

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.
ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 3/2012

Главный редактор

КАРАВАЕВА И.В. – доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), директор Института экономики РАН

Архипов А.И. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Аносова Л.А. – доктор экономических наук, профессор, проректор Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Головнин М.Ю. – доктор экономических наук, заместитель директора Института экономики РАН

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Мильнер Б.З. – член-корреспондент РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Рубинштейн А.Я. – доктор философских наук, профессор, первый заместитель директора Института экономики РАН

Сенчагов В.К. – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН

Сорокин Д.Е. – член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, начальник Управления ЦБ РФ

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, заместитель директора Института проблем рынка РАН

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 3/2012

Журнал «Вестник Института экономики РАН» зарегистрирован
Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.

Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713
(для индивидуальных подписчиков)

Редакционная коллегия:

Н.А. Вяткина, канд. экон. наук; **М.А. Дерябина**, канд. экон. наук;
Т.М. Касьяненко (ответственный секретарь журнала);
А.А. Казанников, канд. экон. наук; **И.И. Смотрицкая**, доктор экон. наук;
И.В. Шацкая, канд. экон. наук (заместитель главного редактора)

**Журнал «Вестник Института экономики РАН» входит в Перечень
ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК, в которых
должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации
на соискание учёной степени доктора и кандидата наук.**

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

К 150-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ П.А. СТОЛЫПИНА

Лунден И.

«Неоконченные споры»: Петр Столыпин и его реформы 7

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: УРОКИ КРИЗИСА

Столбов М.

Современная макроэкономика: основные вызовы и возможные векторы изменений 15

ФИНАНСЫ

Сенчагов В., Иванов Е.

Финансы домашних хозяйств как фактор экономического роста и повышения уровня жизни населения 29

Студников С.

Метод событийного анализа в исследованиях доходности корпоративных финансов 45

Пухов В.

Методологические подходы к определению финансовой устойчивости коммерческого банка 56

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Гарнов А., Свиридова О.

Основные составляющие повышения конкурентоспособности производственных структур 64

Кононков П.

Комбинирование как форма организации производства естественной монополии 71

Филатов В., Коваленко А.

Инновационные программы лояльности клиентов: новая маркетинговая стратегия 78

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Дмитриев Ю, Мищенко З., Фраймович Д.

Многоуровневый подход к интегральной оценке социально-экономического развития региона 94

Афоница В.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве: региональный аспект 108

Бадалян М, Казарян А.

Типология регионов как средство повышения эффективности
государственного регулирования сельского хозяйства 118

ВОПРОС О ЗЕМЛЕ

Пашков В.

Земельный Кодекс Российской Федерации в его логических
противоречиях 123

Почкина С.

Система кадастрового учета в Российской Федерации в преддверии
введения нового налога на недвижимость 133

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

Лапердина В.

Преобразование системы социального обеспечения в КНР 141

Свердлова А.

Современный опыт становления государственно-частного
партнерства в исследовательском секторе глобальной экономики ... 153

ЛАУРЕАТЫ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Додонова М.

Геополитическое положение России в современной экономике:
риски и возможности 157

Доронкина Е.

Конкурентоспособность региона как система 165

Капитан В., Борисова Л.

Инновационное развитие России и роль трансфера технологий
в этом процессе 171

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Свирина Л.

Модернизация системы государственных закупок в стратегии
инновационного обновления экономики 177

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

Квасов А.

Поиски налоговой справедливости в контексте исторического
развития 184

Сорокин Д.

Макроэкономика: старые и новые песни о главном 188

Аннотации к статьям номера (на английском языке) 193

Контактная информация 196

Условия приема в аспирантуру ИЭ РАН на 2012 год 198

Требования к рукописям 199

CONTENTS

TO 150th ANNIVERSARY OF STOLYPIN'S BIRTH

Lunden I.	
«Unfinished disputes»: Peter Stolypin and his reforms	7

ECONOMIC THEORY: CRISIS LESSONS

Stolbov M.	
Modern macroeconomics: main challenges and possible vectors of changes	15

FINANCE

Senchagov V., Ivanov E.	
Finance of households as a factor of economic growth and increase of population's standard of living	29
Studnikov S.	
A method of event analysis in researches of profitability in corporate finance	45
Pukhov V.	
Methodological approaches to the determination of the financial stability in commercial bank	56

MANAGEMENT STRATEGY

Garnov A., Sviridova O.	
The main components of competitiveness increase in production structures	64
Kononkov P.	
Combining as a form of natural monopoly production organization	71
Filatov V., Kovalenko A.	
Innovative programs for client loyalty: new marketing strategy	78

REGIONAL ECONOMY

Dmitriev Yu., Mishchenko Z., Fraymovich D.	
The multilevel approach to the integrated estimation of social and economic regional development	94
Afonina V.	
State regulation of investment activity in agriculture: regional aspect	108

Badalyan M., Kazaryan A.

Region typology as an instrument for increase of state regulation in agriculture	118
---	-----

A LAND QUESTION**Pashkov V.**

The Land Code of the Russian Federation: analysis of contradictions	123
--	-----

Pochkina S.

The cadastre accounting system in the Russian Federation in the run-up to the new real estate tax introduction	133
---	-----

FOREIGN ECONOMY**Laperdina V.**

The transformation of social security system in China	141
---	-----

Sverdlova A.

Modern experience of state-private partnership formation in research sector of the global Economy	153
--	-----

WINNERS OF YOUNG SCIENTISTS COMPETITION**Dodonova M.**

Geopolitical position of Russia in the modern Economy: risks and opportunities	157
---	-----

Doronkina E.

Regional competitiveness as a system: special features of research methodology	165
---	-----

Captain V., Borisova L.

Innovative development Russia and the role of technology transfer in this process	171
--	-----

SCIENTIFIC LIFE**Svirina L.**

Modernization of the state purchases system in a strategy of innovative updating of the Economy	177
--	-----

ON TO THE BOOK-SHELF**Kvasov A.**

The searches for tax justice in the context of historical development	184
--	-----

Sorokin D.

Macroeconomics: old and now songs about the point	188
---	-----

Abstracts	193
-----------------	-----

Contacts	196
----------------	-----

The conditions of entering to the postgraduate study	198
--	-----

Requirements to papers	199
------------------------------	-----

К 150-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ П.А. СТОЛЫПИНА

И. ЛУНДЕН
доктор экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

«НЕОКОНЧЕННЫЕ СПОРЫ»: ПЕТР СТОЛЫПИН И ЕГО РЕФОРМЫ

Анализируется ряд недостаточно известных, но по сей день актуальных деталей подготовки и реализации столыпинской аграрной реформы. Приводятся доводы в защиту избранного П.А. Столыпиным курса, и обосновывается необходимость системных преобразований в экономике России начала XX столетия.

Ключевые слова: П.А. Столыпин, столыпинская реформа, аграрный вопрос, община, землеустройство, переселение, крестьянское землевладение.

В современной историографии сложились неоднозначные, и даже полярные, точки зрения на реформы, связываемые с именем П.А. Столыпина. Советские историки, как правило, писали о «столыпинской реакции», о крахе его аграрной политики в силу крестьянского консерватизма и устойчивости русской общины, усматривая в попытке ломки традиционных отношений важнейшую предпосылку революционных событий 1917 г. (А.Я. Аврех, В. Логинов и многие другие).

Поклонники же П.А. Столыпина видели и видят в нем выдающегося государственного деятеля, имевшего шанс создать «великую Россию». Так, например, П.Б. Струве считал, что проводимый реформатором курс был «единственно правильным»¹, хотя и существенно запоздавшим спо-

¹ Струве П.Б. Исторический смысл русской революции и национальные задачи // Из глубины. Сб. статей о русской революции. М., 1991. С. 286.

собом решения аграрного вопроса, созидания государственной мощи на основе мощи хозяйственной. И даже такой ярый противник Петра Столыпина, как В.И. Ленин, отмечал, что успех его аграрной политики был бы возможен в России, хотя лишь в том случае, «если обстоятельства сложатся исключительно благоприятно для Столыпина»².

Если припомнить «обстоятельства», то их, как известно, никак нельзя назвать благоприятными. Еще тлели угли гражданского противостояния, сильно было сопротивление со стороны как левой, так и правой оппозиции, неустойчиво его положение при императорском дворе. Общенациональный кризис 1905–1907 гг. ярко продемонстрировал необходимость обновления, системной модернизации общественных институтов, но это, в свою очередь, было весьма затруднительно в условиях глубокого отчуждения власти от народа, разочарования в правящей бюрократии практически среди всех слоев населения. В сложившейся ситуации, считает А.Я. Аврех, как отказ от реформ, так и их проведение, вели к росту революционных настроений³. Вполне логичной в связи с этим выглядит установка реформатора на стабилизацию, успокоение страны, и уж затем – проведение реформ, программа которых была озвучена им 6 марта 1907 г. при открытии Второй Государственной Думы.

Важнейшей задачей внутренней политики являлось проведение аграрной реформы. Суть последней общеизвестна, но некоторые детали подготовки и реализации хотелось бы вкратце напомнить. С января 1902 г. по 1904 г. работало Особое совещание о нуждах сельскохозяйственной промышленности во главе с С.Ю. Витте, а затем совещание И.А. Горемыкина. Была создана сеть местных комитетов совещания, которые по соответствующей программе составляли отчеты по губерниям. На их основе, в свою очередь, создавались общероссийские сводки по отдельным проблемам. Сходная работа проводилась Министерством внутренних дел во главе с В.К. Плеве. В итоге, как отмечает М.А. Давыдов, уже к началу 1905 г. были разработаны основные параметры реформы⁴. Был принят закон о свободе переселения, порядок применения которого определялся указом 1906 г. Министерство земледелия и госимуществ было преобразовано в Главное управление земледелия и землеустройства (ГУЗИЗ), куда из Министерства внутренних дел перешли землеустроительные отделы и переселенческое управление. Тем самым создавался своего рода «штаб» по проведению реформы. 3 ноября 1905 г. были отменены выкупные платежи, а Крестьянскому банку приданы новые полномочия. Указом от 4 марта 1906 г. был учрежден Землеустроительный

² Ленин В.И. П.С.С. Т. 17. С. 29, 31.

³ Аврех А.Я. П.А. Столыпин и судьбы реформ в России. М., 1991. С. 263.

⁴ Давыдов М.А. Столыпинская реформа: замысел и реализация / Лекция, прочитанная 21.12.2006 г. в рамках проекта «Публичные лекции «Полит.ру».

комитет в Петербурге, и началось создание землеустроительных комиссий на местах. С конца августа в Крестьянский банк были переведены удельные и часть казенных земель для продажи крестьянам, а 5 октября вышел указ об отмене ряда ограничений в правах сельских обывателей и лиц бывших податных сословий. 9 ноября 1906 г., в разгар революции, спешно выходит высочайший указ «О дополнении некоторых постановлений действующего закона, касающихся крестьянского землевладения и землепользования», с которого принято отсчитывать начало реформы. По словам П.А. Столыпина, этот акт являлся «быть может, последним звеном в деле раскрепощения ... земледельческого класса»⁵.

В соответствии с новым законодательством указ должен был быть утвержден представительными органами власти, после чего он становился законом. Однако рассмотрение указа в Думе началось лишь через два года (23 октября 1908 г.) и продолжалось полгода, что создавало обстановку неопределенности и тормозило проведение реформы. После длительных и ожесточенных дискуссий законопроект с поправками был, наконец, рассмотрен Государственным советом и лишь 14 июня 1910 г. стал законом. Как замечает М.А. Давыдов, за счет слабой коммуникации между властью и народом и через год после объявления начала реформы далеко не все крестьяне были о ней оповещены. Что касается крестьянского землеустройства – центральной части реформы, то в 1907 г. его практически не было, так как землемеры обслуживали, главным образом, Крестьянский банк. Фактически землеустроительная работа начала налаживаться лишь в 1910–1911 гг. Следует также учесть, что новшества, введенные Законом от 14 июня 1910 г. и Законом о землеустройстве от 29 мая 1911 г., заменили действовавшие ведомственные инструкции. На освоение новых законов ушел весь 1912 г., а в отдельных местностях и 1913 г. В целом же только на землеустройство, по оценке одного из разработчиков реформы К. Кофода, нужно было не менее 50 лет. К примеру, в Пруссии переход от общины к хуторам занял около 100 лет⁶.

Другой важнейшей частью реформы была организация переселения на окраины государства. Как отмечает тот же М.А. Давыдов, реально разместить в Сибири, куда отправлялся основной поток переселенцев, можно было лишь не более 2000 тыс. человек в год. А это значит, что для разгрузки переселенных районов и обустройства на новых местах требовалось далеко не малое количество лет. К тому же без агрикультуры нельзя было организовать рациональное, эффективное хозяйство,

⁵ Речь П.А. Столыпина в Государственном Совете 15 марта 1910 г. // Столыпин П.А. Нам нужна великая Россия. М. 1991. С. 252.

⁶ Давыдов М.А. Столыпинская реформа: замысел и реализация / Лекция, прочитанная 21.12.2006 г. в рамках проекта «Публичные лекции «Полит.ру»; Логинов В. Столыпинские итоги // Новая жизнь. 2002. № 10.

а значит нужны были агрономическая помощь и сельскохозяйственное просвещение. Однако эта сфера в России была в зачаточном состоянии. Количество агрономов при землеустроительных комиссиях насчитывало в 1907 г. всего 141 человек, земских же агрономов – 600. И хотя их число выросло в 1912 г. до 1400 и 3300 соответственно ⁷, это была «капля в море». Уже в 1914 г. в связи с войной и всеобщей мобилизацией крестьянам перестали выдавать свидетельства на переселение, агрономы и зоотехники подлежали мобилизации на общих основаниях. Землеустроительные же работы были свернуты в 1916 г., когда стало уже совсем не до реформы.

Согласно земельной переписи 1905 г., крестьянские наделные земли по 50 губерниям Европейской России, без учета земель казачества составляли 138,8 млн десятин (12,3 млн крестьянских дворов), из которых 100,7 млн десятин, или 80,4%, использовались на общинном праве (9,2 млн дворов, 76,7% от их общего числа). Частновладельческих же земель насчитывалось 101, 6 млн десятин. Около 11,5 млн десятин приходилось на мелкие имения (до 100 десятин), 30,5 млн десятин – на средние и 59,6 млн десятин – на крупные латифундии. За 1906–1916 гг. в крестьянское землевладение через Крестьянский банк перешли более 9,6 млн десятин земли, в то время как до 1906 г. через него было куплено 8,3 млн десятин⁸. Особенно активизировалась продажа владельческой земли после аграрных погромов 1905–1907 гг. Земля скупалась банком, делилась на мелкие участки и продавалась.

Интерес крестьянства к индивидуальному землеустройству подтверждается статистическими данными. Так, число заявок на изменение условий землепользования в 1907–1911 гг. составило около 2,6 млн, в 1912–1915 гг. – 3,5 млн (всего более 50% всех крестьянских дворов, или 67% общинных хозяйств страны). Примерно половина заявок приходилась на личные ходатайства и половина – на коллективные⁹. Однако следует учитывать, что индивидуальное землеустройство зачастую было невозможно без ликвидации юридической и фактической неопределенности, то есть без предварительного группового землеустройства (четкого определения границ между селами, между селами и частными владениями, ликвидации «однопланности», чересполосицы).

На 1 января 1916 г. землеустройством на наделных землях было охвачено 3,8 млн домохозяев с более чем 34 млн десятин земли. К 1916 г. выделились из общины и закрепили землю в личной собственности 2,5 млн

⁷ Давыдов М.А. Столыпинская реформа: замысел и реализация / Лекция, прочитанная 21.12.2006 г. в рамках проекта «Публичные лекции «Полит.ру».

⁸ Ковальченко И.Д. Столыпинская аграрная реформа (Мифы и реальность). М., 1991. С. 60, 62; Аврех А.Я. П.А. Столыпин и судьбы реформ в России. М., 1991. С. 77.

⁹ Давыдов М. Указ. соч.

домохозяев, или 27% общинных дворов, имевших 15,9 млн десятин (14% общинных земель). Однако с 1911 г. свидетельства о закреплении земли в личной собственности уже не требовалось, достаточно было акта о землеустройстве. Там, где не было переделов с момента наделения землей или были проведены землеустроительные работы, автоматически объявлялся переход к наследственно-подворному владению. Согласно опросу 1909 г., основными причинами выхода из общины было стремление закрепить за собой используемые излишки земли и вести самостоятельное хозяйство (46%), а также продажа земли (52,5%). Всего за время реформы было продано 4 млн десятин наделных земель, или 2,8 % от их общего количества. Из них 3,4 млн десятин были проданы выделившимися из общины и 0,6 млн десятин – подворниками. Из общины выходили не только отдельные домохозяева, но и товарищества крестьян или целые села. Широко практиковалось закрепление в собственность своей доли общинной земли с сохранением пользования общими угодьями. В целом же ход реформы был тесно связан со спецификой региона. В Сибири землеустроительными работами было охвачено более 22 млн десятин. Если в 1896–1905 гг. насчитывалось чуть более 1 млн семейных переселенцев, то за 1906–1913 гг. их число возросло почти до 3 млн. Процент же обратных переселенцев упал с 18% до 12% соответственно. Сибирь превращалась в «мировой рынок для сельскохозяйственно техники»¹⁰.

За 1907–1913 гг., по подсчетам В.С. Дякина, правительством было выделено на землеустройство – 134,5 млн руб., на переселение – 162 млн руб., на агрономическую помощь земствам – свыше 66 млн руб., на ссуды крестьянам из средств ГУЗИЗа – около 33 млн руб. Итого эти расходы составили около 400 млн руб. при годовом бюджете страны 2–2,5 млрд руб. При этом ссуды Крестьянского банка выдавались по пониженным по сравнению с другими банками ставкам, часть из них были безвозвратными пособиями. Передача государственных земель в Сибири осуществлялась практически бесплатно, предусматривался бесплатный проезд и помощь переселенцам в создании инфраструктуры на новых местах жительства, выдавались бесплатные лесоматериалы. Таким образом, государство выделяло значительные суммы, но с учетом масштабов реформы это были небольшие ресурсы. «Полученных средств хватило только на обеспечение того минимального увеличения крестьянского землевладения, без которого механизм столыпинской реформы вообще

¹⁰ Давыдов М. Столыпинская реформа: замысел и реализация /Лекция, прочитанная 21.12.2006 г. в рамках проекта «Публичные лекции «Полит.ру»; Он же. Очерки аграрной истории России в конце XIX – начале XX вв. (По материалам транспортной статистики и статистики землеустройства). М., 2003; Ковальченко И.Д. Столыпинская аграрная реформа (Мифы и реальность). М., 1991. С. 60–61; Аврех А.Я. П.А. Столыпин и судьбы реформ в России. М., 1991. С. 86, 88.

не мог быть приведен в действие»¹¹. Не без правительственной помощи стала активно развиваться кредитная и другие виды кооперации.

В целом же аграрная реформа тогда только начиналась, хотя при ее оценке исследователи берут в расчет, как правило, период, начиная с публикации указа от 9 ноября 1906 г. Поэтому дискутировать на тему, удалась ли реформа или провалилась, когда речь идет лишь о ее начальной стадии, не имеет, на наш взгляд, особого смысла, хотя основания для споров несомненно присутствуют. В деле этом, как подчеркивал сам Столыпин, выступая в Государственной Думе 10 мая 1907 г., нужен был «упорный труд», «продолжительная черная работа». «Закон, — отмечал он в выступлении в Думе 5 декабря 1908 г., — не ломает общины» там, где она себя не изжила, и является «лучшим способом использования земли». Но надо дать возможность способному и трудолюбивому освободиться от тисков «отживающего общественного строя»¹². И с этим нельзя не согласиться.

Очевидно, что реформа не противоречила менталитету крестьянства, вовлекая в свою орбиту в крайне сжатые сроки миллионы крестьянских семей. И даже А.М. Анфимов, негативно относившийся к политике П.А. Столыпина, признавал, что крестьяне не были против разрушения общины. Несмотря на то, что большая часть земли продолжала оставаться в общинной собственности, «аграрная реформа внесла значительные изменения в крестьянское землевладение» и способствовала некоторому прогрессу земледелия, хотя и ничтожному¹³. По данным В.С. Немчинова, на долю крепких крестьянских хозяйств приходилось до войны 38% производства зерновых хлебов, а вместе с помещичьим хозяйством — половина всего производимого в стране зерна и 71,6% товарного хлеба¹⁴.

Другое дело, возможно ли было коренным образом преобразовать крестьянскую экономику и превратить Россию в экономически процветающую страну без системных преобразований, и прежде всего без реформ в политической сфере? «Политическая реформа страшно запоздала в России», — писал П.Б. Струве¹⁵. В итоге основной «язвой» русской государственности стали открытая вражда между властными и культурными элементами общества, разрыв власти с народом. В то время как Россия, по замечанию С.Ю. Витте, «переросла форму существующего

¹¹ Дякин В.С. Деньги для сельского хозяйства 1892–1914. Аграрный кредит в экономической политике. СПб., 1997. С. 231.

¹² Столыпин П.А. Указ. соч. С. 96, 176.

¹³ Анфимов А.М. Российская деревня в годы первой мировой войны. М., 1962. С. 39, 71, 365.

¹⁴ Анфимов А.М. Российская деревня в годы первой мировой войны. М., 1962. С. 285.

¹⁵ Струве П.Б. Исторический смысл русской революции и национальные задачи // Из глубины. Сб. статей о русской революции. М., 1991. С. 286.

строю», самодержавная власть отчаянно цеплялась за свои исторические прерогативы. Но под давлением снизу ради «умиротворения» приходилось идти на уступки. Лишь после массовых крестьянских выступлений в 1902 г., которые сопровождались захватами помещичьих земель, разграблением амбаров и поджогами усадеб и были подавлены с помощью войсковых частей, учреждается Совецание С.Ю. Витте о нуждах сельскохозяйственной промышленности. В феврале 1903 г. было объявлено о намерении облегчить крестьянину выход из общины, тем более что последняя все более дискредитировала себя в глазах властных структур, переставая быть опорой порядка. В марте 1903 г. ликвидируется круговая порука в сельских обществах, в августе 1904 г. отменяются телесные наказания крестьян. В условиях, когда революционные страсти накаляются, а значительная часть армии еще находится на Дальнем Востоке, выходит царский манифест 17 октября 1905 г. В 1906 г. утверждается свод «Основных государственных законов Российской империи», ослабляется цензура. В итоге начинается формирование новой системы государственного управления. Однако, как заявлял известный общественный деятель Н.Н. Львов, выступая в Третьей Государственной Думе, «у нас нет конституции, нет парламентаризма, нет и “Основных законов”, а есть произвол и демагогия»¹⁶.

Противоречивый характер нового строя отражался в формуле: «конституционная империя с самодержавным царем»¹⁷. Обещанные Столыпиным реформы в области местного самоуправления, суда, образования, включая общедоступность и обязательность начального обучения, пересмотр рабочего законодательства, меры по либерализации режима остались в основном на бумаге. Большинство законопроектов Думы не были утверждены Государственным советом, нововведения вызывали сопротивление местных властей. Закостеневшая самодержавно-бюрократическая система не проявляла особой склонности к модернизации, соответствующей новым вызовам века.

Однако «маховик» аграрной реформы был запущен и, думается, в правильном направлении. Взять и поделить, как справедливо отмечал П.А. Столыпин, – это «история тришкина кафтана». Путем разделения частновладельческих земель между малоземельными крестьянами невозможно было обеспечить землей даже быстро прирастающее сельское население, не говоря уже о том, что в «разоренной России» были бы разрушены «редкие культурные очаги на местах», уничтожен «целый ... многочисленный, образованный класс землевладельцев»¹⁸. Если при-

¹⁶ Цит. по: Аврех А.Я. П.А. Столыпин и судьбы реформ в России. М., 1991. С. 208.

¹⁷ Совет министров Российской империи 1905–1906. Документы и материалы. Л., 1990. С. 20.

¹⁸ Речь П.А. Столыпина в Государственной Думе 10 мая 1907 г. // Столыпин П.А. Указ. соч. С. 87–88, 94.

знать «принцип отчуждаемости, – подчеркивал Столыпин, – то кто же поверит тому, что, если понадобится со временем отчуждить земли крестьян, они не будут отчуждены»¹⁹. Национализация же земли и разные переходные к ней формы, пророчески предвидел реформатор, приведут к «такому перемещению всех ценностей, к такому изменению всех социальных, правовых и гражданских отношений, какого еще не видела история». Недостатки общины распространятся на всю Россию, уничтожатся стимулы к труду. Это будет возвращение в прошлое с тем, чтобы потом через уравнивание и разорение вновь неизбежно «переживать новое воссоздание права собственности»²⁰. Следует также учитывать, что примерно треть владельческих земель принадлежала не дворянству, а представителям иных сословий. Само же «помещичье хозяйство ...представляло собой сложное переплетение самых различных видов производственно-коммерческой деятельности от... земледелия до сахароварения, добывания угля и ... участия капиталами в банках»²¹. Его уничтожение стало бы ударом не только по товарному сельскохозяйственному производству и агрокультуре, но и по бурно развивающейся в предвоенные годы экономике страны в целом.

Отстаивая неприкосновенность частной собственности, П.А. Столыпин фактически защищал основополагающий принцип правового государства и рыночной экономики. Краеугольным камнем преобразований должно было стать изменение самих основ крестьянского строя жизни. Необходимо было отказаться от «прикрепления к общине» и в целом от «насильственного прикрепления к земле»²². Конечно, в условиях полицейского режима и общего бесправия перед лицом власти новый крестьянин-собственник не имел шансов превратиться в настоящего свободного фермера и гражданина. Тем не менее создавался фундамент для формирования сильного среднего класса. Это увеличивало шансы на обновление самого государства на правовых началах, на его движение в ногу со временем.

¹⁹ Там же. С. 90–91.

²⁰ Там же. С. 87, 89, 90

²¹ Анфимов А.М. Российская деревня в годы первой мировой войны. М., 1962. С. 162.

²² Речь П.А. Столыпина в Государственном совете 26 марта 1910 г. // Столыпин П.А. Указ. соч. С. 255.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: УРОКИ КРИЗИСА

М. СТОЛБОВ

кандидат экономических наук,
доцент МГИМО (У) МИД России

СОВРЕМЕННАЯ МАКРОЭКОНОМИКА: ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ВЕКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЙ

Анализируется состояние макроэкономики накануне и в условиях глобального кризиса 2008–2009 гг. Определены методологические изъяны основного течения современной экономической теории, представленного новым неоклассическим синтезом. Намечены пути совершенствования макроэкономической теории, связанные с достижениями поведенческой экономики и эволюционной теории. Рассмотрены риски таких изменений.

Ключевые слова: макроэкономика, глобальный экономический кризис, динамические стохастические модели общего равновесия, поведенческая экономика, агентское моделирование, риски изменений.

Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. привел к необходимости переосмысления состояния экономической науки и выработки адекватных путей ее дальнейшего развития. Основное течение экономической мысли, представленное новым неоклассическим синтезом, подвергается вполне оправданной критике. В значительной степени нелестные оценки адресованы теориям деловых циклов. Кризис показал, что потенциал этих теорий, равно как и нового неоклассического синтеза в целом, не настолько значителен, чтобы можно было утверждать об «укрощении» цикличности в развитии экономики.

Вместе с тем, признавая объективный провал экономической науки в предсказании глобальной рецессии, следует отметить, что среди экономистов – исследователей периодически наблюдается аналог стадного поведения инвесторов на финансовых рынках: пошатнувшаяся репутация

ция теорий зачастую порождает бум критических статей и монографий, на деле мало содействующих уточнению существующих или поиску новых концепций¹. Современной макроэкономике прежде всего нужен взвешенный анализ основных теоретических течений и определение соответствующих возможных векторов ее изменения.

Новый неоклассический синтез: основные положения

Термин «новый неоклассический синтез» впервые встречается в статье М. Гудфренда и Р. Кинга в 1997 г.² Эти же авторы сформулировали основные особенности данной исследовательской программы, которые нашли отражение в моделях динамического стохастического общего равновесия (Dynamic Stochastic General Equilibrium, DSGE–модели), ставшими «наследниками» стохастических моделей общего равновесия первого поколения (1970-е гг.). В рамках программы было признано, что:

1) денежно-кредитная политика способна приводить к изменению реальных показателей в краткосрочном периоде. Тем самым была поставлена точка в дебатах о наличии либо отсутствии классической дихотомии (активно обсуждаемая проблема в 1940–1980-е гг.). Следует отметить, что этот спор мало способствовал продвижению макроэкономических исследований; его разрешение содержательно не отличается от того, что в первой трети XX столетия воспринималось Р. Хоутри, Ф. Хайеком и др. как аксиома. Если условно разделить новый неоклассический синтез на «зоны влияния», то данный результат – заслуга неокейнсианского и монетаристского «секторов» рассматриваемой исследовательской программы.

2) в долгосрочном периоде инфляция оказывает отрицательное воздействие на динамику реального выпуска, поэтому необходимо поддержание невысоких и стабильных темпов инфляции. По сути, это ключевая практическая рекомендация нового неоклассического синтеза в области экономической политики. Данная рекомендация на концептуальном уровне «вдохновлена» монетаризмом, а на практическом уровне подкрепляется успешной борьбой с инфляцией ФРС США в начале 1980-х гг. путем жесткой денежно-кредитной политики.

Обоснованию необходимости поддержания минимальных и стабильных темпов инфляции посвящены такие программные монографиче-

¹ Об эффекте стадного поведения среди экономистов–исследователей и о связанных с ним длинных волнах в истории экономической мысли см. *Leijonhufvud A. The Long Swings in Economic Understanding* // Trento University Discussion Paper. 2003. № 3.

² *Goodfriend M., King R. The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy* // NBER Macroeconomics Annual, 1997. P. 231–282.

ские работы, как исследование М. Вудфорда, а также труды Дж. Гали и М. Уолша³. Важно отметить, что все три работы используются за рубежом в качестве базовых учебников по макроэкономике и монетарной теории. Сквозь их призму формируется мировоззрение нынешних и будущих сотрудников центральных банков и экономистов-исследователей, что в определенной степени объясняет доминирование в качестве приоритетных мер, прописываемых международными финансовыми организациями переходным экономикам и развивающимся странам, обеспечение низких темпов инфляции.

В-третьих, чтобы добиться стабильности уровня цен, предлагается следовать определенным правилам денежно-кредитной политики. Речь идет о более тонких аналитических инструментах по сравнению с монетарным правилом М. Фридмена. Наиболее известным примером правил нового поколения является правило Тейлора, согласно которому центральный банк должен изменять целевой уровень своей основной процентной ставки (ставок) в зависимости от соотношения текущего реального ВВП и реального ВВП при полной занятости, а также основываясь на отклонении текущего уровня инфляции от желаемого:

$$i^T = r^n + \alpha * \pi + \beta * \tilde{y},$$

где i^T – целевой уровень номинальной процентной ставки ЦБ, r^n – «естественная» реальная процентная ставка, π – инфляция, $\tilde{y}$ – процентный разрыв между реальным выпуском и его «естественным» уровнем.

В этой связи наилучшей политикой обеспечения ценовой стабильности новый неоклассический синтез объявляет инфляционное таргетирование. При этом правило Тейлора как аналитический инструмент, на котором основана данная политика, уже стал общим местом в учебниках по экономической теории базового уровня⁴. Более того, еще до кризиса 2008–2009 гг. это правило приобрело репутацию едва ли не единственного научного фундамента денежно-кредитной политики, имеющего в том числе прогностический потенциал⁵.

Несмотря на претенциозность нового неоклассического синтеза, эта исследовательская программа изначально имела ряд уязвимых пунктов. Они проявляются в предпосылках DSGE-моделей, ограничениях, свя-

³ Woodford M. Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003; Gali J. Monetary Policy, Inflation, and Business Cycles. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008; Walsh M. Monetary Theory and Policy. 2nd ed. MIT Press, 2003.

⁴ См., например, учебник: Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5-е изд. СПб.: Питер, 2008. С. 682.

⁵ Taylor J. The Explanatory Power of Monetary Policy Rules // NBER Working Paper. № 13685, December 2007.

занных с их эмпирической оценкой, а также в возможностях проведения на их основе экономической политики. В качестве недостатков данного класса моделей оппоненты нового неоклассического синтеза выделяют: предпосылку о репрезентативном экономическом агенте; неоднозначную эконометрическую спецификацию ввиду множественных нелинейных взаимосвязей между переменными; очень высокую чувствительность к объему и качеству данных, многие из которых при этом являются прогнозными оценками и т.д. Более полный перечень уязвимых пунктов в DSGE-моделях обсуждается в литературе⁶, и представляется достаточно убедительным, чтобы, по крайней мере, относиться к новому неоклассическому синтезу, DSGE-моделям и к политике инфляционного таргетирования с определённой настороженностью.

Что касается теории деловых циклов, то в новом неоклассическом синтезе циклические колебания рассматриваются как исключительно экзогенный феномен. Возможные эндогенные факторы эта исследовательская программа не учитывает. Следует согласиться с Д. Фаджиоло и А. Ровентини, которые отмечают, что в новом неоклассическом синтезе «деловой цикл не объясняется, а генерируется по принципу “*deux ex machina*” ...поэтому многие DSGE-модели не соответствуют стилизованным фактам о деловом цикле...»⁷ Очевидно, что такая теория способна более или менее успешно оценивать масштабы циклических колебаний, но бессильна в части их прогнозирования и упреждения. Поэтому стабилизационная политика, основанная на DSGE-моделях, всегда будет носить субъективный характер.

Критика нового неоклассического синтеза и перспективы развития макроэкономики

Ускорение темпов роста мирового ВВП в 1990-е гг. и сохранение их высоких значений после 2000 г. позволили экономистам-исследователям сделать вывод о том, что такое явление, как глубокие, а тем более глобальные, рецессии перешли в сферу интересов специалистов по экономической истории.

С подачи Б. Бернанке получил широкое распространение термин «великое усмирение» (*great moderation*). Он означает, что современная экономическая теория и политика (разумеется, в рамках нового неоклассического синтеза) практически сняли с повестки дня проблему деловых циклов: «... более совершенная денежно-кредитная политика, веро-

⁶ См., например, Фаджиоло Д., Ровентини А. О научном статусе экономической политики: повесть об альтернативных парадигмах // Вопросы экономики. 2009. № 6.

⁷ Там же. С. 34.

ятно, внесла существенный вклад не только в снижение вариабельности инфляции (что в общем-то естественно), но также привели к уменьшению волатильности выпуска».⁸

Примерно в том же ключе высказался в 2003 г. Р. Лукас, выступая на ежегодном конгрессе Американской экономической ассоциации. Проблема экономической нестабильности переводилась в разряд частных, а усилия исследователей предлагалось сфокусировать на таком вопросе, как долгосрочный экономический рост⁹. В этой связи вручение Нобелевской премии по экономике за 2004 г. Ф. Кюдланду и Э. Прескотту за вклад в исследование движущих сил экономических циклов, по нашему мнению, можно расценивать как своего рода подведение черты под изучением проблем экономической нестабильности. В период 2005–2007 гг., судя по публикациям в литературе, консенсус относительно научной безупречности денежно-кредитной политики укрепился до такой степени, что начали звучать мнения, что эволюция экономической теории достигла наивысшей и последней точки. Во многом такие высказывания напоминают идею Ф. Фукуямы о «конце истории» и ряд других концепций о конечности развития той или иной науки¹⁰.

Однако даже если игнорировать подобные эмоциональные оценки и полагаться на мнения авторитетных ученых, то положение дел в экономической науке накануне глобального кризиса 2008–2009 гг. характеризовалось в весьма оптимистических тонах. В этом смысле показательна статья О. Бланшара «Состояние макроэкономики», опубликованная летом 2008 г.¹¹ Автор проявил осторожность и не стал выносить в название статьи главный результат своих рассуждений о текущем состоянии макроэкономики, хотя по тексту работы неоднократно встречается фраза «состояние макроэкономики хорошее». Данная статья примечательна также тем, что в центре внимания О. Бланшара находится теория экономических циклов и соответствующие разработки в рамках нового неоклассического синтеза: «модель проста, удобна с аналитической точки зрения и уже в значительной степени вытеснила модель IS-LM из учебников продвинутого уровня».¹²

Рассматривая перспективные направления развития теории экономических циклов в рамках нового неоклассического синтеза, О. Бланшар

⁸ *Bernanke B.* The Great Moderation. Remarks at the Meetings of the Eastern Economic Association, Washington DC, 20 February 2004. (www.bis.org).

⁹ *Кругман П.* Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. М.: Эксмо, 2009. С. 24.

¹⁰ *Фаджиоло Д., Ровентини А.* О научном статусе экономической политики: повесть об альтернативных парадигмах // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 25.

¹¹ *Blanchard O.* The State of Macro // The MIT Department of Economics Working Paper № 08–17, August 2008.

¹² *Ibid.*, P. 9.

отмечает важность интеграции в нее проблемы безработицы, более точного учета практики ценообразования на товарных рынках, роли кредита и финансового рынка. Говоря о последнем направлении, он предлагает продолжить исследования в духе моделей финансового акселератора и кредитного рационарования, не сомневаясь в конечном успехе этой исследовательской программы. Позиция О. Бланшара по этому вопросу фактически резюмируется гегелевским принципом перехода количества в качество: «Все аспекты кредита и финансового рынка сейчас активно исследуются. С учетом необходимости анализа текущего финансового кризиса можно быть уверенным, что вскоре по этому направлению будет достигнут успех».¹³

Помимо содержательного анализа макроэкономических моделей, О. Бланшар рассматривает проблему конвергенции методологии исследований, в целом положительно оценивая значение моделей общего равновесия, в особенности DSGE-моделей.

Критика частных аспектов этих моделей и предложение об использовании в макроэкономике моделей частичного равновесия придают анализу О. Бланшара сбалансированность, но не меняют главного вывода макроэкономические исследования, в том числе роли финансов в формировании и распространении циклических колебаний, могут быть признаны вполне состоятельными для проведения экономической политики.

Как показал дальнейший ход событий, данный вывод являлся чрезмерно оптимистичным. Несостоятельность прогнозов о масштабах кризиса и его продолжительности, озвученных осенью 2008 г. МВФ, ОЭСР, другими международными экономическими организациями и национальными правительствами, опровергали позицию О. Бланшара. К сожалению, никакой научно обоснованной контрциклической политики, основанной на новом неоклассическом синтезе, предложено не было, и каждая страна, по сути, методом проб и ошибок выбирала комбинацию мер денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики.

Следует отметить, что по горячим следам кризиса О. Бланшар пересмотрел свою позицию. В рабочей записке МВФ, одним из авторов которой он является, присутствуют следующие разделы: «Стабильный уровень инфляции необходим, но недостаточен», «Финансовые посредники имеют значение».¹⁴

Анализу причин и уроков глобального экономического кризиса посвящено большое количество исследований. В рамках данной статьи

¹³ Blanchard O. The State of Macro // The MIT Department of Economics Working Paper № 08-17, August 2008. P. 17.

¹⁴ Blanchard O., Dell'Ariccia G., Mauro P. Rethinking Macroeconomic Policy // IMF Policy Staff Paper. January 2010. P. 7-10.

останавливаться подробно на данной проблеме не представляется возможным, однако важно подчеркнуть, что данный кризис со всей очевидностью показал, что это не только кризис экономической системы, но и кризис экономической теории.

В течение длительного времени наличие откровенно уязвимых предпосылок в новом неоклассическом синтезе никак не сказывалось на его репутации, поскольку их нереалистичность компенсировалась эмпирическими фактами, подтверждающими выгоды от политики низких и стабильных темпов инфляции. Речь идет об одновременном снижении волатильности темпов экономического роста и инфляции. Взаимосвязь изменчивости темпов экономического роста и вариабельности инфляции в новом неоклассическом синтезе именуется кривой Тейлора (Taylor curve)¹⁵, а главное достижение, которое ставилось в заслугу этой исследовательской программе, состоит в смещении этой кривой на современном этапе влево вниз по сравнению с 1970-ми гг. (рис. 1).

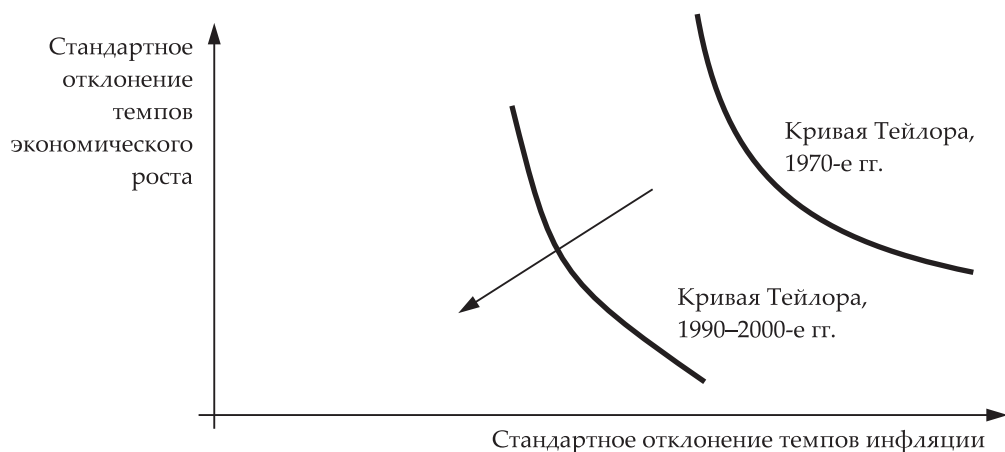


Рис. 1. Кривая Тейлора в 1970-е гг. и на современном этапе

Таким образом, вплоть до начала кризиса 2008–2009 гг., в соответствии с видением методологии экономической науки, сомнительный характер предпосылок, лежащих в основе нового неоклассического синтеза, не влиял на релевантность выводов этой теории.¹⁶

Однако кризис нанес мощный удар по принципам нового неоклассического синтеза. Причинно-следственная связь между инфляцией и экономическим ростом стала далеко не очевидной. Глобальная тенденция

¹⁵ Taylor J. Monetary Rules and the Long Boom // Review of Federal Reserve Bank of St. Louis, November/December 1998.

¹⁶ Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Вып. 4. С. 36.

по снижению инфляции в долгосрочном периоде осталась без изменений, однако волатильность темпов роста выпуска возросла. Тем самым утверждение, что стабильно низкая инфляция нивелирует проблему цикличности экономического развития, ставшее лейтмотивом нового неоклассического синтеза, утратило эмпирический фундамент.

По нашему мнению, произошедшая разбалансировка взаимосвязи между волатильностью выпуска и инфляции в значительной мере является следствием недостаточного учета роли финансов. Нестабильность на финансовом рынке далеко не всегда проявляется в колебаниях уровня цен. В развивающихся странах и в переходных экономиках финансовые кризисы действительно часто сопровождаются резкими инфляционными скачками, однако в развитых государствах нарастание макроэкономических диспропорций, возникновение «пузырей» на товарных рынках и рынках ценных бумаг, как правило, не выливается в сколько-нибудь значимое инфляционное давление. Поэтому стабильно низкий уровень инфляции вряд ли является безотказным индикатором безоблачных перспектив экономического развития. Он, безусловно, важен, но утверждать, что стабильность уровня цен тождественна финансовой стабильности, вряд ли возможно.

В то же время именно такой подход, по крайней мере до кризиса 2008–2009 гг., имел приоритет в рамках нового неоклассического синтеза. Данный подход базируется на монетаристской теории и был сформулирован в конце 1980-х гг. Анной Шварц. По ее мнению, асимметричное распределение информации в равной степени затрагивает кредиторов и заемщиков, соответственно несовершенные кредитные рынки имеют естественную природу. Поэтому попытки государства проводить стимулирующую денежно-кредитную политику, чтобы смягчить воздействие несовершенных кредитных рынков, оборачиваются перегревом экономики. В конечном итоге происходит ее возвращение к естественному уровню выпуска, но с повышенным инфляционным фоном.

В связи с этим обеспечение стабильности уровня цен, согласно А. Шварц, автоматически приводит к финансовой стабильности, а следование инфляционному таргетированию способно принести больше пользы, чем любая реформа банковского надзора и система страхования вкладов¹⁷. Данная гипотеза прошла верификацию в довольно малом количестве исследований, но была принята такими влиятельными представителями нового неоклассического синтеза, как Б. Бернанке и М. Гертлер, которые отмечали, что «центральный банкам следует рассматривать стабильность уровня цен и финансовую стабильность как абсолютно

¹⁷ Schwartz A. Financial Stability and the Federal Safety Net. // Haraf W., Kushmeider R. (eds.) Restructuring Banking and Financial Services in America. Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy and Research, 1988. P. 34–62.

комплементарные и не взаимоисключающие цели, достижение которых возможно с помощью инфляционного таргетирования».¹⁸ Принимая во внимание, что Б. Бернанке и М. Гертлер одновременно являются разработчиками концепции финансового акселератора, становится вполне объяснимым, почему эта теория ограничивается лишь моделированием распространения циклических колебаний, но не изучает их причину: так как основная причина ясна – отсутствие ценовой стабильности.

Утверждение о том, что финансовая стабильность детерминирована ценовой стабильностью, приводит к еще одному важному и спорному следствию для экономической политики. Центральным банкам не следует применять инструменты денежно-кредитной политики напрямую для регулирования ситуации на финансовом рынке, например, для пресечения образования «пузырей». Такая позиция аргументируется тем, что динамика цен на активы финансового рынка является плохим предиктором для прогнозирования уровня инфляции. Соответственно, если цены на финансовые активы не могут рассматриваться как удовлетворительные объясняющие переменные для инфляции, то пытаться воздействовать на них значит лишь больше дестабилизировать экономику. Кроме того, здесь же уместны соображения о том, насколько квалифицированно центральные банки способны выявлять зарождение «пузырей» на финансовом рынке.¹⁹

Следует отметить, что гипотеза А. Шварц не получила единогласную поддержку среди последователей нового неоклассического синтеза. Ее противники ссылаются на то, что успешная денежно-кредитная политика и низкая инфляция могут привести к формированию завышенного оптимизма в отношении цен на финансовые активы и недвижимость, одновременно ослабив дисциплину на кредитном рынке. Кроме того, инфляционные ожидания могут сначала проявиться в ценах на финансовые активы, а не на товарных рынках. Поскольку цены на активы, как правило, не учитываются при исчислении традиционных индексов инфляции (таких как индекс потребительских цен или индекс цен производителей), естественным образом получается, что уровень инфляции следует за ростом цен на активы с определенным лагом.²⁰

Приведенные аргументы идут вразрез с гипотезой А. Шварц и обосновывают необходимость активного воздействия центрального банка на состояние рынка финансовых активов с помощью инструментов

¹⁸ *Bernanke B., Gertler M. Monetary Policy and Asset Price Volatility // Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review. 1999. 4th quarter. P. 17–51.*

¹⁹ *Подробный обзор см. в Tymoigne E. Central Banking, Asset Prices, and Central Banking. Routledge, 2009.*

²⁰ *Borio C., Lowe P. Asset Prices, Financial and Monetary Stability // BIS Working Paper № 114, 2002.*

денежно-кредитной политики. Глобальный кризис, очевидно, заставит исследователей с большим вниманием отнестись к этим идеям.

В настоящее время можно констатировать, что тонкий аналитический инструментарий нового неоклассического синтеза, расширив рамки теоретического анализа в экономической науке, оказался недостаточным для решения практической задачи – недопущения глобальной рецессии. Мы разделяем позицию Г. Мэнкью о макроэкономике, которая, став развитой наукой, во многом утратила черты инженерии: «Исследования новых классиков и новых кейнсианцев почти не повлияли на макроэкономистов-практиков, вовлеченных в неблагоприятное дело осуществления монетарной и фискальной политики... С точки зрения инженерии работа последних десятилетий кажется в целом неудачной».²¹ Однако именно «инженерная» функция макроэкономической теории, успешно реализованная в 1930–1940-е гг., позволила ей достичь современного научного статуса. Соответственно, для преодоления кризиса и развития нового неоклассического синтеза, роль «инженерной» функции, его ориентация на решение практических задач должны возрасти.

Соответственно разработка более совершенных финансовых теорий экономических циклов будет способствовать развитию инженерной составляющей макроэкономики. Сейчас трудно дать прогноз, какие подходы имеют шансы стать прорывными, а какие нет. Думается, что можно лишь с высокой степенью вероятности говорить о двух векторах развития теорий циклов.

Во-первых, несмотря на изъяны и неполноту концепций финансового акселератора и кредитного рационарования, их не следует рассматривать как балласт. Они доказали свою применимость на микро- и макроуровнях, сравнительно просты и удобны для интерпретации, поэтому, по И. Лакатошу, концепции должны войти в состав ядра нового поколения финансовых теорий экономических циклов.

Во-вторых, как для макроэкономики в целом, так и для теорий циклов необходимо пройти этап поведенческой революции. Такие отрасли экономической теории, как поведенческая экономика и финансы (*behavioral economics and finance*) успешно справляются с модернизацией моделей поведения человека в микроэкономике.

Прежде всего речь идет об ослаблении предпосылки о полной рациональности индивидов, которая дает основания для простого агрегирования их характеристик при переходе от микроэкономического к макроэкономическому анализу. Огромный пласт исследований, посвященных ограниченной и органической рациональности человека, роли социаль-

²¹ Мэнкью Н.Г. Макроэкономист как учёный и инженер // Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 102.

ного и иных контекстов при принятии решений, остается практически не инкорпорированным в макроэкономику.²²

Среди новых научных разработок следует отметить работу Дж. Акерлофа и Р. Шиллера «Спиритус Анималис, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для капитализма».²³ В ней известные американские экономисты демонстрируют, как иррациональный оптимизм способен возобладать над рациональным расчетом и как это может усугубить проблему циклических колебаний. Современную макроэкономику авторы метафорично представляют как квадрат, разделенный на четыре ячейки. Критериями их выделения являются экономические или неэкономические мотивы поведения, а также рациональность или иррациональность индивидов. По мнению Акерлофа и Шиллера, из возможных сочетаний этих критериев макроэкономика занимается только экономическими мотивами и рациональными реакциями. Остальные три ячейки оставались незаполненными, и это обеднило макроэкономическую теорию и снизило ее прогностическую ценность.²⁴

Таким образом, речь идет о необходимости скорректировать модель человека, которой руководствуются макроэкономисты. В частности, в монографии Р. Фридмена и М. Голдберга «Экономика несовершенного знания. Валютные курсы и риск»²⁵ авторами предложена модель «не вполне рационального человека» (*not fully intelligible individual*), который, даже если стремится вести себя рационально, заранее не может определить, как будет корректировать свои прогнозы и ожидания. Соответственно, экономические модели, которые исходят из детерминистического представления о взаимосвязях между экономическими агентами, рано или поздно провалятся. Фридмен и Голдберг иллюстрируют это на примере гипотезы рациональных ожиданий, которая вышла за пределы макроэкономики и внедрилась во влиятельные модели ценообразования активов на финансовых рынках. Эту исследовательскую линию авторы продолжают в недавно опубликованной монографии «За пределами механических рынков. Колебания цен на активы, риск и роль государства».²⁶

²² См., например, работы таких экономистов, как Г. Саймон, Д. Канеман, В. Смит.

²³ *Akerlof G., Shiller R. Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism. Princeton University Press, 2009.*

²⁴ *Ibid.*, P. 168.

²⁵ *Frydman R., Goldberg M. Imperfect Knowledge Economics. Exchange Rates and Risk. Princeton University Press, 2007.*

²⁶ *Frydman R., Goldberg M. Beyond Mechanical Markets: Asset Price Swings, Risk, and the Role of the State. Princeton University Press, 2011.*

При этом не следует опасаться, что произойдет чрезмерное усложнение макроэкономических моделей, вызванное расширением системы предпосылок. Как показывает практика, развитие вычислительной техники позволяет преодолевать данную проблему с помощью симуляционных компьютерных моделей. Этот путь уже апробирован в эволюционной экономической теории, в рамках которой активно предлагаются концепции, сочетающие комплексное и вероятностное видение экономических процессов. Здесь прежде всего можно выделить агентское (имитационное) моделирование (*agent-based modeling*).

Акцент на динамике и нерациональном поведении взаимодействующих субъектов экономики поддерживается большим числом авторитетных экспертов, принадлежащих к разным школам научной мысли. Такая точка зрения во многом приобретает статус конвенции. В этом убеждает обзор статей и эссе по проблемам методологии экономической науки, опубликованные в последнее время²⁷. На наш взгляд, суть необходимых перемен в макроэкономической теории передают слова А. Кирмана: «...история кризиса (2008–2009 гг.) – сюжет о «заражении» (*contagion*), взаимозависимости, взаимодействии, сетевых структурах и доверии. Но, как я отметил, эти категории не являются отличительными признаками современных макроэкономических моделей»²⁸.

О возможных «подводных камнях» изменений в макроэкономике

Новый неоклассический синтез, в котором центральное положение занимают модели общего равновесия, идеологически близок к вальрасовской традиции в экономической науке. Ее отличает излишне механистический взгляд на экономические процессы. Однако намеченные выше пути корректировки нового неоклассического синтеза также сопряжены с определенными рисками.

В первую очередь выделим риски, связанные с потенциальным развитием теорий и целых направлений, ориентированных исключительно на объяснение уже произошедших экономических событий, без построения количественных или качественных прогнозов. Речь, разумеется, не идет об иррелевантности экономической истории или истории экономической мысли, которые помогают строить качественные модели буду-

²⁷ См., например: *Sachs J. Rethinking Macroeconomics // Capitalism and Society. Vol. 4(3). 2009; Stiglitz J. Rethinking Macroeconomics: What Failed, and How to Repair it // Journal of the European Economic Association. Vol. 9(4). August 2011.*

²⁸ *Kirman A. The Economic Crisis is a Crisis for Economic Theory // CESinfo Economic Studies. Vol. 56(4). 2010. P. 470.*

щего, основанные на аналогии и индукции. Имеются в виду теории и направления, отрицающие саму необходимость попыток заглянуть в будущее. Подобные подходы имеют место в других социальных науках (политологии, социологии). На фоне кризиса 2008–2009 гг. наблюдается тенденция по их имплантации в экономическую науку.

Значительными представляются и риски снижения стандартов научного знания в условиях кризиса основного течения. Селекция конкурентоспособных идей становится менее жесткой, большее значение приобретает риторические методы продвижения теорий.

Так, представители гетеродоксальных школ стали появляться даже в таких «бастионах» мейнстрима, как ежегодные собрания Американской экономической ассоциации. В 2010 г. представителями гетеродоксальных школ были организованы две тематические сессии²⁹. Среди исследователей, выступивших с докладами в рамках этих сессий, были преимущественно неомарксисты и посткейнсианцы. Эти направления в течение длительного времени пытались составить оппозицию мейнстриму, и кризис 2008–2009 гг. повысил их статус в научном сообществе. Во многом это результат конструктивного, хотя и обособленного от мейнстрима развития указанных школ.³⁰

Однако плюрализм идей снижает «барьеры входа» и для менее проработанных и устоявшихся идей. Обращает на себя внимание буквально взрывной рост работ, рассматривающих связь этики и экономики. В большинстве своем (если оставить за скобками исследования признанных специалистов в области методологии экономической науки Р. Скидельски, Д. Макклоски, Д. Коландера и некоторых других³¹) это тривиальные тексты, написанные в жанре трактата. Основной объект их критики – якобы «злоупотребление» математическими методами в ущерб моральным, культурологическим аспектам экономического поведения. Однако, по нашему мнению, такая постановка проблемы – лишь ширма для неспособности корректно использовать количественные методы. Обвинение в «злоупотреблении» математи-

²⁹ <http://www.aeaweb.org/aea/conference/program/preliminary.php>.

³⁰ Рост влияния посткейнсианства в значительной степени связан с признанием трудов Хаймана Мински, переизданных непосредственно в разгар кризиса. При этом посткейнсианство предполагает весьма активное использование экономико-математических методов и эмпирических данных. Поэтому его никак нельзя считать школой с «легковесной» методологией.

³¹ Среди заметных работ последнего времени, в которых дается глубокий историко-философский и этический анализ экономической науки, следует назвать, например, *Sedlacek T. The Economics of Good and Evil. The Quest for Economic Meaning from Gilgamesh to Wall Street. Oxford University Press, 2011; Coyle D. The Economics of Enough. How to Run the Economy as if Future Matters. Princeton University Press, 2011; Frank R. The Darwin Economy. Princeton University Press, 2011.*

кой тождественно возложению вины на эту научную дисциплину за разрушение мостов, дорог и т.п., которые проектировались вполне конкретными людьми. Поэтому призыв к умеренному использованию математики как таковой, вне контекста конкретной теоретической проблемы и модели не состоятелен. Тем не менее он в принципе, способен продуцировать аналог проблемы «безбилетника». На фоне обстоятельных исследований соотношения этики и экономики, сбалансированно оценивающих математизацию экономической науки, прежде всего макроэкономики, больше шансов на публикацию получают работы откровенно прокламационного характера.

Насколько велика вероятность разрастания рисков, сопутствующих модернизации макроэкономической теории, до системной проблемы? Пока серьезных предпосылок нет: прежние научные конвенции обновляются, но не демонтируются. Однако ситуация требует дальнейшего наблюдения.

Рассмотренные направления развития макроэкономики далеки от завершенных концепций. Скорее, их следует рассматривать как некоторые контуры будущих теорий. Тем не менее полученные результаты можно творчески использовать для определения возможных векторов изменений в целях увеличения адаптивности макроэкономики к современным глобальным вызовам.

ФИНАНСЫ

В. СЕНЧАГОВ

доктор экономических наук, профессор
руководитель Центра финансовых исследований
Института экономики РАН

Е. ИВАНОВ

кандидат экономических наук
старший научный сотрудник Центра финансовых исследований
Института экономики РАН

ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Исследуются теоретические и практические принципы формирования финансов домашних хозяйств в качестве одного из важнейших факторов обеспечения достойного уровня жизни граждан и экономического роста страны. Содержание категории «финансы домашних хозяйств» рассматривается в качестве сегмента денежно-финансовой сферы. Анализируется структура и основные элементы финансов домашних хозяйств на различных этапах развития российской экономики. Предлагаются возможные пути совершенствования формирования и использования финансов домашних хозяйств.

Ключевые слова: финансы домашних хозяйств, денежные доходы населения, потребительские цены, инфляция, темпы экономического роста, государственные денежные агрегаты.

Финансы домашних хозяйств в системе главных параметров социально-экономического развития страны

Российская экономика вступает в решающий этап выхода из кризиса. На этом этапе должен быть осуществлен переход к планомерному преобразованию облика российской экономики, к решению приоритетных социально-экономических задач, поставленных перед страной еще до наступления кризиса. Важнейшими из таких задач являются: прео-

доление бедности и неоправданно высокого имущественного расслоения населения; формирование мощного среднего класса. Эти задачи во многом определяют курс на модернизацию экономики, ее социальной составляющей. Они могут и должны решаться прежде всего на основе роста денежных доходов населения (зарплат, пенсий, пособий) и формирования важнейшего сегмента денежно-финансовой сферы – финансов домашних хозяйств.

Финансы домашних хозяйств представляют собой накопленные населением денежные средства, полученные от всех видов денежных доходов: заработной платы; пенсий; пособий; предпринимательского дохода; выручки от реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной на дачных или приусадебных участках; от сдачи в аренду помещений; от оказания услуг без регистрации юридического лица (частный извоз, ремонтные работы и т.д.). Эти денежные средства находятся у населения в виде остатков наличных денег (порядка 30% всех денежных средств у населения), банковских вкладов (60%) и ценных бумаг (10%). Главным источником поступления денег в финансы домашних хозяйств является оплата труда (до 70 %) и социальные выплаты – пенсии и пособия (до 15%). Именно эти виды денежных доходов населения определяют на современном этапе тенденции в формировании финансов домашних хозяйств.

Задача повышения уровня жизни населения, прежде всего за счет роста его денежных доходов, определяет масштабы финансов домашних хозяйств, и отличается некоторой двойственностью подходов к ее решению. Ни одно выступление руководителей страны, ни один официальный государственный экономический документ не обходится без заверений о приоритетности увеличения зарплат, пенсий, пособий. И это не пустые популистские слова. Так, даже на пике финансово-экономического кризиса в 2009 г. было принято решение о весьма существенном повышении пенсий. Важной составляющей национальных проектов выступал рост заработной платы учителей и медицинских работников. В качестве приоритетной определена задача существенного повышения денежного довольствия военнослужащих и работников внутренних дел.

С другой стороны, постоянно дает знать о себе отношение к бюджетным расходам, влекущим за собой рост денежных доходов населения, как к чисто затратной категории, угрожающей всплеском инфляции. Следует отметить, что это отношение распространяется не только на зарплаты бюджетникам, пенсии и пособия, но и на инвестиции, в структуре которых тоже присутствует зарплатная составляющая производственным работникам, выплачиваемая хотя и не из бюджета, но все равно увеличивающая денежную массу в обращении. Причем опасения всплеска инфляции от неоправданного роста денежной массы далеко не беспочвенны, хотя в ряде случаев преувеличены. Отсюда постоянное

стремление к максимальной минимизации всех бюджетных расходов, в том числе и денежных доходов населения.

Именно такой подход характерен для бюджетов и прогнозов социально-экономического развития практически за все годы последнего двадцатилетия. Так, ради выполнения решения «группы 20» о снижении в 2 раза бюджетного дефицита, в бюджете на 2011–2013 гг. было предусмотрено снижение бюджетных расходов в 2011–2012 гг. в реальном выражении. Но экономика этого не позволила. Уже в 2011 г. был хотя и небольшой, но рост расходов, а в 2012 г. предусматривается повышение темпов роста расходов. Однако на 2013–2014 гг. предусмотрено резкое их снижение – практически замораживание к концу трехлетия. Это сказалось и на возможностях роста денежных доходов населения и на формировании финансов домашних хозяйств.

Между тем *рост денежных доходов населения и масштабов финансов домашних хозяйств* выполняет не только важнейшую роль обеспечения достойного уровня жизни населения (при этом угрожая повышением инфляции), но и является весьма значимым фактором экономического роста. В этой связи при выборе сценариев формирования денежно-финансовой политики надо сопоставлять как минимум три параметра возможных результатов того или иного роста денежных доходов населения: *повышение уровня жизни населения, динамику потребительских цен и темпы экономического роста.*

На темпы экономического роста финансы домашних хозяйств непосредственно влияют, во-первых, созданием спроса на внутреннем розничном рынке, и, во-вторых, формированием кредитного капитала в виде сбережений населения на банковских депозитах. Причем масштабы этих двух денежно-финансовых агрегатов весьма внушительны. Так, в 2010 г. фонд денежных доходов населения составил 31,5 трлн руб. или 70% от ВВП, в том числе 22,0 трлн руб. (соответственно 49,0% от ВВП) было потрачено на покупку товаров и оплату услуг, 1,0 трлн руб. (0,2%) на покупку недвижимости, 3,2 трлн руб. (7,1%) – на обязательные платежи и разнообразные взносы и 5,3 трлн руб. или 11,8% ВВП – на прирост финансовых активов. На конец 2010 г. сбережений населения и индивидуальных предприятий на банковских депозитах было около 10 трлн руб. или 22,3% от ВВП. В то же время еще есть в обращении и наличные деньги (в основном на руках у населения). Этих денег было около 5 трлн руб. или 11% от ВВП.

Даже на пике кризиса в 2009 г. на фоне существенного спада объема ВВП, были сохранены, и даже несколько увеличены, денежные доходы населения, в основном за счет существенного увеличения пенсий. Доля расходов на конечное потребление домашних хозяйств в ВВП повысилась до 52,8% против 47,8% в 2008 г. Однако в 2010 г. эта доля снизилась до 50%.

В то же время следует отметить, что есть финансовые агрегаты, которые не входят в состав финансов домашних хозяйств (или входят в них частично), но формируются в зависимости от финансов домашних хозяйств.

Прежде всего это налог на доходы физических лиц и социальный налог (теперь страховой взнос), поступающие в государственный консолидированный бюджет и используемые в рамках всех расходов бюджета на выполнение государством своих функций, в том числе и на развитие экономики. В 2010 г. сумма этих двух налогов составила 4,3 трлн руб. или 9,5% от ВВП. Есть еще Пенсионный фонд и Фонд медицинского страхования, составлявшие с учетом региональных Фондов медицинского страхования в сумме порядка 5 трлн руб. или более 12% от ВВП. Данные фонды могут быть использованы как кредитный капитал, а частично и как капитал, участвующий в сделках фондового рынка.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что *финансовые агрегаты, формируемые на базе финансов домашних хозяйств, активно влияют на темпы экономического роста*. Конечно, вряд ли можно точно в процентах определить степень влияния всех перечисленных выше денежных агрегатов, относящихся к финансам домашних хозяйств или формирующихся на их основе, на инфляцию или темпы экономического роста. В прогнозе социально-экономического развития страны Минэкономразвития предусматривает, что более высокий спрос за счет дополнительного роста доходов населения, инвестиций в человеческий капитал (здравоохранение, образование и культуру), а также за счет других социальных факторов активизации роста экономики обеспечит до 0,2–0,3 процентных пункта прироста ВВП. Это крайне низкое влияние социальных факторов на экономический рост. При этом здесь учитываются не только элементы финансов домашних хозяйств, но и государственные и корпоративные инвестиции.

Рассмотрим *взаимосвязь денежных доходов населения* (важнейшего элемента финансов домашних хозяйств) и использования их на покупку товаров и *экономического роста и инфляции*. В табл. 1 представлена динамика этих показателей в период 2006–2011 гг.

Как видно из данных табл. 1 нет прямой связи между динамикой денежных доходов населения и инфляцией. В 2007–2008 гг. прирост денежных доходов заметно снижался, а инфляция росла. Это не может быть объяснено временным лагом между ростом доходов и цен. Ведь инфляция считается как декабрь к декабрю, поэтому рост доходов в течение года вполне успевает сказаться на уровне цен в декабре данного года. Характерным является также то, что в эти стабильные годы темпы инфляции были либо крайне близки к темпам прироста денежных доходов, либо ниже них. Конечно, в кризисные годы темпы инфляции резко обгоняли рост денежных доходов населения, тем самым показывая, что

Таблица 1¹

Темпы прироста ВВП, денежных доходов населения, потребительских цен и розничного товарооборота в 2004–2009 гг.

Показатели	В % к предыдущему году					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП	8,2	8,5	5,2	–7,8	4,3	4,3
Реальные располагаемые денежные доходы	13,5	12,1	2,3	2,3	5,1	0,8
Потребительские цены	9,0	11,9	13,3	8,8	8,8	6,1
Объем розничного товарооборота	14,1	16,1	13,6	–5,1	6,3	7,2

причинами инфляции кроме роста денежных доходов населения являются многие другие факторы. Крайне важно, что темпы прироста денежных доходов в экономически успешные, стабильные годы (2006–2007 гг.) были существенно выше темпов прироста ВВП (в 1,4–1,6 раза).

Ситуация резко изменилась уже в 2008 г., когда к концу года стали нарастать кризисные явления. Темп прироста ВВП снизился, но не резко, а темп прироста денежных доходов населения уменьшился более чем в 5 раз. При этом поменялось соотношение темпов прироста зарплаты и пенсий. Темпы прироста пенсий были значительно выше темпов прироста заработной платы. За счет роста пенсий удалось сохранить небольшой прирост денежных доходов и на пике кризиса в 2009г., когда зарплата снизилась.

Соответственно росту денежных доходов населения изменилась и динамика расходов на конечное потребление домашних хозяйств. За период 2006–2008 гг. эти расходы в номинальном выражении росли темпами 25% в среднем за год, а в 2009 г. выросли всего на 5,9%. Это явно показывает тесную связь между ростом денежных доходов населения и финансами домашних хозяйств.

Важными являются также соотношения между темпами прироста ВВП, денежных доходов населения и розничного товарооборота. Обращает на себя внимание почти двукратное (в докризисные годы) опережение темпов прироста розничного товарооборота над темпами прироста ВВП. Собственно это опережение и определяет стимулирование экономического роста созданием спроса на розничном рынке. Темпы прироста розничного товарооборота опережают также и темпы прироста денежных доходов населения, но, как правило, очень не намного. И это естественно. Связь между динамикой денежных доходов населения и роз-

¹ Стат. справочник Россия в цифрах. 2010 г. М.: Росстат. 2010. С. 35, 36, 489; Россия в цифрах. 2011 г. М.: Росстат, 2011. С. 37, 115, 513; Социально-экономическое положение России. № 12. 2011. С. 7.

ничного товарооборота самая непосредственная. Различия здесь только в изменении предпочтений населения в потреблении и сбережении. В периоды стабильного развития стабильными являются и эти предпочтения. В периоды же, когда исчезает уверенность в стабильности, эти предпочтения могут сильно изменяться. Так и произошло в 2009 г., когда предпочтения населения резко изменились в пользу сбережений.

Конечно, из данных табл. 1 трудно сделать вывод о том, в какой мере рост денежных доходов населения повлиял на динамику ВВП или наоборот, динамика ВВП повлияла на рост денежных доходов. На динамику каждого из этих индикаторов оказывает влияние множество различных факторов. Но связь между ними, несомненно, достаточно велика и она взаимная. Во всяком случае, учитывая, что здесь временной лаг между ростом денежных доходов и ростом ВВП значительно выше, чем в случае с инфляцией, можно считать, что увеличение темпов прироста денежных доходов действительно может влиять на увеличение темпов прироста ВВП.

В соответствии с Прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации (на период 2012–2014 гг.) планируется достичь уровня 2008 г. по показателям объема ВВП и промышленного производства в 2011 г., соответственно вернуться к структуре промышленного производства практически к 2013 г. Следует отметить, что по объему розничного товарооборота экономика страны уже достигла уровня 2008 г. в 2010 г. Это дало основание некоторым экономистам заявить о том, что в данный период будет завершен выход из кризиса.

Но это не совсем так. Действительным и окончательным выходом из кризиса будет устойчивое достижение докризисных темпов прироста важнейших экономических индикаторов. Этого прогноз не предусматривает. Так, среднегодовые темпы прироста ВВП за период 2004–2008 гг. составили 7%. А прогнозом предусмотрены среднегодовые темпы прироста ВВП в 2012–2014 гг. всего 4,1%. Большое отставание предусмотрено прогнозом от докризисного уровня по темпам прироста денежных доходов населения. Конечно, весьма трудно будет по этому индикатору выйти на двузначные докризисные темпы приростов денежных доходов. Однако, представляется необходимым хотя бы вернуться к докризисным соотношениям между темпами прироста денежных доходов населения и ВВП. Но прогноз не предусматривает и этого, что видно из данных табл. 2.

Итак, в прогнозе Минэкономразвития РФ нарушена одна из фундаментальных пропорций социально-экономического развития в стабильные годы – опережающий рост денежных доходов населения по сравнению с ростом ВВП. Если в докризисный период было опережение прироста денежных доходов населения над приростом ВВП в 1,4–1,6 раза, то в 2012–2014 гг. это опережение снижается до 1,2. Все это противоречит декларируемой Правительством РФ социальной направленности бюджета и прогноза.

Таблица 2

**Темпы прироста ВВП, денежных доходов населения,
потребительских цен и розничного товарооборота в 2010–2011 г.
по прогнозу Минэкономразвития на 2012–2014 гг.**

Показатели	В % к предыдущему году				
	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП	4,3	4,3	3,7	4,0	4,6
Реальные располагаемые денежные доходы населения	5,1	0,8	5,0	4,8	5,3
Потребительские цены	7–8	6–7	5–6	4,5–5,5	4–5
Объем розничного товарооборота	6,3	7,2	5,5	5,3	5,5

Приведенные в табл. 2 прогнозные данные, исчисленные в реальном выражении, казалось бы, должны определить снижение доли финансов домашних хозяйств в ВВП, но в номинальном выражении это не всегда подтверждается. Так, согласно прогнозу Минэкономразвития РФ, к 2013 г. доля оплаты труда наемных работников (как основного источника доходов домашних хозяйств) в ВВП увеличится.

Что касается соотношения в приросте розничного товарооборота и ВВП, то оно сохраняется, но меньше по сравнению с двукратным в предкризисный период. Тем самым резко сокращаются возможности финансов домашних хозяйств создавать спрос на внутреннем розничном рынке и соответственно стимулировать экономический рост.

**Использование финансов домашних хозяйств
по прогнозу социально-экономического развития
страны на 2011–2013 гг.**

Характер влияния финансов домашних хозяйств на экономический рост и уровень жизни населения в значительной мере зависит от структуры использования населением своих денежных доходов. В предкризисный период до 70% денежных доходов население тратило на покупку товаров и услуг (главным образом товаров) около 11% уходило на обязательные платежи и разнообразные взносы, всего 3–4% – на покупку недвижимости и 16–18% на прирост сбережений. Такая структура расходов характерна для небогатого общества. Высокая доля в расходах населения на покупку товаров сохраняется и на период до 2014 г., о чем свидетельствуют приведенные выше данные об опережающем росте розничного товарооборота.

Особо настораживает недостаточно прогрессивная структура розничного товарооборота. Индикатором повышения уровня жизни насе-

ния всегда считался более быстрый рост расходов населения на покупку непродовольственных товаров, и особенно услуг (по сравнению с продовольственными). За годы стабильного социально-экономического развития нашей страны продажи непродовольственных товаров постоянно росли быстрее, чем продовольственных. Так, за период 2004–2007 гг. розничный товарооборот вырос на 69%, в том числе продовольственных товаров – на 53%, а непродовольственных – на 84%.

В прогнозе Минэкономразвития РФ на период до 2014 г. предусмотрены примерно такие же показатели. Так за период 2012–2014 гг. розничный товарооборот должен вырасти на 17,2%, в том числе продажа продовольственных товаров – почти на 7,2%, а непродовольственных – на 26,7%. Однако представляются низкими темпы прироста оплаты населением бытовых услуг (17,6% за 3 года), транспортных (16,6%), учреждений культуры (2,9%) и санитарно-оздоровительных услуг (6,0%). *Такие тенденции характерны для крайне бедного общества.*

Представляется важным при разработке проекта федерального бюджета и прогноза на 2013 г. и на плановый период 2014–2015 гг. *решительно изменить указанные выше соотношения.* Темпы прироста денежных доходов населения должны быть выше темпов прироста ВВП пусть не в 1,4–1,6 раза, как это было в предкризисный период, но минимум в 1,3–1,4 раза. Превышение же темпов прироста розничного товарооборота над ВВП в этом случае можно будет установить выше темпов прироста ВВП в 1,4–1,5 раза. Такие соотношения обеспечат нормальное формирование и расходование финансов домашних хозяйств.

В прогнозе Минэкономразвития предусматривается, что доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения снизится с 13,1% в 2011 г. до 12,5% в 2014 г., т.е. всего на 0,6 процентных пунктах. Между тем предельно допустимым пороговым значением здесь считается 7%. Если эта доля будет снижаться такими темпами и дальше, то решение задачи преодоления бедности откладывается на долгие годы.

При этом следует отметить, что в расчет принималась величина прожиточного минимума, определенная на основе потребительской корзины, установленной еще в 2006 г., тогда как согласно закону РФ от 24 октября 1997 г. она должна была быть пересмотрена в 2011 г. Если потребительская корзина будет пересмотрена с учетом действительного изменения жизненных стандартов, то прожиточный минимум должен заметно возрасти, что приведет и к увеличению численности населения с доходами ниже нового прожиточного минимума.

Существует вероятность того, что Минэкономразвития предусмотрит такие незначительные изменения в потребительской корзине, которые заметно не изменят величину прожиточного минимума, так, например, было в 2006 г. Тогда потребительская корзина была пересмот-

рена так незначительно, что величина прожиточного минимума увеличилась всего на 3,3%. В ноябре 2010 г. Госдума приняла закон о новой потребительской корзине. Но, по оценке экспертов², эту потребительскую корзину только условно можно считать новой, так как в ее основу была взята корзина 2006 г. Эта корзина не учитывает реальные жизненные стандарты. Она крайне архаична, а доля бедных, определенная на ее основе, явно занижена. Так, в этой потребительской корзине отсутствуют затраты на покупку или аренду жилья, то есть человек, который на свои доходы не может обеспечить себя и свою семью пусть весьма скромным, но достойным современным стандартам жильем, не считается бедным.

В развитых странах давно отказались от архаичного определения бедности на основе прожиточного минимума. Там бедным считается тот, у кого доход ниже 50–60% среднего дохода (по всему населению). По нашему мнению, такой подход необходимо применять и у нас, соответственно доля бедных составит около 30% всего населения.

В прогнозе Минэкономразвития отсутствуют данные об изменении разрыва в доходах 10% наиболее доходных и 10% наименее доходных слоев населения (коэффициент фондов). Сейчас (в 2011 г.) этот индикатор составил 16,3 раз, тогда как в развитых странах он колеблется в пределах 6–8 раз. Отсутствуют в прогнозе и данные о росте среднего класса, хотя по этому вопросу было прямое указание руководства страны. По нашему мнению, необходимо преодоление этого непонятного отстранения главных государственных экономических документов – бюджета и прогноза – от решения важнейших проблем социально-экономического развития страны.

В результате недостаточного роста денежных доходов населения в предстоящие три года не удастся преодолеть сложившуюся к настоящему времени деформированную структуру российского общества: во всем населении доля бедных (в сравнении с прожиточным минимумом) составляет порядка 13%, около 5% населения можно было отнести к богатым, порядка 20% – к среднему классу, а более 60% составляла доля так называемых малообеспеченных. Такого слоя в развитых странах нет. Что это за социальный слой? По нашему методу определения уровня бедности, его нельзя отнести к бедным, но он не дотягивает и до среднего класса, так как не может на свои доходы приобрести многие вещи, которые средний класс должен приобретать – например, жилье. Это, по сути дела, тоже бедные, но стыдливо названные малоимущими.

Важным направлением использования населением финансов домашних хозяйств должны были бы стать ипотечные кредиты для покупки жилья. Потребность населения в жилье огромная. В 2010 г. обеспеченность населения жильем составила 22,8 кв. м на одного жителя. По уровню обеспеченности жильем Россия намного отстала от западных

² Известия. 25.11.2010.

стран. В Западной Европе показатель обеспеченности жильем составляет 50–60 кв. м на одного жителя, порядка 35 кв.м – в странах Восточной Европы. Если прирост обеспеченности жильем в России будет идти теми же темпами, как в успешные двухтысячные годы, когда среднегодовые темпы прироста ввода в действие жилья составляли более 4 млн кв.м в год, то для достижения современного уровня стран Восточной Европы потребуется около 35 лет. Однако . среднегодовые приросты ввода в действие жилья прогнозируются на уровне всего 1,8 млн кв.м. У государства нет денег на активизацию жилищного строительства – вся надежда на финансы домашних хозяйств. Иначе ситуация с решением жилищной проблемы практически становится катастрофической.

В решении жилищной проблемы больше надежды возлагаются на ипотеку. Если ли *перспектива роста ипотеки*?

В июле 2010 г. была принята долговременная «Стратегия ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 года». Ее реализацию намечено проводить в 3 этапа. На первом этапе – до 2011 г. – намечено было довести долю семей, для которых ипотека будет доступна, до 19%. В 2010 г. – по данным Стратегии, доля таких семей составляла 16,6%. Доля же семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилье, составляет 6%. Казалось бы, ипотека уже сейчас может решить жилищную проблему. Но это не так. Дело в том, что стоящие на учете на социальное жилье – это те слои населения, которые ни при каких льготных условиях ипотечного кредитования не способны воспользоваться ипотекой. Покупают и будут покупать жилье по простому или ипотечному кредиту в основном те, кто уже имеет достойное жилье, и кто покупает еще одно жилье с целью выгодного вложения капитала.

И все же финансы домашних хозяйств, вкладываемые в ипотеку, могли бы сыграть весьма позитивную роль в ускорении жилищного строительства, оказывая мультипликативный эффект на сопряженные со строительством отрасли.

На втором этапе Стратегии ипотечного жилищного кредитования (2012–2020 гг.) планировалось довести долю семей, для которых ипотека будет доступна, до 50%, а на третьем этапе (2020–2030 гг.) – до 60%.

В.В. Путин в одной из своих предвыборных статей скорректировал эти прогнозы. Доступность ипотеки для 60% населения он считает нужно довести не к 2030, а к 2020 г. А к 2030 г. эта проблема должна быть снята полностью. В результате реализации данной задачи более половины населения смогут на свои доходы приобрести жилье. Очевидно, что в этом случае финансы домашних хозяйств будут играть более значимую роль в стимулировании экономического роста.

Однако если посмотреть на планируемый показатель с другой стороны, то получается, что 40% семей не смогут купить жилье на свои доходы даже в 2020 г. Итак, 40% населения останутся так называемыми

малообеспеченными и финансы их домашних хозяйств не смогут быть фактором экономического роста. Можно предположить, что это будут именно те семьи, в числе которых нуждающиеся в жилье. Таким образом, до 2020 г. сохранится положение, когда имеющие достойное жилье будут вкладывать свои сбережения в жилищное строительство в качестве выгодных инвестиций, а нуждающиеся в жилье – ждать годами социального жилья от государства. По нашему мнению, прогноз должен был бы содержать детальные расчеты по данному важнейшему вопросу, но их нет.

Обобщая все вышеизложенное можно сделать вывод, что если финансы домашних хозяйств могут сыграть определенную роль через ипотечное кредитование в финансовом стимулировании жилищного строительства, то вряд ли они сыграют заметную роль в решении жилищной проблемы и в ликвидации имеющейся двадцатилетней очереди на получение социального жилья. При решении данной проблемы следует в основном полагаться на бюджетное финансирование.

Бюджетное финансирование выступает основным источником и для ликвидации (ремонта) огромного объема действующего ветхого жилого фонда, износ которого превышает 60%, а его объем достиг 1 млрд кв.м. По сообщению Минрегиона, расходы консолидированных бюджетов на данные цели составили в 2009 г. 860 млрд руб., тогда как требуется для приведения жилья в нормальный вид более 6 трлн руб. По мнению специалистов Минрегиона, для решения проблемы необходимо активно привлекать средства населения.

Конечно, это было бы хорошо, но – вряд ли реально. Дело в том, что финансы домашних хозяйств в перспективе и, в частности, в период до 2014 г. и без того будут отягчены ростом тарифов на электроэнергию и цен на газ. В соответствии с прогнозом Минэкономразвития на 2012–2014 гг. предусматривается ежегодный рост тарифов на электроэнергию для населения на 12%, на газ на 15%. Это в 2–3 раза выше средней инфляции, прогнозируемой на эти годы. Соответственно будет расти и квартплата. Законом установлено, что семьи, у которых суммы оплаты услуг ЖКХ превышают 22% денежных доходов, получают государственную компенсацию. Однако и такая доля денежных расходов является слишком обременительным для финансов домашних хозяйств. В связи с этим в ряде субъектов Федерации установлен более низкий предел. Доля затрат на услуги ЖКХ в бюджете семьи не должна превышать 10–15%.

Одним из реальных путей решения жилищной проблемы названо строительство арендных домов. Это верно. Но и здесь в первую очередь нужно бюджетное финансирование, так как срок окупаемости здесь достигает 10–15 лет, и бизнес вкладываться не будет.

Важным денежным агрегатом финансов домашних хозяйств и направлением их использования являются денежные сбережения как на банковских депозитах, так и наличные. За период 2006–2010 гг. сумма

банковских депозитов физических лиц и индивидуальных предпринимателей, финансы которых, по сути дела, являются тоже финансами домашних хозяйств, увеличились в 3,6 раз. Это превышает рост за этот период подавляющего числа других социально-экономических показателей. Потребительские цены за это время выросли в 1,6 раз. Значит, в реальном измерении сбережения населения выросли более чем в 2 раза. В свою очередь, розничный товарооборот вырос за это время, в реальном измерении, в 1,5 раза. Таким образом, в период довольно высоких темпов роста денежных доходов, население предпочитало (и имело возможность) значительную часть финансов домашних хозяйств сберегать.

За период 2006–2010 гг. темпы прироста банковских депозитов населения колебались по годам от 30 до 40%. В самом начале кризиса в 2008 г. имел место некоторый отток вкладов с банковских депозитов, который затем сменился новым весьма интенсивным притоком. В целом за 2008 г. прирост вкладов на банковских депозитах физических лиц составил всего 14%. Однако в 2009 г., в условиях сильного снижения темпов прироста денежных доходов и при весьма сильном спаде ВВП, население предпочло воздержаться от покупки дорогих вещей и значительную часть финансов вложило в банковские депозиты, которые выросли за этот год более чем на 1,5 трлн руб. Соответственно прирост вкладов на банковских депозитах физических лиц составил в 2009 г. более 26%.

Это было весьма позитивным моментом. Здесь помогли и меры Правительства РФ по поддержке банков государственными финансами. Население приобрело веру в сохранение стабильности банковской системы. В свою очередь и значительный рост банковских депозитов физических лиц также способствовал стабильности банковской системы.

Прирост вкладов на банковских депозитах физических лиц в 2010 г. составил 31,2%, а в 2011 г. – 33%. Если такие темпы прироста вкладов будут продолжаться и в будущем, то скоро на банковских депозитах будет находиться треть средств населения. И это в условиях, когда проценты по банковским вкладам, как правило, были ниже темпов инфляции.

Следует иметь в виду, что использование части финансов домашних хозяйств в качестве банковских депозитов в известной мере конкурирует с их использованием для покупки товаров и услуг. И то и другое является фактором, стимулирующим экономический рост. Покупка товаров и услуг создает спрос на розничном рынке, стимулируя увеличение их производства. А рост банковских депозитов формирует кредитный капитал, используемый для кредитования реального сектора и населения. В 2010 г. в условиях стабилизации экономического роста вновь существенно начали расти расходы населения на покупку товаров и услуг.

Таким образом, денежно-кредитная политика государства должна предусматривать создание условий для формирования у населения предпочтений в пользу приоритетного использования финансов домашних

хозяйств на покупку товаров и услуг или на сбережения на банковских депозитах. Представляется, что воздействие на эти предпочтения может оказаться действенным инструментом регулирования объема денежных предложений на розничном рынке для сдерживания инфляции. В этом случае борьба с инфляцией переходит от сдерживания роста денежных доходов населения к стимулированию опережающего роста банковских депозитов.

Для этих целей необходимо, чтобы проценты по банковским депозитам были, пусть немного, но выше темпов инфляции, что может существенно усилить связывание свободных денег населения на банковских депозитах, уводя их с розничного рынка и тем самым предотвращая инфляционные явления. Необходимо расширить виды депозитов как по срокам, так и по условиям. Можно вернуться и к рассмотрению целесообразности введения безвозвратных депозитов. И явно настало время распространить гарантирование сохранности вкладов на всю сумму депозита, а не только на 700 тыс. руб. Следует исходить из того, что в настоящее время масштаб денежных сбережений населения, хранящихся на банковских депозитах в размере порядка 20% от ВВП, в разы меньше, чем в развитых странах.

Существенно расширяет масштабы финансов домашних хозяйств потребительское кредитование населения. Граждане имеют возможность приобрести необходимые дорогие вещи немедленно, не дожидаясь накопления для этого средств. Кредиты физическим лицам росли в период экономически успешных лет (2000–2008 гг.) высокими темпами, в целом они выросли в 90 раз. Это естественно, так как кредитование физических лиц началось практически с нуля. Вместе с тем относительная легкость получения таких кредитов представляет собой опасность в виде создания кредитных пузырей, роста невозвратов. В 2009 г. банки стали более требовательны к проверке кредитоспособности заемщиков и осторожны в выдаче кредитов. Сумма кредитов физическим лицам снизилась. В 2010 г. кредитование физических лиц вновь активизировалось, но уже не такими огромными темпами, как в докризисное десятилетие. Для того чтобы обезопасить банки от возможности массовых невозвратов представляется необходимым формирование банка кредитных историй.

Государственные денежные агрегаты, формируемые на базе финансов домашних хозяйств

Важным денежным агрегатом, имеющим прямое отношение к формированию финансов домашних хозяйств, является *Пенсионный фонд*. От его величины зависит возможность увеличения пенсий, являющихся важной составляющей общей массы финансов домашних хозяйств. Чис-

ленность пенсионеров в Российской Федерации составляет около 30% всего населения. Расходы пенсионного фонда намечены на 2012–2014 гг. в размере от 5 до 6 трлн руб. или около 10% от ВВП и около пятой части расходов домашних хозяйств. При этом основная часть этих расходов не связана с накопительной составляющей. Она предназначена непосредственно на выплату пенсий, то есть на формирование финансов домашних хозяйств.

Накапливаемая же часть Пенсионного фонда может быть использована в качестве вложений в ценные бумаги. Ежегодные суммы накопительной части пенсий сравнительно небольшие (от 110 млрд руб. до 176 млрд руб.), но за время функционирования накопительных пенсионных фондов общая сумма составила на начало 2011 г. 1,2 трлн руб., а к концу 2013 г. планируется накопить 2,3 трлн руб.

Главная задача накопительной составляющей Пенсионного фонда – обеспечить будущим пенсионерам достойную пенсию, для чего указанные накопления вкладываются в разрешенные ценные бумаги. Из накапливаемой части Пенсионного фонда направляются на это 120 млрд руб. в 2012 г. – 200 млрд руб.. Следует отметить, что доход от этого не позволит в достаточной мере увеличить размер пенсий будущим пенсионерам, и даже наоборот, может не компенсировать инфляцию.

По нашему мнению, следует расширить круг разрешенных к вложению ценных бумаг, в том числе и более доходных. Конечно, более доходные ценные бумаги являются и более рискованными. Защитой от этого риска может стать государственное страхование вложений, подобное страхованию банковских депозитов.

Правительством РФ принято решение о введении механизма софинансирования накопительных пенсий, когда работающий гражданин из своих денег может вложить в накопление своей будущей пенсии определенную сумму (до 12000 руб. в год), а государство добавляет к этому такую же сумму. Этот порядок уже использован многими гражданами.

Однако в настоящее время результаты развития механизма софинансирования пенсий неоднозначны. По состоянию на октябрь 2010 г. в эту программу уже вступили почти 3,3 млн человек, но реально платежи (по данным Минздравсоцразвития) совершили лишь 23% или примерно 750 тыс. человек. Общая сумма взносов составляет 4,5 млрд руб., а средний размер страховых взносов равен 6 тыс. руб. за год. Дело в том, что при самом благоприятном соотношении дохода от размещения накопленной части Пенсионного фонда в ценные бумаги и инфляции, прибавка к будущей пенсии составит лишь 100–200 руб. в месяц, а может быть и значительно меньше. Большинство небогатых граждан не видят смысла лишаться сегодня 12 тыс. руб. в надежде через десятки лет получить весьма неопределенную прибавку к пенсии. Для более обеспечен-

ных граждан потеря 12 тыс. руб. в год не столь заметна, но и прибавка в будущем сотни рублей им совсем неинтересна³.

Часть же пенсионного дохода, не связанного с накоплением, а идущая на выплату пенсий, дает возможность увеличить средний размер трудовой пенсии за период 2012–2014 гг. на 30%. При этом соотношение средней трудовой пенсии и прожиточного минимума пенсионеров практически не повышается. Однако следует учитывать, что весьма сильный рост пенсий был осуществлен в 2009–2010 гг., когда трудовые пенсии выросли в 1,8 раза, а их отношение к прожиточному минимуму пенсионеров выросло с 1,2 в 2008 г. до 1,63 в 2010 г.

Следует отметить, что темпы прироста средней трудовой пенсии в 2012–2014 гг. почти в 2 раза выше, чем темпы прироста среднемесячной заработной платы. Показатель отношения средней пенсии к средней заработной плате (коэффициент замещения) планируется снизить к 2014 г. до 33,9 против 36,7% в 2010 г. В 2010 г. снизить этот индикатор вдвое. Прогнозом и бюджетом на 2012–2014 гг. намечен не рост, а снижение коэффициента замещения.

В свою очередь отношение средней зарплаты к прожиточному минимуму составит в 2013 г. 3,5 раза, что в 2 раза выше, чем соотношение средней пенсии и прожиточного минимума пенсионеров. Учитывая крайне скудный и во многом архаичный размер и состав прожиточного минимума, следует признать, что к 2014 г. достойный уровень жизни пенсионеров еще не будет достигнут.

Весьма острой проблемой пенсионного обеспечения является дефицитность Пенсионного фонда. Даже при увеличении с 2012 г. величины страховых взносов общая сумма межбюджетных трансфертов в Пенсионный фонд из федерального бюджета составит значительную часть этого фонда. Конечно, значительная часть этих трансфертов идёт на покрытие федеральных обязательств, но 15–20% доходов Пенсионного фонда представляют собой компенсацию из федерального бюджета чистого дефицита фонда. На современном этапе нет перспектив достижения бездефицитности фонда. Обсуждаются различные варианты решения этой проблемы: повышение пенсионного возраста; уменьшение числа причин досрочного выхода на пенсию; увеличение страховых взносов и т. д.

В ноябре 2010 г. Минэкономразвития подготовило аналитический доклад об итогах пенсионной реформы и долгосрочных перспективах ее развития. Главная мысль этого доклада – как сбалансировать доходы и расходы пенсионной системы, обеспечить достойный уровень пенсий, не увеличивая налоговую нагрузку на бизнес. В то же время приводятся данные о том, что для того чтобы обеспечить коэффициент замещения не ниже 40% от зарплаты надо тариф страховых взносов увеличить к 2015 г. на 5,4 процентных пункта. А это вряд ли возможно из-за сильного нало-

³ Независимая газета. 22.12.2010.

гового давления на бизнес. Рассматривается вопрос об отказе от льгот по уплате страховых взносов для некоторых работодателей и социальных групп (например, силовиков) и т. д.⁴

Все эти меры (как и повышение пенсионного возраста или уменьшение числа досрочно вышедших на пенсию) чревато либо социальными конфликтами, либо сильным увеличением налоговой нагрузки на бизнес, что негативно может сказаться на экономическом росте.

Проблема может серьезно обостриться в условиях предстоящего изменения соотношения численности пенсионеров и работающих в пользу пенсионеров. На предстоящие годы сначала был принят путь повышения страховых взносов, то есть налоговой нагрузки на бизнес, но в дальнейшем от этого начали отказываться. Следует со всей определенностью признать, что кардинальным решением проблемы является только существенное повышение зарплат работающим. Имеется еще федеральный фонд обязательного медицинского страхования и соответствующие региональные фонды. Они сравнительно небольшие – немногим более 2% ВВП, но их значение в обеспечении доступности для всех слоев населения медицинских услуг огромно.

Непосредственно от величины финансов домашних хозяйств зависит довольно заметная часть доходов консолидированного бюджета. Это налоги на доходы физических лиц и имущество. Сейчас сумма этих налогов составляет менее 20% от всех доходов консолидированного бюджета. Это в разы меньше, чем в развитых западных странах. В то же время эти доходы крайне важны для бюджетов субъектов Федерации и муниципалитетов. Доля указанных налоговых доходов в этих бюджетах весьма значительна.

В настоящее время активно обсуждаются пути увеличения суммы этих налогов. Выдвигаются предложения о переходе к прогрессивной шкале налога на доходы физических лиц, изменение порядка налогообложения имущества граждан, введение налога на роскошь и др., что представляется целесообразным и перспективным. Однако следует подчеркнуть, что основной причиной небольшого удельного веса налогов с физических лиц в консолидированном бюджете являются крайне низкие по сравнению с развитыми странами денежные доходы российских граждан.

Объективно существующая теснейшая взаимосвязь между главными макроэкономическими индикаторами, отражающими характер социально-экономического развития страны – темпами экономического роста, структурой экономики, уровнем и качеством жизни населения, состоянием финансов государства и характером формирования и использования финансов домашних хозяйств – требует включения специального комплексного раздела по направлениям формирования и использования финансов домашних хозяйств в материалы к Федеральному бюджету и прогнозу социально-экономического развития РФ.

⁴ Российская газета 01.12.2010.

С. СТУДНИКОВ
старший преподаватель Московского государственного
университета имени М.В. Ломоносова

МЕТОД СОБЫТИЙНОГО АНАЛИЗА В ИССЛЕДОВАНИЯХ ДОХОДНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

Исследуется целесообразность применения метода событийного анализа в сфере корпоративных финансов. Обосновывается, что данная методика позволяет доказать наличие связи между некоторым событием и изменением в стоимости компании или ее отдельного актива. Систематизируется накопленный в научной литературе исследовательский опыт использования метода событийного анализа и предлагаются способы преодоления недостатков и ограничений данного метода.

Ключевые слова: событийный анализ, типы событий, событийное окно, расчетное окно, корпоративные финансы.

Событийный анализ в настоящее время широко применяется в исследованиях по корпоративным финансам. Так, поисковый запрос на платформе Web of Science¹ по словосочетанию «event study» в сфере экономики за период с 1980 по 1989 гг. выдает 17 ссылок; с 1990 г. по 2000 г. – 597 ссылок; с 2000 г. по 2010 г. – 1903 ссылки. Очевидно, что число исследований с применением метода ES растет. Однако насколько можно доверять полученным в этих исследованиях результатам? Например, исследование Массы, Ханрахана и Кушнера² показало, что при финансировании сделки поглощения наличными акции компании-поглотителя показывают положительную сверхдоходность, а в исследовании Янга, Ку и Кима³ получен противоположный результат: при оплате сделки наличными для акций компании-поглотителя характерна отрицательная сверхдоходность. Вызваны ли подобные разногласия в результатах схожих исследований

¹ apps.webofknowledge.com

² Masse, Hanrahan R., Kushner J. The Effect of the Method of Payment on Stock Returns in Canadian Tender Offers and Merger Proposals for Both Target and Bidding Firms // Quarterly Journal of Business and Economics. 1990. Vol. 29, № 4.

³ Yang J., Qu H., Kim W.G. Merger abnormal returns and payment methods of hospitality firms // International Journal of Hospitality Management. 2009. Vol. 28, № 4. P. 579–585.

разными выборками компаний или временным интервалом исследования? Или это вызвано некорректным применением самого метода?

Событийный анализ представляет собой статистический способ доказательства факта, что событие явилось причиной изменения в стоимости компании (или другом показателе). Доказательство основывается на различии в статистических характеристиках двух участков одного временного ряда (см. рис. 1), являющегося для компании, как правило, рядом доходности ее обыкновенных акций.

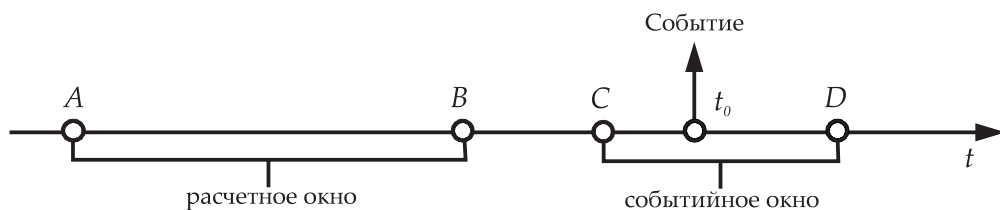


Рис. 1. Графическая иллюстрация принципов, заложенных в методе событийного анализа

На первом участке AB , называемом *расчетным окном* (*estimation window*), высчитывается выбранная исследователем статистическая характеристика временного ряда (*расчетный показатель*). Точно такая же характеристика высчитывается и на участке CD , именуемом *событийным окном* (*event window*). Далее проводится тест нулевой гипотезы о равенстве численных значений этих двух рассчитанных характеристик. Если эта гипотеза не отвергается, то, значит, утверждать, что событие (внутри событийного окна CD) повлияло на изменение стоимости компании, нельзя. Если гипотеза отвергается, то делается заключение, что причиной изменения в стоимости компании явилось наступившее событие. Чаще всего для тестирования гипотез применяется t -статистика или ее более общий вариант z -статистика.

Среди преимуществ метода ES можно выделить следующие:

- объективность полученных выводов, так как обоснование выводов, полученное с помощью данного метода, не зависит от исследователя и его ошибочных умозаключений;
- минимальное количество входных данных: котировки обыкновенных акций (или ряд другого показателя) и новостная лента. Котировки размещены в свободном доступе на Интернет-сайтах большинства бирж или финансовых порталов. Новостные ленты существуют в платном варианте, однако можно воспользоваться их бесплатными аналогами на Интернет-сайтах новостных агентств (например, www.rbc.ru) или журналов (например, www.finansmag.ru);
- возможность применения без специализированного программного обеспечения. Исследование можно легко провести на базе встроенных функций пакета Excel или его аналогов;

– гибкость метода, т.е. возможность применения к решению широкого спектра экономических проблем, в том числе в области корпоративных финансов.

В то же время данный метод не лишен ряда «подводных камней», которые вынуждают исследователя применять его с осторожностью.

Во-первых, использование метода предполагает *выбор расчетного показателя*. Метод событийного анализа применяется в исследованиях по двум основным направлениям: *time-series* (одна компания и несколько событий) и *cross-sectional* (много компаний и один тип событий). В настоящей статье автором исследуется первый вариант, однако основные выводы в большинстве случаев характерны и для второго варианта.

Для случая одной компании и множества событий разработано три инструмента, используемых в качестве расчетных показателей: накопленная сверхдоходность (*cumulative abnormal return, CAR*)⁴, сверхдоходность относительно стратегии «купи и держи» (*buy-and-hold abnormal return, BHAR*)⁵ и сверхдоходность по календарным датам (*calendar time abnormal return, CTAR*)⁶.

Еще одним фактором выбора расчетного показателя является способ расчета «нормальной доходности» при определении сверхдоходности. И если на коротких горизонтах влияние ошибки в расчете сверхдоходности, при неправильном выборе способа расчета нормальной доходности, на результаты тестов не наблюдается⁷, то на средних и длинных горизонтах выбор способа расчета нормальной доходности становится критически важным: ошибка в выборе способа может привести к некорректным выводам.

В табл.1 показаны различия условий применения трех основных расчетных показателей.

Во-вторых, использование метода предполагает *выбор момента события*. Как правильно рассматривать событие – в момент возникновения ожиданий относительно него или в момент его наступления?

Рассмотрим компанию, которая работает в течение следующих семи лет и ежегодно генерирует потоки текущей стоимостью по 100. Допустим, что аналитики всегда верно оценивают потоки компании, не связанные с событием. Пусть событие происходит неожиданно в момент $t = 4$. Таким событием может быть, например, тропический шторм, пожар или гибель

⁴ Brown S., Warner J. Using daily stock returns: the case of events studies // Journal of Financial Economics. 1985. № 14. P. 3–31.

⁵ Ritter J. The long-run performance of initial public offerings // Journal of Finance. 1991. Vol. 46, № 1. P. 3–27.

⁶ Fama E. Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance // Journal of Financial Economics. 1998. Vol. 49, № 3. P. 283–306.

⁷ Kothari S.P., Warner J.B. The Econometrics of Event Studies // SSRN eLibrary. 2004.

Таблица 1

Особенности использования инструментов метода событийного анализа

	CAR	BHAR	STAR
Полнота исходных данных	Используется, если в рядах данных нет пропусков.	Используется, если ряды данных содержат большее количество пропусков.	Используется, если ряды данных нет пропусков.
Горизонт исследования	Применяется на коротких отрезках времени: от дня до нескольких месяцев.	Применяется на длинных отрезках времени: от года и больше.	Применяется на длинных отрезках времени: от года и больше.
Модель нормальной доходности	Требуется, но не описаны условия применения той или иной модели.	Не требуется, но требуется формирование портфеля, не реагирующего на событие.	Не требуется, но требуется формирование портфеля, доходность которого выступает как «нормальная» доходность.

топ-менеджера. Шторм бывает разной силы, и пока он не обрушивается на местность, предсказать силу и степень разрушений практически невозможно. В лучшем случае за несколько часов до шторма синоптики могут рассчитать его ожидаемую силу, а аналитики смогут сделать прогноз разрушений, используя данные по прошлым штормам.

Сопоставим данные Таблица 2, в которой в первой колонке указан момент времени (соответствует концу периода), а в колонке «события» указаны моменты, связанные с событием. Так, E_v означает момент физического наступления события. Третья колонка «реальные DCF»

Таблица 2

Учет в стоимости события «тропический шторм»

t	Событие	Реальные DCF	Идеальный прогноз DCF в $t = i$	Прогноз DCF в $t = 0$	Прогноз DCF в $t = 1$	Прогноз DCF в $t = 2$	Прогноз DCF в $t = 3$	Прогноз DCF в $t = 4$
7		100-10	–	100	100	100	100	100-10
6		100-20	90	100	100	100	100	100-20
5		100-30	170	100	100	100	100	100-30
4	E_v	100	240	100	100	100	100	$V_4 = 240$
3		100	400	100	100	100	$V_3 = 400$	
2		100	500	100	100	$V_2 = 500$		
1		100	600	100	$V_1 = 600$			
0			700	$V_0 = 700$				

показывает денежные потоки, наблюдаемые в действительности в случае, когда событие свершилось.

В колонке «идеальный прогноз» представлена стоимость компании в случае полного и идеального предвидения. Следующие колонки таблицы показывают процесс изменения внутренней стоимости компании в разные моменты времени. Видно, что оценки внутренней стоимости компании (V_t) совпадают с реальной стоимостью для всех t , поскольку учет денежных потоков от события оценивается только после наступления события.

Принципиально другое поведение демонстрирует прогнозная стоимость активов относительно событий, анонс которых происходит за некоторое время до наступления самого события. В условиях предыдущего примера допустим, что в момент $t = 0$ топ-менеджменту компании становится известно о победе компании в тендере. Моментально меняются денежные потоки компании, но об этом пока никто не знает. Очевидно, что оценка компании рынком V_0 становится ниже, чем ее действительная стоимость. В момент $t = 1$ происходит анонс победы в тендере (An в колонке «события»), после чего рынок оценивает перспективы этого контракта и немедленно включает прогноз потоков по контракту в стоимость компании. В табл. 3 представлены прогнозы, которые формируются в этом случае. И хотя V_1 не равна реальной стоимости компании, разница в оценке уже не столь существенна, как была в момент $t = 0$. Таким образом, денежные потоки от победы в тендере уже инкорпорированы рынком в текущую цену.

Таблица 3

Учет в стоимости события «победа компании в тендере»

t	Событие	Реальные DCF	Идеальный прогноз DCF в $t = i$	Прогноз DCF в $t = 0$	Прогноз DCF в $t = 1$	Прогноз DCF в $t = 2$	Прогноз DCF в $t = 3$	Прогноз DCF в $t = 4$
7		100+20	–	100	100+25	100+23	100+21	100+20
6		100+20	120	100	100+25	100+23	100+21	100+20
5		100+20	240	100	100+25	100+23	100+21	100+20
4	Ev	100+20	360	100	100+25	100+23	100+21	$V_4=360$
3	+N	100	480	100	100	100	$V_3=483$	
2	+N	100	580	100	100	$V_2=592$		
1	An	100	680	100	$V_1=700$			
0			780	$V_0=700$				

В процессе приближения к моменту физического наступления события на рынок поступает дополнительная информация (отмечено $+N$ в колонке «события») относительно события и его последствий, приводящая к пересмотру имеющихся ожиданий денежных потоков от события. Логично допустить, что чем ближе к событию, тем меньше ожидания будут отличаться от реальных значений. Таким образом, в момент совершения события $t = 4$ внутренняя стоимость компании V_4 уже точно отражает реальную стоимость компании, поскольку рынок получил подтверждение сделки и скорректировал денежный поток от нее.

Получается, что существуют два класса событий: к первому классу относятся события, которые можно предугадать, а ко второму классу относятся события, которые предугадать нельзя.

К первому классу можно отнести такие события, как сделка слияния и поглощения, выплата дивидендов, информация о начале строительства новых производственных мощностей и т.д. Некоторые из них моментально могут быть переведены в термины стоимости (выплата дивидендов), для других требуется значительное время для точного перевода в термины стоимости (оценка синергии в сделках поглощений). По сути, время, необходимое для перевода последствий события в термины денежного потока, составляет период, за который инвесторы или аналитики сумеют переоценить стоимость актива и принять инвестиционное решение. Таким образом, для каждого события должно быть свое событийное и расчетное окно, определяемое до проведения событийного анализа.

Ко второму классу относятся события, которые нельзя спрогнозировать: чрезвычайные происшествия, техногенные катастрофы и тому подобные явления. Часто события этого класса, несмотря на интуицию и жизненный опыт, не приводят к изменению стоимости, пока событие не наступит. Связано это с тем, что издержки по получению прогнозов выше, чем потенциальная выгода из-за слишком низкой вероятности наступления события. Отсутствие прогнозирования последствий событий второго класса также связано с репутационными рисками: зачем аналитику рисковать и давать неправильный прогноз, когда можно дожидаться события и дать более точный прогноз?

Однако не все события могут быть выделены как значимые в рамках метода ES. Некоторые события носят регулярный характер и, по сути, являются составляющими систематического риска компании, который не включается в сверхдоходность компании⁸. Следовательно, подобные события заведомо не могут быть значимыми. Подобные события чаще относятся к первому классу, но в отдельных, специальных, случаях это могут быть и события второго класса.

⁸ Студников С.С. Учет событийного риска при расчете требуемой доходности собственного капитала компании // Финансы и кредит. 2012. № 4. С. 77–83.

Наличие двух классов и нескольких типов событий внутри каждого из них приводят к проблеме классификации событий и отнесения события к правильному классу и к правильному типу внутри класса. Очевидно, что события с одинаковым временем, необходимым для того, чтобы сформировать ожидания, или одинаковой причиной должны относиться к одному и тому же типу и исследоваться с одной и той же длиной окон. Отнесение события не к тому типу приведет к использованию в исследовании неверной длины расчетного и событийного окон. В этом случае избежать субъективности исследователя помогут однозначное определение типа события с помощью нейронных сетей, наивного байесовского алгоритма или иных методов автоматической классификации. Это приводит к отсутствию обоснования выбора длины событийного окна при использовании метода.

В настоящий момент в научной литературе не наблюдается единого подхода к определению длины событийного окна для событий различных классов и типов. Так, в отдельных статьях⁹ рассматриваются разные типы событий и обосновываются длины событийных и расчетных окон для них. Часто исследования проводят, используя несколько длин окон, например, исследования, посвященные влиянию расходов на НИОКР на стоимость компаний¹⁰. В этих исследованиях проводят анализ на нескольких окнах, не объясняя причину выбора той или иной длины окна, а затем выделяют то окно, для которого расчетная статистика оказывается наибольшей. Мы считаем, что такой подход нарушает логику исследования, т.е. не является корректным при проведении исследования. Хотя, справедливости ради, отметим, что такой способ проведения исследования позволяет нивелировать ошибку в отнесении события к нужному типу.

Допустим, что мы научились каждому типу событий сопоставлять определенную длину событийного и расчетного окон. Но в этом случае остается без ответа вопрос, как отделять одно событие от другого, если они следуют день за днем или с небольшим интервалом, меньшим ширины событийного окна, т.е. происходит наложение окон друг на друга. На рис. 2 представлен фрагмент расчетного файла по компании ОАО «ГМК «Норильский никель», созданный автором для проведения расчетов по выделению событийного риска в уникальном риске компании, где видно, как событийные окна накладываются друг на друга.

⁹ Климарев Н.В., Студников С.С. Методологические проблемы применения метода событийного анализа в финансовых исследованиях // Вестник Московского Университета, Серия 6 Экономика. 2011. № 6. С. 58–67; Bastin V., Hübner G. Concentrated Announcements on Clustered Data: An Event Study on Biotechnology Stocks // Financial Management. 2006. Vol. 35, № 1. P. 129–157.

¹⁰ Bastin V., Hübner G. Concentrated Announcements on Clustered Data: An Event Study on Biotechnology Stocks // Financial Management. 2006. Vol. 35, № 1. P. 129–157; Doukas J., Switzer L. The stock market's valuation of R&D spending and market concentration // Journal of Economics and Business. 1992. Vol. 44, № 2. p. 95–114; Solt M.E. SWORD Financing of Innovation in the Biotechnology Industry // Financial Management. 1993. Vol. 22, № 2. P. 173–187.

Событие	Дата	AR, %	Event 1	Event 2	Event 3	Event 4	Event 5	Event 6	Events
Одиночное	21.04.2010	-1,61							0
	22.04.2010	-1,10	1						1
	23.04.2010	3,15	1						1
	26.04.2010	0,63	1	1					2
Одиночное (1)	27.04.2010	-0,08	1	1					2
	28.04.2010	-0,83	1	1					2
Комплексное (2)	29.04.2010	3,82	1	1					2
Одиночное (3)	30.04.2010	-0,20	1	1	1				3
Одиночное (4)	04.05.2010	-3,79		1	1	1			3
	05.05.2010	-3,44		1	1	1			3
	06.05.2010	-0,57		1	1	1			3
Одиночное	07.05.2010	-3,23			1	1		1	3
Комплексное (5)	11.05.2010	1,85				1	1	1	3
Одиночное	12.05.2010	1,07				1	1	1	3
	13.05.2010	1,28					1	1	2
Одиночное	14.05.2010	-0,09					1	1	2
	17.05.2010	4,06					1	1	2
Комплексное (6)	18.05.2010	-1,15						1	1
Одиночное	19.05.2010	0,71						1	1
	20.05.2010	0,30						1	1

Рис. 2. Интенсивность событий для компании

На рис. 2 видно, что за период с 21 апреля 2010 г. по 20 мая 2010 г. произошло шесть событий, которые для компании оказались значимыми (т.е. повлияли на ее стоимость), по методу событийного анализа. Для каждого значимого события (1) – (6) построены ряды «Event i»: если день принадлежит событийному окну для соответствующего события, то стоит «1», в противном случае не стоит ничего. Длины событийных окон разные, поскольку события принадлежат к разным типам. Кроме того, события могут быть как одиночные, так и комплексные. Под комплексным событием понимается совокупность событий, произошедших в один календарный день. Ряд «Events» является суммой рядов «Event i» и показывает, во сколько событийных окон вошла конкретная дата.

С точки зрения эконометрики в моделях с фиктивными переменными нельзя использовать ряд «Events», поскольку становится невозможным интерпретация коэффициента перед этой переменной. А при

нахождении количественной величины событийного риска без использования техники фиктивных переменных не обойтись.

Для решения указанной проблемы можно поступить следующим образом: не вводить ряд фиктивных переменных для каждого события или одну переменную типа ряда «Events», а ввести несколько фиктивных переменных по следующей схеме: «ряд 1» – влияет только одно событие, «ряд 2» – влияют только два события, «ряд 3» – влияют три и более события, или в краткой записи: 1-2-(3+).

Выбор конфигурации схемы в данном случае зависит от того, добавление какого дополнительного события не повлияет на поведение инвестора. Так, если исследователь считает, что существует большая разница, произошло ли только одно событие или два, а три и более событий – уже не важно, то необходимо использовать схему 1-2-(3+). Если же исследователь считает, что два и более события уже существенно не меняют поведение инвестора, то нужно использовать схему 1-(2+).

Длина событийного окна также зависит от того, как быстро инвесторы реагируют на новость и от того, насколько заранее мог появиться инсайд относительно события. Последним фактом объясняется также то, почему точки В и С на рис. 1 не совпадают и между ними существует временной лаг. Это сделано для того, чтобы исключить изменение в стоимости компании из-за использования инсайда. В этом случае расчетный показатель, посчитанный в рамках расчетного окна, точно не будет содержать изменений стоимости, связанных с событием.

Чтобы избежать проблемы с перекрытием окон, необходимо использовать для исследования события одного типа, которые возникают с периодичностью большей, чем двойная ширина событийного окна, используемая для этого типа событий. Но при этом резко сужается спектр возможных целей исследования.

Аналогично предыдущей существует и проблема использования длины расчетного окна без обоснования. С одной стороны, эконометрический подход требует как минимум трех-четырех наблюдений на один оцениваемый параметр. С другой стороны при слишком длинных рядах захватываются участки с противоположным движением (кризис и бум), что негативно сказывается на полученных результатах, поскольку неверно определяется «нормальная доходность». На участках «бума» завышаются значения сверхдоходности, а на участках «кризиса» значения сверхдоходностей занижаются.

Как показал Салингер¹¹, дисперсия расчетного показателя прямо зависит от соотношения длины событийного окна и длины расчетного окна. Традиционно при исследованиях на ежедневных данных в качестве длины

¹¹ Salingер M. Standard Errors in Event Studies // The Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1992. Vol. 27, № 1. P. 41.

расчетного окна берут 120 дней¹², как это рекомендовано в исследовании Котари и Уорнера¹³. При определении длин необходимо исключить из расчетного окна влияние возможного инсайда, но при этом важно не захватить участки волатильности с иной исторической информацией. Мы бы рекомендовали, чтобы длина расчетного окна была от четырех до пятнадцати длин выбранного событийного окна, что при длине расчетного окна в 120 дней означает длину событийного окна от восьми до тридцати дней. Данный диапазон длины событийного окна охватывает весь спектр исследований методом ES для краткосрочного горизонта исследования.

Еще один вопрос, заслуживающий серьезного внимания: стоит ли исключать из расчетного окна событийные окна для доказанных значимых событий?

Для этого обратимся к диаграмме на рис. 3. Как видим, в некоторый момент происходит событие, которое приводит к следующей последовательности сверхдоходностей – на рис. 3 она обозначена сплошной линией. На этой же диаграмме последовательность с сильной волатильностью обозначена точечной линией, а последовательность со слабой волатильностью – пунктирной линией. Поскольку сравнение осуществляется на двух разных участках, то характеристики ряда, изображенного сплошной линией, вполне схожи с характеристиками ряда, изображенного точечной линией, и явно отличаются от характеристик ряда, изображенного пунктирной линией. Следовательно, при большой волатильности ряда внутри расчетного окна многие события внутри событийного окна не смогут быть признаны значимыми, хотя они и были причиной изменения в стоимости.

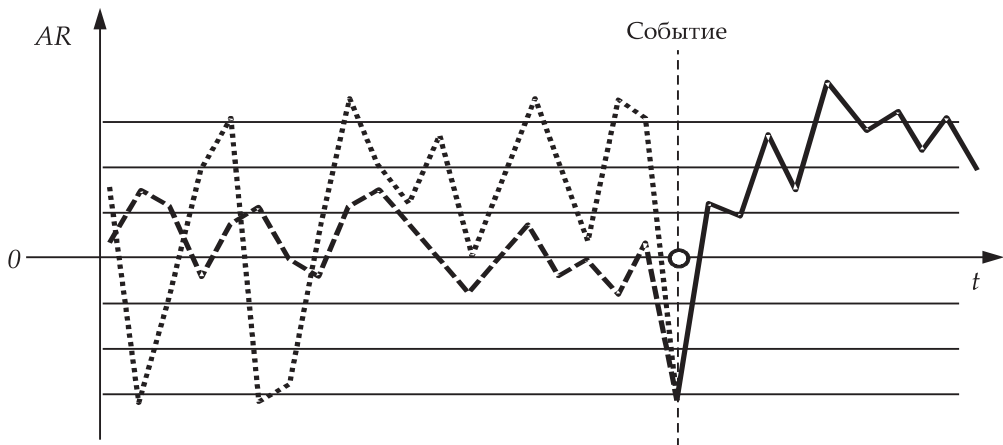


Рис. 3. Влияние длины расчетного окна на значимость события

¹² Это составляет ровно половину года, если его измерять в торговых днях.

¹³ Kothari S.P., Warner J.B. The Econometrics of Event Studies // SSRN eLibrary. 2004.

Котари и Уорнер¹⁴ выделяют ошибки первого и второго рода в событийном анализе. Ошибка первого рода возникает тогда, когда значимое событие признается незначимым. В этом случае может быть сделан вывод о том, что определенные события или мероприятия не влияют на стоимость, хотя такое влияние есть. Ошибка второго рода состоит в том, что незначимое событие признается значимым.

Ошибки первого рода менее опасны, нежели ошибки второго рода. Ошибки первого рода приводят к дальнейшим исследованиям или поиску мероприятий, а ошибки второго рода могут привести к отсутствию дальнейших исследований и разработке рекомендаций на будущее. Чтобы избежать ошибок первого рода, необходимо вырезать из расчетного окна событийные окна значимых событий, если таковые имеются, или проводить иную корректировку по уже известным значимым событиям внутри расчетного окна.

Ошибки второго рода практически исключены, когда расчеты ведутся при 1% или 5% значимости. Тем не менее можно найти много исследований с уровнем значимости 10% и более. Например, в исследовании Превоста и Рао¹⁵ используется 10% уровень значимости, а в исследовании Ракера, Турмана и Йодера¹⁶ используется уровень значимости 25%, что с точки зрения статистики не допустимо.

Итак, мы вправе сделать вывод, что метод событийного анализа весьма перспективен в исследованиях по корпоративным финансам. Однако чтобы полученные этим методом выводы не подвергались сомнению, необходимо, чтобы в исследовании были четко прописаны и обоснованы следующие моменты:

- четкое и полное описание типа события (или событий) с обоснованием длины событийного и расчетного окон;
- обоснование выбора расчетного показателя с обоснованием выбора модели нормальной доходности или актива, не подверженного влиянию события;
- проведено регрессионное исследование для выявления прямых факторов, которые могли бы вызвать исследуемое изменение стоимости.

При соблюдении этих требований и некоторых других замечаний, описанных в статье, метод событийного анализа может быть с уверенностью признан современным мощным инструментом исследований в сфере корпоративных финансов.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Prevost A.K., Rao R.P. Of What Value Are Shareholder Proposals Sponsored by Public Pension Funds? // The Journal of Business. 2000. Vol. 73, № 2. P. 187.

¹⁶ Rucker R.R., Thurman W.N., Yoder J.K. Estimating the Structure of Market Reaction to News: Information Events and Lumber Futures Prices // American Journal of Agricultural Economics. 2005. Vol. 87, № 2. P. 494.

В. ПУХОВ,
председатель Правления ОАО «СКБ-банк»

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Рассматриваются методологические подходы к определению финансовой устойчивости коммерческого банка. Предлагается авторское определение количественной и качественной составляющих категорий «финансовое состояние банка» и «финансовая устойчивость банка». Обосновывается, каким образом в зависимости от субъектов оценки финансовой устойчивости меняются объект и критерии оценки коммерческого банка.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, коммерческий банк, субъект оценки, критерии оценки.*

Коммерческие банки в рыночной экономике выступают «кровеносными артериями». Их основной задачей является эффективное перераспределение финансовых ресурсов между участниками рыночных отношений: от участников, имеющих свободные финансовые ресурсы, к участникам, которым необходимы финансовые ресурсы. При этом участники, которые имеют финансовые ресурсы, стараются разместить свободные денежные средства с наибольшей доходностью и наименьшим риском, а участники, которым необходимы финансовые ресурсы, стараются привлечь их по наименьшей цене.

В общем виде перед коммерческим банком стоит задача привлечь у физических и юридических лиц свободные финансовые ресурсы, которыми они располагают, главным образом, через стандартные банковские инструменты: краткосрочные и долгосрочные депозиты, остатки средств физических и юридических лиц на корреспондентских счетах банка. В современной практике также последовательно развивается тенденция привлечения банками средств от инвестиционных и страховых фондов, через размещение облигационных займов и т.п. Все это образует пассивную базу коммерческого банка и является источником фондирования активных операций.

Пассив коммерческих банков формируется за счет обращений физических и юридических лиц, которым требуются заемные сред-

ства на различные цели: потребительские кредиты, ипотечные кредиты, кредиты для пополнения оборотных средств, кредиты для капитального строительства, приобретения оборудования и т.п. Так как их действия рациональны, они стараются привлечь финансовые ресурсы по минимальной процентной ставке. А задача банка в этом случае сводится к оценке кредитного риска и ресурсных возможностей банка предоставить кредит заемщику на желаемый срок в требуемой сумме и валюте.

Соответствие активных и пассивных операций банка по срокам, ставкам фондирования и ставкам привлечения, валютам, уровню риска образуют основу функционирования коммерческого банка и влияют на его краткосрочное и долгосрочное финансовое состояние. Таким образом, *обеспечение финансовой устойчивости представляет собой целенаправленный процесс управления коммерческим банком в соответствии с ресурсными возможностями фондировать кредиты физическим и юридическим лицам с приемлемым уровнем риска. Ресурсные возможности и приемлемый уровень риска определяется качественным состоянием пассивной базы банка и уровнем достаточности капитала. Иначе говоря: «Сочетание ресурсной базы с элементами управления этой ресурсной базой определяет степень устойчивости банка»¹.*

Существует несколько подходов к оценке финансовой устойчивости коммерческого банка.

Так, рейтинговое агентство «Эксперт РА» под финансовой устойчивостью понимает возможность банка в течение длительного периода времени поддерживать приемлемый уровень кредитоспособности и своевременно выполнять свои финансовые обязательства².

Рядом экспертов³ под финансовой устойчивостью коммерческого банка понимается количественная и качественная характеристика финансового состояния банка, отражающая результат его финансового менеджмента, характеризующая финансовый потенциал деловой активности банка, его возможности удовлетворять финансовые интересы всех заинтересованных в его деятельности субъектов и определяющая социально-экономическую значимость банка в конкурентной рыночной среде.

В соответствии с указанием Центрального Банка РФ от 16 января 2004 г. № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях

¹ Галикеев Р.М. Финансовая устойчивость банка в свете кризиса 1998 г. // Аудит и финансовый анализ. 2000. № 2.

² Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА: <http://www.raexpert.ru/researches/banks/bank7/#method>

³ Например: Хольнова Е.Г. Концепция финансовой устойчивости в системе финансового менеджмента банка // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Санкт-Петербург. 2010. С. 27.

признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов», для оценки финансовой устойчивости банка применяются следующие группы показателей:

- оценки капитала (показатели оценки достаточности капитала и качества капитала);
- оценки активов (показатели качества задолженности по ссудам и иным активам, размера резервов на потери по ссудам и иным активам, степени концентрации рисков по активам);
- оценки качества управления банком, его операциями и рисками (показатели прозрачности структуры собственности, организации системы управления рисками и службы внутреннего контроля);
- оценки доходности (показатели рентабельности активов и капитала, структуры доходов и расходов, доходности отдельных видов операций и банка в целом);
- оценки ликвидности (показатели ликвидности активов, ликвидности и структуры обязательств, общей ликвидности банка, риска на крупных кредиторов и вкладчиков)⁴.

Национальное рейтинговое агентство при определении финансовой устойчивости банков использует собственную методологию, которая включает при определении значения коэффициента финансовой устойчивости банка взвешенную оценку частных коэффициентов:

- достаточность капитала (отношение собственного капитала к активам, взвешенным с учетом риска; активы взвешиваются по более жесткой шкале, чем это предусматривает инструкция ЦБ России; иммобилизация собственного капитала);
- качество активов и кредитный риск (удельный вес активов, взвешенных с учетом риска в активах-нетто; удельный вес просроченной задолженности по кредитам в ссудной задолженности);
- отношение обеспечения (обеспечение взвешивается в зависимости от вида) к портфелю коммерческих кредитов; отношение резервов к просроченной задолженности; погашение ссудной задолженности – отношение кредитовых оборотов по счетам коммерческих кредитов к кредитному портфелю);
- ликвидность (коэффициент ликвидности – отношение ликвидных активов к совокупным обязательствам; коэффициент мгновенной ликвидности – отношение активов мгновенной ликвидности к обязательствам до востребования; разрыв по срокам погашения активов и пассивов – отношение средневзвешенного срока востребования пассивов к средневзвешенному сроку погашения активов; отно-

⁴ Указание ЦБ РФ от 16 января 2004 г. № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов».

шение среднего оборота за месяц к остатку на корреспондентском счете в ЦБ РФ);

- структура обязательств (удельный вес средств банков в пассивах; удельный вес средств клиентов в пассивах; удельный вес депозитов, полученных от ЦБ РФ, в пассивах; долговая нагрузка – доля выпущенных облигаций и векселей к капиталу; просроченные обязательства в пассивах);
- рентабельность операций (отношение финансового результата к капиталу; отношение финансового результата к работающим активам; чистая процентная маржа; чистая операционная маржа);
- дополнительные коэффициенты валютной позиции – валютные активы к валютным пассивам (коэффициент деловой активности – совокупные обороты активов к валюте баланса; удельный вес межфилиальных расчетов в валюте баланса банка; соотношение внебалансовых требований и активов банка).

Кроме того, влияние на текущее состояние банка оказывают следующие показатели: удельный вес прочих требований и незавершенных расчетов в активах банка; соотношение учтенных векселей в портфеле банка и собственного капитала⁵.

Рейтинговое агентство «FitchRatings» в качестве ключевых рейтинговых факторов используют следующие элементы: характер отрасли и операционная среда; профиль банка и управления рисками; финансовые показатели; стратегия менеджмента и корпоративное управление; структура собственности, поддержка и связи в группе. Относительная значимость каждого фактора для принятия окончательного рейтингового решения может варьироваться в зависимости от конкретной организации. Основными показателями по банкам являются: группа коэффициентов по процентным доходам/расходам; группа коэффициентов операционной прибыльности; группа коэффициентов прибыльности; группа капитализации; группа коэффициентов качества кредитов; группа коэффициентов фондирования⁶.

Федеральная резервная система США анализ деятельности банков осуществляет по методике CAMELS, которая представляет собой сочетание начальных букв анализируемых компонентов:

С – capital adequacy, или достаточность капитала;

А – asset quality, или качество активов;

М – management, или качество управления;

⁵ Официальный сайт Национального рейтингового агентства: <http://www.ra-national.ru/?page=rating-bank-finance-stab-meto>

⁶ Официальный сайт рейтингового агентства «FitchRatings»: http://www.fitchratings.ru/media/methodology/banks/Financial_Institutions_Methodology_160811_RUS.pdf

E – earnings, или доходность (прибыльность);

L – liquidity, или ликвидность;

S – sensitivity to risk или чувствительность к риску.

По результатам оценки каждого компонента выставляется комплексная оценка (composite rating): 1 – Strong (сильный); 2 – Satisfactory (удовлетворительный); 3 – Fair (посредственный); 4 – Marginal (критический); 5 – Unsatisfactory (неудовлетворительный).

Характеристики оценок:

«1» – банк «полностью здоров» во всех отношениях (могут быть лишь незначительные отклонения в ряде показателей); существует надлежащая система управления; устойчив по отношению к внешним экономическим и финансовым потрясениям; нет необходимости во вмешательстве органов надзора.

«2» – банк практически «полностью здоров»; полученные критические данные не имеют существенного значения; в системе управления отсутствуют критические недостатки; стабилен и может успешно преодолевать колебания в деловом мире; вмешательство органов банковского надзора ограничено и осуществляется в объеме, необходимом для исправления выявленных недостатков.

«3» – в деятельности банка присутствуют финансовые, операционные или технические ошибки, от допустимого уровня до неудовлетворительного. Банк уязвим при неблагоприятных изменениях экономической ситуации и может легко разориться, если принимаемые меры по устранению ошибок окажутся неэффективными. Желательно вмешательство органов банковского надзора с целью устранения недостатков.

«4» – серьезные финансовые проблемы; сохранение нездоровой ситуации при отсутствии должного внимания к финансовым проблемам; без проведения корректирующих мер сложившаяся ситуация может привести к подрыву жизнеспособности в будущем; большая вероятность разорения; необходимы тщательный надзор и контроль, а также конкретный план преодоления выявленных недостатков.

«5» – существует вероятность разорения в ближайшее время. Выявленные недостатки настолько опасны, что требуется срочная поддержка со стороны акционеров или из других финансовых источников. Без проведения корректирующих мероприятий, вероятнее всего, будет ликвидирован или объединен с другими кредитными организациями⁷.

⁷ Якимова И.А. Анализ деятельности банка по методике CAMELS (опыт надзорных органов США) // Регламентация банковских операций. Документы и комментарии. 2009. № 4.

Как видим, несмотря на разность в подходах и оценке показателей финансовой устойчивости, все методики пытаются оценить одни и те же характеристики работы банка, что свидетельствует о некоторой единой объективной основе предлагаемых методик оценки. Очевидно, что *финансовую устойчивость коммерческого банка образует капитальная база банка, ликвидность, качество активов и пассивов, качество управления и прибыльность.*

Вместе с тем следует различать *финансовое состояние банка и финансовую устойчивость банка.* Финансовое состояние характеризует состояние банка в конкретный момент времени и не отражает тенденции его развития. В основе же оценки *финансовой устойчивости*, напротив, лежат приоритетные тенденции в развитии банка. Они отражают качественные характеристики его развития, состояние активной и пассивной базы, исходя из перспективного и ретроспективного анализа ключевых показателей, которые и формируют финансовую устойчивость данного банка.

На практике выделяют несколько субъектов оценки финансовой устойчивости коммерческого банка.

В результате того, что цели, которые стоят перед субъектами, разные, соответственно и оценивают они финансовую устойчивость по-разному. Критерии оценки у них также различаются. Например, для учредителей, акционеров банка основным критерием устойчивости коммерческого банка является прибыльность, а оценивают они – способность менеджмента банка обеспечивать стабильное развитие банка, рост прибыли и инвестиционную привлекательность бизнеса, дивидендную политику, выполнение стратегии развития банка, эффективность организации денежных потоков.

Для Центрального банка РФ основными критериями оценки финансовой устойчивости является капитальная база банка, ликвидность, качество активов, качество управления, прибыльность. А оценивают они – соблюдение законодательства РФ и нормативных актов ЦБ РФ, выполнение обязательных нормативов банка, достаточность капитала банка, ограничения обязательств банка, ликвидность баланса, максимальный размер кредитных рисков, использование собственных средств, осуществление мер по предупреждению банкротств банков (см. табл.).

Таким образом, *финансовая устойчивость коммерческого банка является системной категорией, отражающей перспективы его развития. Она может трактоваться по-разному в зависимости от субъекта оценки финансовой устойчивости коммерческого банка, но всегда включает в себя показатели, отражающие качественное и количественное состояния капитальной базы банка, уровня ликвидности, качества активов и пассивов, прибыльности и качества управления.*

Таблица

Характеристика субъектов оценки финансовой устойчивости коммерческого банка

Субъекты оценки	Оценивается	Критерии оценки
Учредители, акционеры	Способность менеджмента банка обеспечивать стабильное развитие банка, обеспечивать рост прибыли и инвестиционную привлекательность бизнеса; дивидендную политику; выполнение стратегии развития банка.	Прибыльность.
Центральный банк РФ	Соблюдение законодательства РФ и нормативных актов ЦБ РФ; выполнение обязательных нормативов банка; достаточность капитала банка; ограничения обязательств банка; ликвидность баланса; максимальный размер кредитных рисков; использование собственных средств; осуществление мер по предупреждению банкротства банка.	Капитальная база банка. Ликвидность. Качество активов. Качество управления. Прибыльность.
Аудиторские организации	Полнота, достоверность и точность отражения в учете и отчетности затрат, доходов (убытков) и финансовых результатов деятельности банка; соблюдение законодательства и нормативных документов, регулирующих правила ведения учета и составления отчетности.	Капитальная база банка. Ликвидность. Качество активов и пассивов. Качество управления. Прибыльность.
Государственная налоговая служба	Правильность выполнения налоговых обязательств перед бюджетом.	Прибыльность
Клиенты и корреспонденты, коммерческие банки – конкуренты	Структура баланса; аудиторские заключения; динамика роста активов и пассивов; влияние банковских рисков; условия проведения депозитной и кредитной политики; кредитная процедура; уровень процентных ставок; продолжительность работы на рынке ссудного капитала, валютном рынке и рынке ценных бумаг; развитие современных банковских технологий и использование новых банковских продуктов; уровень, качество и быстрота обслуживания клиентов; возможность получения услуг через интернет; размер банка и наличие у него филиалов; место расположения банка; имидж банка.	Капитальная база банка. Ликвидность. Качество активов и пассивов. Прибыльность.

Окончание таблицы

Субъекты оценки	Оценивается	Критерии оценки
Коммерческий банк (внутренний контроль, ответственные подразделения)	Достаточность капитала; эффективность системы внутреннего контроля; согласованность активов и пассивов баланса по срокам, суммам, валютам; ликвидность и платежеспособность банка; доходность; эффективность отдельных направлений работы банка; конкурентоспособность банковских продуктов; способность быстро реагировать на возрастающие потребности клиентов в условиях усиления конкурентной борьбы; технология и автоматизация банковской деятельности; организация обеспечения безопасности банка и его персонала.	Капитальная база банка. Ликвидность. Качество активов и пассивов. Прибыльность.
Рейтинговые агентства	Рейтинг банков по объему и динамике собственного капитала, активов, пассивов и прибыли; рассчитывают интегральные коэффициенты надежности; классифицируют коммерческие банки по степени кредитоспособности.	Капитальная база банка. Ликвидность. Качество активов и пассивов. Прибыльность.
Иностранные инвесторы	Инвестиционный потенциал развития банка в рамках конкретной территории; согласованность активов и пассивов баланса по срокам, суммам, валютам; ликвидность и платежеспособность банка; доходность; конкурентоспособность банковских продуктов; технология работы и уровень автоматизации банковской деятельности.	Капитальная база банка. Ликвидность. Качество активов и пассивов. Качество управления. Прибыльность.

* Составлено на основании: Муравьев А.К. Финансовая устойчивость коммерческого банка: методический аспект // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Новосибирск. 2008. С. 10.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

А. ГАРНОВ

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова

О. СВИРИДОВА

ассистент Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова

ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР

Статья посвящена исследованию основных аспектов повышения конкурентоспособности крупных производственных структур. Анализируются такие ключевые составляющие конкурентоспособности, как: организация управления, система бизнес-планирования и бюджетирования, управление финансами и управление логистическими цепями.

Ключевые слова: производственные структуры, конкурентоспособность, стратегическое планирование, управление логистической цепью.

В современных сложных финансово-экономических условиях крупные конкурентоспособные производственные структуры демонстрируют свою жизнеспособность, что позволяет говорить о реальной возможности их влияния на устойчивость дальнейшего развития рыночной экономики. Особенностью организации и управления деятельностью конкурентоспособных производственных структур является установление оптимального соотношения централизованного управления и свободы действия входящих в него предприятий, разграничение сфер влияния, границ невмешательства в деятельность друг друга.

Подобные образования, имея разветвленную финансово-производственную структуру, как правило, включают в себя целый комплекс условно самостоятельных хозяйствующих субъектов, отличающихся по направлениям деятельности и имеющих различное территориальное расположение. Повышение эффективности работы отдельных предприятий в

рамках общей конкурентной стратегии производственных структур выступает в качестве одной из наиболее актуальных задач управления бизнесом. В этой связи поиск и разработка эффективных методов и механизмов *стратегического управления конкурентоспособностью* представляет значительный интерес, поскольку способствует устойчивости экономического роста и формирует предпосылки для развития и оптимизации производства.

В основе стратегического управления крупных производственных структур должны лежать следующие основные принципы¹:

- развитие данных структур рассматривается как эволюция сложной системы, включающей отдельные элементы во взаимосвязи и взаимозависимости;
- предполагается наличие определенных целей развития этой системы;
- подразумевается, что у структуры есть множество вариантов (путей) достижения намеченных целей;
- принимается, что развитие любой крупной производственной структуры происходит во взаимодействии с внешней средой (имеется в виду не только окружающая природная среда, но и политические и социально-экономические факторы), например, природные комплексы в местах их деятельности, экономика страны, ситуация на мировых рынках.

Основой для стратегического управления является *стратегическое планирование*. Руководство крупных производственных структур, зачастую методом проб и ошибок, приходит к осознанию необходимости грамотного стратегического планирования, где одним из главных постулатов выступает не достижение максимально возможной прибыли в текущих условиях функционирования, а обеспечение стабильного поступательного движения в долгосрочной перспективе (см. рис. 1).

Стратегическое планирование должно базироваться на комплексном анализе совокупности факторов, в том числе:

- степени связанности хозяйствующих субъектов («мягкое» или «жесткое» объединение);
- типе (характере) интеграции (вертикальная, горизонтальная или конгломератная);
- наличии потенциала управленческих подразделений головной компании, их способность ставить и решать задачи стратегического планирования;
- возможности или невозможности мобилизовать внутренние механизмы аккумуляции финансовых ресурсов и т.п.

¹ Бойчук П.Г. Практические аспекты совершенствования функционирования крупных конкурентоспособных производственных структур. М.: Вестник РЭА. № 6 (42). 2011. С. 62–67.



Рис. 1. Схема стратегического планирования

В зависимости от всех вышеперечисленных факторов алгоритмы стратегического планирования могут и должны существенно различаться.

Повышение конкурентоспособности крупных производственных структур в современном быстро развивающемся мире невозможно без *инновационного развития*. Крупные промышленные компании пришли к пониманию необходимости разработки стратегии инновационного развития, базирующейся на стратегическом анализе среды (см. рис. 2) и имеющей целью создание инновационного продукта для сохранения конкурентных преимуществ².

Разработка и реализация корпоративной инновационной политики требует развития соответствующей инновационной культуры, профессионального обучения кадров, повышение значимости управленческих и социальных инноваций, принятия критериев оценки инновационного развития, формирования соответствующей инновационной организационной структуры.

² Оборский В.Б. Разработка инновационной стратегии развития крупной промышленной компании (на примере трубной отрасли). Автореф. дисс.... к.экон.н. М. 2011.

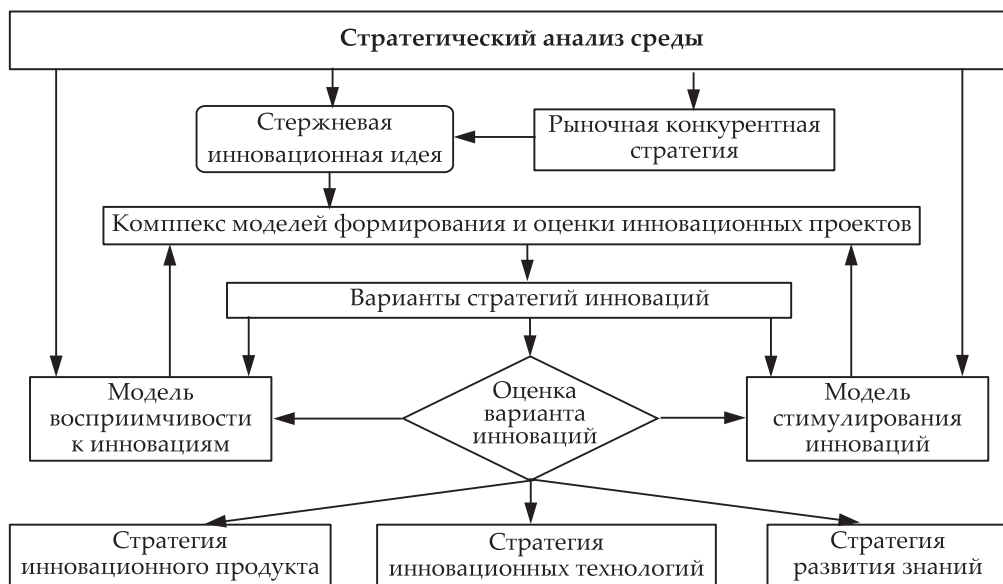


Рис. 2. Процедуры формирования стратегий инновационного развития.

Одним из важнейших условий конкурентоспособности предприятий является сбалансировать элементов финансового управления производственными структурами, в том числе бизнес-планирования и бюджетирования их деятельности. Бизнес-планирование и бюджетирование в производственных структурах выступает основой для принятия управленческих решений, оценки всех аспектов финансовой деятельности. В отличие от нормативного управления, которое направлено на регламентацию деятельности участников отдельных предприятий, финансовое управление не может быть изолированным. Для кредиторов, инвесторов, поставщиков и, как правило, для клиентов важным фактором являются авторитет и финансовые позиции производственной структуры в целом. При принятии решений об использовании финансовых ресурсов решающее значение имеет ее консолидированный баланс и обеспеченность собственным капиталом.

Часто из-за макро- и микроизменений в экономике региона, где осуществляется производственная деятельность предприятий, из-за неточностей при оценке рисков и расчетов возникает проблема недостаточности капитала.

В настоящее время финансовый сектор России испытывает большие трудности с привлечением кредитных ресурсов. Инвестиционный климат в стране препятствует привлечению иностранного капитала, нарастает тенденция «бегства» российского капитала. Объем кредитования реального сектора экономики сократился в разы, что привело к сокращению производства и строительства. Например, промышленное

производство в ноябре 2008 г. снизилось почти на 11% по сравнению с показателями предшествующего года, а на ноябрь 2011 г. – более чем на 20% по сравнению с аналогичными показателями 2007 г. Очевидно, что важнейшим условием развития российской экономики становится разработка и использование принципиально новых и более надежных механизмов финансирования прежде всего реального сектора.

Одним из таких механизмов может выступать привлечение финансирования посредством секьюритизации – когда открывается доступ к международным инвестиционным ресурсам по более низким процентным ставкам. У крупных конкурентоспособных производственных структур, на наш взгляд, имеются все возможности для использования новых современных механизмов.

В целом повышение эффективности деятельности крупных производственных структур требует гибкого управленческого подхода. При разработке концепции управления необходимо устанавливать оптимальное сочетание централизации функций и автономии каждого структурного подразделения.

Централизация ряда управленческих функций обеспечивает получение синергетического эффекта, например, функций стратегического управления и маркетинговых исследований, производственных функций подразделений, которые частично или полностью связаны друг с другом в рамках жизненного цикла продукции. Существенным доводом в пользу централизации функций является ограниченность ресурсов. При ограниченных ресурсах их централизованное распределение позволяет избежать конфликтов между отдельными подразделениями и обеспечить эффективное сотрудничество.

Управление крупной производственной структурой требует координации работы персонала для достижения оперативных целей и создания системы поощрения для ориентации индивидуального поведения на реализацию общей корпоративной цели. В то же время, учитывая принцип децентрализации, мотивация должна способствовать объективному пониманию задач объединения на всех уровнях и сгладить недостатки проведением мероприятий с помощью материальных и нематериальных средств компенсации³.

Для повышения конкурентоспособности производственных структур *управление производственными процессами* должно отвечать ряду требований. В первую очередь система управления должна обеспечивать непрерывность и надежность производственного процесса, максимально возможную загрузки мощностей предприятия. При непрерывном управлении производственным процессом достигается минимизации затрат за

³ Антикризисное управление предприятиями: Уч. пос. / Под ред. А.Н. Ряховской. 5-е изд., доп. М.: ИПКГоссслужбы, 2010.

счет отсутствия простоя трудовых и материальных ресурсов, что, в свою очередь, требует повышения эффективности управления логистической цепью производственной структуры, распределением товаров и управлением запасами предприятий.

Основная задача в рамках управления распределением товаров – доставить товар в нужное место в требуемый срок с минимальными издержками. Для достижения этой задачи предприятия используют каналы распределения товаров. Под каналом распределения мы понимаем совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому право собственности на конкретный товар или услугу на пути от производителя к потребителю⁴. Качественное управление распределением товаров и запасами приносит предприятию сокращение текущих затрат и завоевание более широкого сегмента рынка.

Для того чтобы достигнуть этих целей, руководство предприятия должно иметь систему учета товарных запасов, определять их оптимальный размер, грамотно разрабатывать и регулировать график поставок в зависимости от динамики спроса, чтобы избежать появления избытка или дефицита того или иного товара на складах.

Процессы управления запасами являются одним из существенных элементов всей системы менеджмента предприятия. Современная отечественная практика управления предприятиями характеризуется высоким уровнем ошибок в прогнозировании потребности в запасах, что связано как с нестабильностью экономической среды и отсутствием статистической базы для расчета уровня запасов, так и слабым взаимодействием служб различных функциональных областей логистики, отсутствием четко сформулированной логистической стратегии управления запасами.

Отсутствие оптимального объема запасов приводит к дополнительным издержкам предприятия из-за простоя производства, необходимости оперативной закупки товара, потери рабочего времени и т.д. Обратной стороной является переизбыток запасов, что также влечет за собой дополнительные издержки на хранение, погрузочно-разгрузочные работы, оформление. Для эффективности управления запасами следует комплексно рассматривать весь цикл производства и сбыта товара для определения необходимого объема запасов и соответствующих складских помещений.

Управление складированием предполагает разработку концепции размещения товаров на основе создания собственных складских мощностей или их аренды. Выбор вариантов базируется на систематизации и анализе таких факторов как территориальная удаленность поставщиков, ассорти-

⁴ Логистика: Уч. пос. / Под ред. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 1999.

мент и динамика реализации товаров, стоимость погрузочно-разгрузочных работ, количество складов и их территориальное размещение.

Учитывая операции, выполняемые в процессе складирования товаров, необходимо руководствоваться рациональной системой складирования, оптимизирующей комплектацию товаров и высокую скорость работы с ними, дающую возможность сократить парк подъемно-транспортных средств, оптимизировать маршруты перевозки и максимально использовать возможности информационной системы в целях повышения качества логистического процесса.

Неотъемлемой частью логистической цепи крупных производственных структур является транспортировка, имеющая целью организацию поставки в срок требуемого количества товара. Аналогично процессу складирования транспортировка может передаваться на аутсорсинг, что снижает издержки предприятий за счет сокращения расходов на содержание автотранспортного хозяйства, штата водителей, обслуживание техники.

В целом комплексное управление логистической цепью предполагает наличие модели логистической системы. По нашему мнению, разработка модели логистической системы должна базироваться на следующих принципах:

- использование системного подхода к построению логистической цепи на основе комплексного анализа всех элементов;
- учет всех логистических издержек в целом для их минимизации;
- согласованность задач и функций каждого элемента логистической цепи, направленных на достижение единой цели;
- выделение из логистической цепи потоков, обеспечивающих ее функционирование – технического, экономического, кадрового, организационного и т.д.;
- комплексное управление качеством (TQM) каждого из выделенных функциональных потоков;
- устойчивость к колебаниям, как внешним, так и внутренним.

Системно организованные и управляемые производственные структуры обладают такими стратегическими преимуществами, как: снижение производственных и логистических издержек; расширение возможности доступа к новой технологии, информации, новым источникам финансирования; значительное ускорение внедрения нововведений; разделение риска между членами сети и расширение рынка сбыта. Являясь одной из наиболее распространенных разновидностей объединений предприятий, такие структуры играют значительную роль в современной экономике. Они позволяют аккумулировать ряд неоспоримых преимуществ, полученных вследствие интеграции самостоятельных экономических субъектов в единую систему, что позволяет не только минимизировать издержки на фоне роста и диверсификации бизнеса, но и посредством синергетического эффекта повышать конкурентоспособность и увеличивать рыночную стоимость бизнеса.

П. КОНОНКОВ
кандидат экономических наук,
начальник сводно-аналитического отдела
ЗАО «Центр финансовых расчетов»

КОМБИНИРОВАНИЕ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ

Обосновывается, что комбинирование производственной деятельности в естественной монополии является одним из основных условий ее функционирования. Доказывается экономическая эффективность комбинирования в естественно-монопольных отраслях и необоснованность реформирования естественных монополий в соответствии с принципом «разделения по видам деятельности».

Ключевые слова: *естественная монополия, государственное регулирование, реформирование, комбинирование.*

Естественные монополии представляют собой особую форму организации производства. Это выражается в специфическом сочетании различных технологических элементов производственного процесса и сложной системе устойчивых связей на разных уровнях интеграции производства. Одной из характерных черт естественной монополии является организация деятельности предприятий по принципу комбинированных форм, в которых осуществляется централизованный контроль над всеми стадиями производства, обработки и логистики товара, включая вспомогательные производства.

Технологическое и организационное соединение в одной компании предприятий разных отраслей промышленности, представляющих собой звенья последовательной обработки сырья, а также предприятий, играющих вспомогательную роль, по отношению к другой производственной цепочке, является наиболее прогрессивной формой организации общественного производства. Данная форма организации производства приобрела наибольшее распространение на рубеже XIX–XX вв., в момент перехода развития капитализма от промышленного капитализма к финансовому. В это время финансовый капитал начал все больше контролировать крупные производства, группируя и комбинируя их с целью поиска наилучших сочетаний, способных обеспечить максимальное воздействие на развитие национальных экономик. Не стали исключением и предприятия естественных монополий, которые приобрели свой современный вид именно в этот период.

Так называемая «комбинация» в промышленности была подробно проанализирована еще В. Лениным в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма». Исследователь характеризовал данное явление как «крайне важную особенность капитализма, достигшего высшей ступени развития»¹. Комбинированное производство находится во взаимной связи с концентрацией, специализацией и кооперированием промышленного производства, способствует повышению его эффективности, рациональному размещению производительных сил и развитию территориальных промышленных комплексов.

На практике комбинирование в производстве существует в трех видах: *комбинирование на основе сочетания последовательных стадий обработки продукта, комбинирование комплексного использования сырья и комбинирование с использованием отходов*. В естественных монополиях комбинирование встречается во всех видах. Например, комплексному использованию подвергается топливо, сжигаемое на электростанции для производства электроэнергии, тепла и пара. Использование отходов применяется на предприятиях нефтяной и газовой промышленности. Комбинирование на основе сочетания последовательных стадий обработки продукта является неотъемлемой частью производства конечного продукта естественной монополии, для которого необходимо соединение как минимум трех основных стадий: непосредственного производства, транспорта и сбыта. Все это обуславливает «уникальность» товара естественной монополии, такого, как электроснабжение или топливоснабжение. Комбинирование производства в естественных монополиях не развивалось естественным путем, а было заложено изначально в силу технологических особенностей производства естественных монополий.

В состав классической электроэнергетической компании, которая осуществляет снабжение электрической энергией промышленные и непромышленные объекты и население, входят предприятия генерации, предприятия передачи электроэнергии, энергосбытовые предприятия, а также обслуживающие и ремонтные предприятия. В зависимости от масштаба деятельности электроэнергетического общества, в него могут входить предприятия по производству оборудования, топливного обеспечения. При этом основой комбинирования в электроэнергетике является соединение нескольких предприятий в одном для производства товара особого вида под названием «энергоснабжение».

Отрасли естественной монополии представляют собой производство объединяющее несколько более мелких отдельных производств, деятельность которых направлена на создание одного конкретного вида промежуточного продукта. В электроэнергетической отрасли производится

¹ Ленин В.И. «Империализм, как высшая стадия капитализма» / Полн. собр. соч., 5 изд., М., 1958. Т. 27. С. 312–313.

товар особого вида – «электроснабжение». Для его создания задействуют генерацию, передачу и сбыт электроэнергии, а также целый ряд строительных, машиностроительных и ремонтных производств.

Для понимания особенностей функционирования комбинированного производства естественной монополии, анализа его эффективности и выявления основных направлений его совершенствования необходимо выяснить, каким образом происходит кругооборот капитала естественной монополии.

Несмотря на то, что производство контролируется одной компанией, особенность производственного процесса естественной монополии проявляется в автономном функционировании капитала комбинируемых производств. Кругооборот капитала в электроэнергетике состоит из совокупности оборотов мелких капиталов, связанных в единую товарную цепочку. Три основных вида производства (генерация, передача и сбыт электроэнергии) и связанные с ними кругообороты капитала при производстве электроснабжения можно представить графически следующим образом (см. рис.).

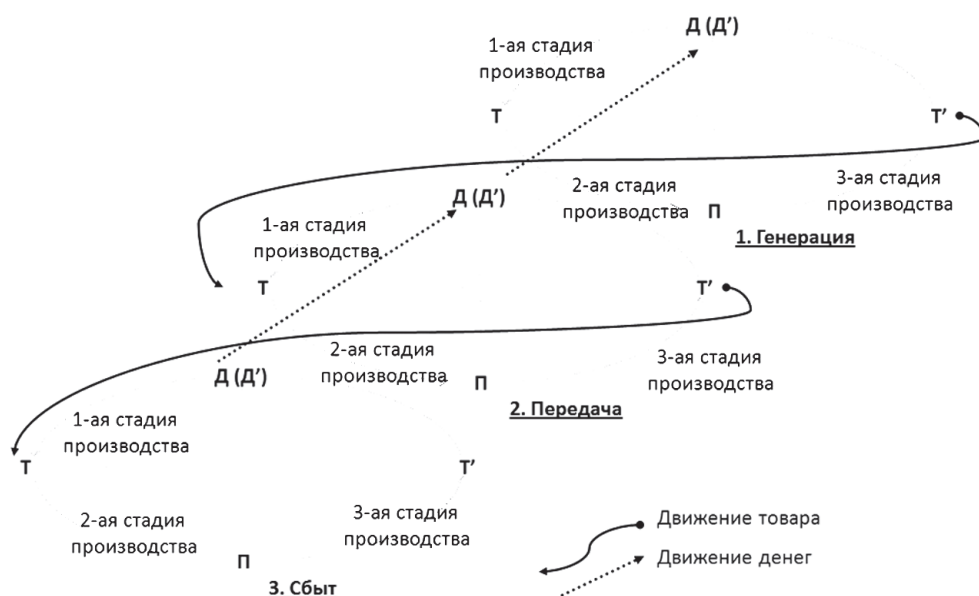


Рис. Кругооборот капитала в комбинированном производстве естественной монополии

Основным результатом комбинирования производства является гарантия контроля максимизации прибыли и получение естественной монополией ее конкурентных преимуществ, на что указывал в свое время известный немецкий экономист Р. Гильфердинг. «Комбинация уравнивает различия конъюнктуры и потому обеспечивает для комбинирован-

ного предприятия большее постоянство нормы прибыли. Во-вторых, комбинация приводит к устранению торговли. В-третьих, она делает возможными технические усовершенствования, а следовательно, и получение дополнительной прибыли по сравнению с «чистыми» (т.е. некомбинированными) предприятиями. В-четвертых, она укрепляет позицию комбинированного предприятия по сравнению с «чистым», усиливает его в конкурентной борьбе во время сильной депрессии, когда понижение цен сырья отстает от понижения цены фабрикантов»².

Основным экономическим свойством комбинированного производства является то, что на комбинированных предприятиях создаются благоприятные условия для внедрения новейших достижений науки и техники. Это послужило основой формирования в отраслях электроэнергетики, железнодорожного транспорта и др. крупнейших компаний-монополистов начала XX в.

На протяжении первой половины XX в. естественные монополии существовали в форме комбинированных государственных и частных предприятий. После Великой депрессии 1929–1933 гг. и Второй мировой войны предприятия естественных монополий находились преимущественно в государственной собственности. Впоследствии во многих странах эти производства были приватизированы. Изменениям подверглись и естественные монополии в СССР и России, когда целый ряд отраслевых министерств был преобразован в концерны и в дальнейшем акционирован (например, концерн «Газпром», впоследствии РАО «Газпром» и др.). Однако неизменным оставалось одно – в основе эффективности естественных монополий всегда лежал принцип комбинирования производства, который обеспечивал максимизацию прибыли частным естественным монополиям и низкую себестоимость производства продукции естественных монополий.

Комбинирование на протяжении многих десятилетий являлось основой различного рода злоупотреблений со стороны частных владельцев и государственных управляющих. Проведенный нами анализ крутооборота капитала естественных монополий показывает, что максимизация прибыли возможна не только на последнем производственном этапе (сбыте продукции) при установлении конечной цены, когда появляется простая возможность ее завышения, так называемая модель «издержки плюс». Максимизация прибыли возможна за счет экономии издержек на всех производственных этапах.

Мировой опыт функционирования естественных монополий показывает, что экономия издержек не используется при государственном регулировании цен, а приводит к преднамеренному завышению издержек естественной монополии, как единственного способа увеличить цену. В качестве примера приведем закупочную деятельность ОАО «Газпром».

² Гильфердинг Р. Финансовый капитал. М.: Политиздат, 1959. С. 286–287.

Сравнительный анализ конкурсных закупок этой компании с ее зарубежными конкурентами показывает, что компания отнюдь не стремится к оптимизации своих расходов, а значит, не заинтересована в снижении цены для конечных потребителей. Другими словами, монополист получает выгоду от комбинирования за счет более эффективного использования ресурсов, а государственный или регулируемый монополист получает возможность учитывать часть упущенной выгоды в результате государственного регулирования в виде увеличения соответствующих расходов.

К сожалению, комбинирование в естественных монополиях стало заложником не только экономической, но и политической борьбы. В 1970-е гг. в Англии возникла необходимость приватизации ряда государственных предприятий. Не стали исключением и предприятия естественных монополий. В 1980–1990-е гг. примеру Англии последовали многие государства Европы и США, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Экономическое обоснование реформирования, его механизмы, а также целесообразность реформирования до сих пор вызывает целый ряд вопросов.

В качестве обоснования необходимости приватизации естественных монополий использовались низкая эффективность естественных монополий, следствием которой является высокая цена на производимую ими продукцию, и их слабая восприимчивость к инновациям. При этом упускался из виду тот факт, что в основе экономической эффективности естественных монополий лежит принцип комбинирования. В результате реформирование естественных монополий заключалось не в развитии конкуренции, а в ликвидации комбинирования производства как формы организации естественной монополии. Основным принципом реформирования явился принцип «разделение по видам деятельности».

Мы полагаем, что этот принцип является ошибочным, поскольку игнорирует основные экономические законы эффективности и экономики. Для разгрузки управленческого аппарата наиболее правильным должно быть разделение на более мелкие предприятия по территориальному принципу. Частично данный принцип был реализован в СССР и в России в 1990-е гг., при организации электроэнергетической отрасли, когда функционировало множество самостоятельных производственных электроэнергетических объединений (ПЭО), акционированных впоследствии в так называемые «АО-энерго».

Поэтому при реформировании неизбежно наблюдался значительный спад экономической эффективности отрасли, что имело место и в международной, и в российской практике. Так же существенно возрастают удельные расходы топлива, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов предприятий, и, как следствие, – возникает слабо контролируемый рост конечных потребительских цен на продукцию.

Мы предлагаем изменить концепцию реформирования естественных монополий, что позволит повысить эффективность их функционирования.

ния в нашей стране. Для этого необходимо осуществить возврат к принципу комбинирования производства в естественной монополии. Следует повторно осуществить разделение и перегруппировку предприятий электроэнергетики, воссоздав существовавшие ранее производственные электроэнергетические объединения, или так называемые «АО-энерго», с полным циклом производства. Данные предприятия должны включать все необходимые звенья для осуществления энергоснабжения, а суть реформирования должна сводиться к развитию конкуренции.

Конкуренция должна развиваться между реорганизованными энергетическими компаниями не на оптовом и розничном рынках электроэнергии, а на приграничных территориях компаний. Организованная таким образом конкуренция по территориальному принципу означает борьбу за клиентов, расположенных на границе двух энергоснабжающих компаний. Конкурентная борьба должна вестись компаниями за конкретного потребителя у границы их функционирования, при этом потребитель будет иметь реальную возможность перехода от одной компании к другой.

Развитию конкуренции также может способствовать совершенствование самих механизмов торговли: реализация модели «доступа третьего лица» (транзит). Данная модель заключается в том, что потребитель получает возможность купить электроэнергию не только у местного производителя электроэнергии, к электросетям которой он присоединен, но и у его конкурента. В этом случае местная компания предоставляет лишь услуги по передаче электроэнергии по своим электросетям. Данная модель также предполагает функционирование единой энергосистемы как основы энергетического рынка и требует только введения раздельного учета финансовых результатов и затрат по стадиям производства, передачи и доведения энергоносителя до конечного потребителя.

Развитие конкуренции в малоразвитых регионах и регионах, расположенных на удаленных малонаселенных территориях, представляется затруднительным. Скорее всего, там будет функционировать одна компания как локальный естественный монополист.

Одним из главных вопросов необходимости реставрации принципа комбинирования в условиях реформирования естественной монополии в сфере электроэнергетики является согласованность данного принципа организации производства с принципом функционирования Единой энергосистемы (ЕЭС) России. Ее основы были заложены еще в Плане ГОЭЛРО в 1920-е гг. Основная идея заключалась в использовании огромной территории и различных часовых поясов как преимущества единой энергосистемы, позволяющего осуществлять движение энергии между часовыми поясами. В результате была создана ЕЭС, в которой крупные и средние станции и потребители оказались связанными в единую сеть, что обеспечивало эффективное функционирование отрасли.

В настоящее время цена производства электроэнергии в ЕЭС, с учетом инвестиций в строительство новых станций, стала намного выше,

чем цена производства электроэнергии на новой изолированной электростанции. В среднесрочной перспективе это может привести к изменению критериев эффективности ЕЭС. Использование электроэнергии между часовыми поясами в пиковые часы нагрузки как положительное свойство ЕЭС будет терять свою эффективность из-за изменения ценовых характеристик генерирующих станций с учетом стоимости инвестиций, что приведет к росту цен на электроэнергию. Такая перемена в оценке ЕЭС может послужить предлогом к отказу от нее и повлечет за собой ее распад на локальные изолированные друг от друга энергосистемы.

Участники современного оптового рынка электроэнергии России рассчитываются через биржу ОАО «Администратор торговой системы» (АТС) и клиринговую компанию ЗАО «Центр финансовых расчетов» (ЦФР), которые являются дочерними компаниями НП «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью» (СР). Основным принцип расчета цены за проданную электроэнергию основывается на принципе так называемого маржинального ценообразования, хорошо сочетающегося с особенностями технологической инфраструктуры ЕЭС. Результатом реализации такого принципа в России является экономически несправедливое разделение прибылей между компаниями различных типов генерации, а также высокая «рыночная» цена. Основные недостатки данного метода ценообразования описаны М. Калашниковым³ в его работе «Глобальный смуткризис», где он достаточно подробно анализирует недостатки маржинального ценообразования на английском и российском рынках электроэнергии.

При реорганизации отрасли в направлении выстраивания комбинированных производств и развития конкуренции по территориальному принципу с целью развития именно приграничной конкуренции, расчеты между участниками в рамках ЕЭС не будут являться предметом торга покупателей и продавцов, а только разными производителями, аналогично системе взаиморасчетов между предприятиями. Это позволит сохранить ЕЭС необходимую для российских условий ЕЭС и восстановить ее экономическую эффективность.

Комбинирование как форма организации производства естественной монополии является необходимым и достаточным условием ее эффективного функционирования. Даже в отсутствии конкуренции, естественная монополия, построенная в соответствии с принципом комбинирования, будет функционировать эффективнее, чем более мелкая компания. Это означает, что при реформировании естественных монополий не должен разрушаться главный принцип экономической эффективности, основанный на комбинировании производства, а конкуренция, в свою очередь, должна быть не самоцелью, а играть вспомогательную роль.

³ Калашников М. Глобальный смуткризис. М., 2009.

В. ФИЛАТОВ

кандидат технических наук,
доцент Московского государственного
университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского

А. КОВАЛЕНКО

аспирант АНО ВПО «Евразийский открытый институт»

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ: НОВАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Представлены программы лояльности клиентов в качестве одного из новых маркетинговых инструментов, позволяющих получить важную информацию о потребительском поведении и обеспечить рост покупательского интереса. Рассмотрены наиболее распространенные инструменты воздействия на поведенческую лояльность клиентов как основу управления торговым бизнесом. Анализируются результаты социологического исследования уровня эффективности развития новых программ лояльности клиентов автомобильного рынка г. Москвы.

Ключевые слова: *инновация, инновационное развитие, программы лояльности, маркетинговые инструменты, поведенческая лояльность клиентов.*

Лояльность – от английского слова *loyal* (верный, преданный) – это, прежде всего, положительное отношение покупателя к компании. Лояльность – это эмоция клиента, который приходит к вам, несмотря на наличие других, финансово более выгодных предложений на рынке. В этом и заключается ее основное отличие от удовлетворенности: лояльность – это отнюдь не рациональная оценка, а следствие неких, часто бессознательно воспринимаемых факторов. Причем мнение лояльного покупателя «магазин нравится» часто носит обобщенный характер. Спросите его: «Почему?», и большинство не сможет дать вразумительный ответ.

Инновационные программы лояльности становятся сегодня одним из важнейших маркетинговых инструментов, позволяющих увеличить частоту и сумму покупки, построить обратную связь с клиентами, получить важную маркетинговую информацию о потребительском поведении привлеченных покупателей. Правильно подобранная и грамотно организованная программа поощрения потребителей позво-

ляет достичь значительных результатов при минимальных финансовых затратах¹. Для наиболее полной и всесторонней оценки эффективности продаж целесообразно использовать подход, подразумевающий мониторинг как поведенческой, так и воспринимаемой лояльности клиентов².

На практике под лояльностью часто понимают удовлетворенность потребителей, что не совсем верно. Как отмечают С. Сысоева и А. Нейман, «удовлетворенность появляется тогда, когда покупатель доволен и не жалеет о потраченных деньгах. Но клиент не обязательно станет лояльным. Лояльный покупатель – это всегда удовлетворенный покупатель, но удовлетворенный покупатель не всегда лоялен. Хотя удовлетворенность покупателя – первый шаг на пути к завоеванию его лояльности»³. Аналогичной точки зрения придерживается Т.Н. Герпотт, который считает, что «удовлетворенность услугой не идентична лояльности потребителя. Под удовлетворенностью клиента следует понимать совокупность упорядоченных оценок отдельных характеристик услуг (которые могут быть позитивными и негативными), причем в эти оценки вливаются индивидуально воспринимаемые и ожидаемые качественные характеристики. Позитивная оценка повышает силу намерения повторной закупки, но не определяет его полностью, так как оно зависит от технико-функциональной и экономической привязки клиента к компании, общей привлекательности услуг конкурентов, общей оценки собственного бизнеса»⁴.

Существует несколько способов классификации лояльности. Так, например, Ю.М. Пустынникова выделяет материальные, включающие в себя традиционные и программные факторы лояльности, и нематериальные – процедурные и персональные факторы. Под традиционными материальными факторами лояльности автор понимает удобство, обеспечиваемое потребителю с точки зрения доступности предлагаемых компанией продуктов и услуг. Программные факторы включают в себя весь спектр возможностей, направленных на предоставление покупателю финансовых льгот. Процедурные нематериальные факторы касаются удобства взаимодействия с организацией для клиента, а персональные – уровня обслуживания клиента в компании. С точки зрения такой классификации, следует распределить влияние выделенных факторов на формирование приверженности клиента. Материальные факторы обе-

¹ 25 способов повысить лояльность к бренду с помощью мобильного маркетинга // Маркетолог. 2006. № 2. С. 31–33.

² Сверхприбыль: что, кроме повторных покупок, могут сделать для вас клиенты // Маркетолог. 2007. № 3. С. 44–45.

³ Мобильные программы лояльности: с чего начать? // Маркетолог. 2006. С. 34–35.

⁴ Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2008. С. 448.

спечивают поведенческую лояльность, а нематериальные – воспринимаемую лояльность⁵.

Альтернативный подход подразумевает выделение финансовых, функциональных и эмоциональных факторов, совокупность которых обеспечивает лояльность потребителей. При этом имеется в виду, что к финансовым факторам, являющимся инструментом воздействия на поведенческую лояльность, относятся все усилия компании, направленные на предоставление материальных льгот своим клиентам. Функциональные показатели, имеющие значение с точки зрения как поведенческой, так и воспринимаемой лояльности, охватывают такие аспекты, как регламентация бизнес-процессов обслуживания клиентов и взаимодействия с ними, а также доступность для потребителей необходимой им информации и легкость реализации транзакций. Эмоциональными факторами, в свою очередь, обеспечивается только воспринимаемая лояльность потребителей путем предоставления им особого статуса, обеспечения персонализированного обслуживания и других льгот, носящих нефинансовый характер.

Покупательская лояльность – величина не абсолютная, а относительная. Ведь и определили мы ее с точки зрения эмоциональных, а не рациональных факторов. Лояльность нужно рассматривать относительно того, как покупатель воспринимал компанию вчера и как воспринимает сегодня. Если между этими двумя восприятиями стоят знаки равенства или меньше, можно смело говорить о проявлении покупателем большей лояльности в отношении рассматриваемой компании. Таким образом, представляется целесообразным выделить следующих этапов в жизненном цикле клиента, разработанных Е. Ксвелонакисом.

Первый этап – знакомство с компанией – характеризуется интенсивными усилиями компании по информированию клиентов о своей деятельности и созданием позитивного восприятия компании потребителем.

Второй этап – первичная покупка и потребление клиентом приобретенных благ, в ходе которого он получает сенсорный опыт как использования продуктов и услуг компании, так и взаимодействия с ней. Необходимо отметить, что этот этап должен характеризоваться стремлением организации вызвать чувство удовлетворенности потребителя качеством своих товаров и уровнем обслуживания в компании.

Третий этап наступает тогда, когда качество предоставляемых продуктов и услуг устраивает потребителя и организации удается добиться его удовлетворенности. Для того, чтобы наиболее активная фаза сотрудничества клиента с фирмой продолжалась как можно дольше, после достижения стабильно высокого уровня удовлетворенности клиента

⁵ Бубенцова П. Управляемая скидка – лояльный покупатель // Современная торговля. 2006. № 11. С. 57– 60.

необходимо уделять внимание всему спектру возможностей по построению его лояльности.

Четвертый этап – фаза принятия клиентом решения о прекращении сотрудничества с организацией. С точки зрения самой компании, самое главное здесь – заставить клиента остаться с компанией.

Заключительный этап – возврат ушедшего клиента. Несмотря на то, что клиент уже прекратил сотрудничество с организацией, компания может попробовать вернуть его⁶.

Лояльность – это не тактика, а стратегия бизнеса. Лояльность покупателей, сотрудников и партнеров настолько взаимосвязана, что понимание и управление одним аспектом требуют понимания и управления двумя другими. Философия лояльности заключается в создании ценности, а не в получении прибыли. Для разработки инновационной программы лояльности требуется много времени, а планирование и терпение – необходимые составляющие успеха. К сожалению, сегодня большинство программ лояльности имеют перекос в сторону интересов компании. Однако стоит помнить: чтобы стимулировать лояльность, нужны взаимовыгодные проекты.

Фредерик Райхелд утверждает, что, при эффективном управлении, повысив коэффициент удержания потребителей всего на 5%, компании могут, в зависимости от отрасли, увеличить пожизненную стоимость покупок своего среднего покупателя на 25–100%. Вот здесь и возникает проблема создания и внедрения в компанию программы лояльности, направленную на установление прочных эмоциональных взаимоотношений с клиентами. Создание успешной программы лояльности, которая будет соответствовать и вашим ожиданиям, и потребностям ваших покупателей, требует тщательного планирования и скрупулезного воплощения. Большинство программ лояльности предлагают клиентам материальные привилегии, которые представляют обыкновенные скидки, а скидки – это последняя вещь, способная завоевать лояльность. Клиенты, покупающие ваши товары только из-за низкой цены, покинут вас, как только кто-нибудь предложит им нечто более выгодное⁷.

Мировой опыт действующих инновационных программ лояльности доказывает, что низкая цена не создает связи между клиентами и товаром, торговой маркой или компанией. Единственный способ завоевать продолжительную лояльность – построить отношения, основанные на эмоциях и доверии, предложить уникальные и высоко ценимые привилегии в рамках вашей программы. Материальные же преимущества

⁶ Сысоева С., Нейман А. Насильно мил не будешь, или что такое лояльность покупателей// Маркетолог. 2004. № 2. С. 32–35.

⁷ Райхельд Ф, Вильямс Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности . М., 2005. С. 244 .

могут стать частью вашей программы, но сами по себе они не играют особой роли⁸.

Существует несколько основных этапов создания успешной программы лояльности. В первую очередь необходимо собрать команду для реализации проекта. В создании программы должна быть задействована вся компания. На начальном этапе создания программы лояльности необходимо четко сформировать ее цели. Необходимо отметить, что не стоит рассчитывать на мгновенный результат. К программам лояльности следует относиться, скорее, как к мощному маркетинговому инструменту, предназначенному для выстраивания долгосрочных взаимоотношений.

Все инновационные программы лояльности могут быть разделены на два типа – закрытые и открытые. Какой из них более подходящий, зависит от задач программы, выбранной целевой аудитории и частичных особенностей. В зависимости от характера целевых групп и направленности различают программы, рассчитанные на конечных потребителей, предпринимателей и дистрибьюторов. Главное в программах лояльности – привилегии, предполагаемые их участникам. Только предложив клиентам привилегии, действительно имеющие в их глазах высокую ценность, вы сможете рассчитывать на эффективность программы. Чтобы определить оптимальное соотношение материальных и нематериальных выгод, следует придерживаться подхода, ориентированного на ценности клиентов.

Такой подход предполагает три этапа отбора привилегий. Первый из них заключается в творческой разработке перечня возможных привилегий, определенных потребностями целевых групп; второй – предполагает проведение небольшого предварительного исследования полученного перечня с целью выделения из предложенных выгод более и менее интересных; третий этап – это широкомасштабный опрос клиентов.

Программы лояльности не создаются на основе политики скидок или манипулирования ценами. Лояльность клиентов невозможно купить. Ее нужно заслужить. Следовательно, главные привилегии должны быть нематериальными и выражаться в уровне обслуживания, особом отношении и обращении. Однако и о скидках забывать не стоит. Предлагая скидки клиентам, необходимо придерживаться такой целевой стратегии, при которой в выигрыше окажутся и компания и они⁹.

После определения соответствующих привилегий программы лояльности необходимо продумать ее финансовую концепцию. В зависимости

⁸ Герпотт Т.Й. Импирические исследования лояльности клиентов // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 4. С. 35–41.

⁹ Стоун Б., Бонд Э., Блейк Э. Прямой и интерактивный маркетинг. Пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. С. 196.

от типа, размера и стратегии программы ежегодные затраты на ее содержание могут варьироваться, для каждого участника программы. Внедрение программы лояльности требует большего, чем покупка программного обеспечения. Он требует оперативной организации, целью которой являются более тесные отношения с клиентом. Продавец должен заручиться расположением клиента и утвердиться в позиции его любимой компании в данной категории. А в этом и может помочь программа лояльности, иными словами, – замаскированная программа маркетинга работы с клиентами. Существует множество способов получения прибыли, способной покрыть большинство, если не все из перечисленных затрат. В любом случае расходы на создания программ лояльности следует рассматривать не как «издержки», а скорее, как инвестиции в маркетинговые инструменты, что в условиях сегодняшней конкуренции представляет стратегическую необходимость.

Адресный и значимый обмен информацией в рамках программы лояльности упрочивает отношения с лучшими клиентами и обеспечивает способ стимулирования их поведения в направлении, выгодном для компании. Онлайн-технологии (посредством интернета или мобильных телефонов) могут стать богатым источником информации о клиенте¹⁰.

Программа лояльности – идеальный инструмент для сбора необходимых данных о ваших важных клиентах в нужном объеме. База данных о клиентах с подробной и точной информацией о них представляет настоящее стратегическое оружие, способное оказывать огромное влияние на успех компании в будущем. Она должна быть хорошо продумана и разработана. Необходимо тщательно продумать, что за информацию она должна содержать, каким образом эту информацию следует собирать, какие потребуются технические и людские ресурсы, и др.¹¹

Уже само название – программы поощрения – указывает, что основополагающим мотивом этих программ является предоставление покупателям выгод. Лучший способ поощрить любого человека – дать ему какую-либо выгоду: материальную, эмоциональную, психологическую. Все известные типы программ поощрения делают упор на какой-то одной выгоде; остальные также могут присутствовать, но играют подчиненную роль.

В рамках разработки финансовых привилегий, составляющих комплекс маркетинга взаимоотношений, необходимо учитывать, что выгода, получаемая потребителем, должна носить долгосрочный характер. Предоставление клиентам разовых скидок не может рас-

¹⁰ Горелик Д.Е. Программы лояльности на Западе и в России // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2003. № 6. С. 55–60.

¹¹ Гордон Т. MBA «Шаг за шагом». (Пер. с англ. А. Колодий). М.: АСТ: Астрель, 2004.

смагиваться как инструмент обеспечения их лояльности, но в некоторых случаях может быть использовано для стимулирования клиентов к большей активности потребления продуктов и услуг компании. В том случае, когда речь идет о достижении лояльности клиентов, они должны получать выгоды и преимущества на всем протяжении своего сотрудничества с организацией.

Рассмотрим наиболее распространенные инструменты воздействия на поведенческую лояльность клиентов как основу управления бизнесом.

Дисконтные программы. Их суть – в предоставлении клиенту выгоды в виде возврата части оплаченной стоимости товара непосредственно в момент покупки. Налицо сугубо материальная выгода: некий сэкономленный процент от стоимости товара, услуги. Скидки, предоставляемые по дисконтным картам, могут быть фиксированными или накопительными. В случае использования накопительной системы размер скидки зависит от предыдущих трат клиента: чем больше он потратил за все время пользования услугами компании, тем более существенную скидку получит на все последующие покупки. Значительным плюсом дисконтной системы, особенно накопительной, является заложенный в нее принцип предоставления клиенту льгот на постоянной основе, что также стимулирует покупателя пользоваться услугами только одной, определенной, компании. Тем не менее данный подход обладает существенным недостатком. По данным многочисленных исследований, минимальный порог чувствительности по дисконтным картам находится на уровне 10% (по данным ROMIR Monitoring)¹².

Бонусные программы – они являются альтернативой дисконтным и подразумевают накопление клиентом специальных баллов, которые в дальнейшем он может обменивать на ценные для него подарки из каталога компании. Подобное стимулирование, как правило, оказывается экономически более целесообразным, чем предоставление накопительной скидки, так как соотношение полученных потребителем бонусов и стоимость сделанных им покупок может оказаться для компании более выгодной. Кроме того, бонусные акции являются более «эмоциональными». Клиент, принявший предложение к участию в такой программе, в большей степени будет заинтересован в накоплении бонусов, а значимость фактора стоимости предлагаемых товаров для него снизится. Основной проблемой при разработке бонусных систем поощрения потребителей является сложность составления каталога подарков для клиентов. При его формировании важно найти верное соотношение между покупательскими интересами и выгодой компании. Потребитель будет заинтересован в участии в программе только в том случае, если он

¹² Стоун Б., Бонд Э., Блейк Э. Прямой и интерактивный маркетинг. (Пер. с англ.). Днепрпетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. С. 169–170.

будет иметь возможность обменять накопленные баллы на что-то ценное для себя¹³.

Розыгрыши призов среди лиц, сделавших определенные покупки в определенный период времени. Является неким проявлением бонусной программы, но в то же время является самостоятельным инструментом воздействия на поведенческую лояльность клиентов. Безусловно, и здесь наличествует материальная составляющая выгоды, но все-таки доминантной является выгода эмоциональная: вещь (приз), полученная в результате «счастливого случая», всегда эмоционально окрашена. И даже если она не вполне нужна человеку, все равно эмоции, сопровождавшие получение приза (и воспоминание об этом), – как правило, положительные.

Программа cash-back – это программа лояльности, позволяющая клиенту возвращать определенный процент от каждой совершенной покупки. Например, купив у компании продукции на 100 долл., клиент может получить обратно 1 долл.

Все вышеперечисленные методы воздействия на поведенческую лояльность клиентов могут быть использованы как в качестве единой программы лояльности «для всех», так и в рамках целевых предложений. Существенный плюс дисконтных или бонусных программ обусловлен персонализацией их держателей: использование этого инструмента дает организации возможность отслеживать покупательскую активность своих клиентов и соответствующим образом реагировать на ожидания различных групп потребителей.

Удовлетворенность клиента является основой для дальнейшего построения его лояльности. Поэтому в ходе потребления клиентами предлагаемых компанией продуктов и услуг важно обеспечить полное удовлетворение всех их нужд и потребностей. Для этого важно не только предоставлять покупателям качественный товар на интересных финансовых условиях, но и обеспечить наличие удобных для потребителя каналов дистрибуции товаров, их наличие в торговых точках (или возможность для использования услуги в удобном для потребителя месте, если речь идет о предоставлении услуг). Все эти факторы являются базовыми при создании комплекса лояльности, так как только их наличие будет гарантировать успех всех инициатив в целом.

Кроме того, на факт возникновения удовлетворенности потребителя от взаимодействия с организацией значительный отпечаток накладывают удобство этого взаимодействия для клиента и уровень обслуживания, который он получает в компании. Важно понимать, что если процедура обслуживания доставляет потребителю лишние неудобства и беспокой-

¹³ Дымшиц М. Основы лояльности: фрагмент книги «Потребительская лояльность: механизмы повторной покупки» // Маркетолог. 2007. № 6. С. 35–39.

ство, то даже предложение выгодных финансовых условий не будет способствовать его удержанию в активном статусе. Рано или поздно клиент в любом случае откажется от пользования услугами компании. Так, по мнению И. Иванюк, «если покупатели не получают сервис соответствующего уровня, то даже ради участия в программе лояльности они вряд ли станут устойчивыми клиентами этой фирмы»¹⁴.

Системообразующим понятием для качественного обслуживания потребителей являются их ожидания. Поэтому для обеспечения роста лояльности клиентов необходимо понять, в чем заключаются их пожелания и сервис какого уровня они ожидают получить в компании. Так как выработка определенных норм и процедур подразумевает стандартизацию, необходимо в рамках всей работы по формализации бизнес-процессов охватить как можно большее количество клиентских запросов и удовлетворить как можно больше ожиданий. Для этого могут потребоваться проведение исследования клиентских предпочтений и разработка уникальных услуг. Кроме того, как отмечает, например, Ю.М. Пустынникова, важно также уделять внимание выявлению недостатков в существующей системе обслуживания и устранять их¹⁵. Даже если потребитель будет удовлетворен всеми традиционными материальными факторами, он может осуществлять повторные покупки и пользоваться услугами компании просто потому, что у него не будет устраивающей его альтернативы. При возникновении другого предложения у клиента, он может переключиться на другого поставщика продуктов и услуг¹⁶. Поэтому комплекс лояльности должен включать в себя также ряд значимых, с точки зрения клиентов, эмоциональных характеристик.

Эмоциональные факторы лояльности. Их сложно формализовать, так как они основываются не на получении клиентом сенсорно-ощутимой выгоды от сотрудничества с конкретной компанией, а оперируют эмоциональными мотивами покупательского поведения потребителя. Однако именно в этом свойстве нематериальных факторов скрывается их основной плюс для компании: если комплекс лояльности организации содержит в себе достаточное количество уникальных эмоциональных характеристик, то это практически гарантирует ее защищенность от конкурентов.

В рамках работы над внедрением в комплекс лояльности эмоциональной составляющей основной задачей организации видится деятельность

¹⁴ Манн И.Б. Программы лояльности // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2004. № 5. С. 70–73.

¹⁵ Пустынникова Ю.М. Формирование приверженности клиентов // Управление магазином. 2005. № 1–2. С. 16–17.

¹⁶ Хааснут Р. Менеджмент за 5 минут. (Пер. с англ. В.Г. Панова). М.: АСТ: Астрель, 2005. С. 361.

по формированию корпоративной культуры обслуживания клиентов. По мнению Т.П. Герпотта, «ориентация на клиента означает принципиальную позицию предприятия, которая отражается в стремлении всех его подразделений и сотрудников к быстрому и гибкому выявлению и удовлетворению запросов и требований фактических и потенциальных клиентов»¹⁷.

Важным этапом построения лояльности клиентов всегда остается достижение высокого уровня их удовлетворенности продуктами и услугами организации, а также уровнем обслуживания и качеством сервиса, обеспечиваемым компанией своим покупателям. Кроме того, в процессе формирования комплекса лояльности важно предусмотреть наличие в нем различных мер, направленных на обеспечение клиентов компании как материальными, так и нематериальными преференциями. Для всего этого и важно умелое эффективное управление организацией. Инновационные идеи помогут осуществить разработанные программы лояльности клиентов. Исследования различных компаний показывают, что сокращение доли ухода клиентов на 5% в зависимости от специфики бизнеса ведет к повышению прибыли компании от 25% до 85%.

Для успешного формирования программы лояльности необходимо попросить каждого клиента заполнить анкету, в которую будут входить вопросы, ответы на которые необходимы для создания базы данных клиентов компании. При умело разработанной анкете и всей базы данных высококласными специалистами, программа ни в чем не будет уступать CRM-технологии. Как известно, препятствием для внедрения CRM-технологий в бизнес является сам процесс этого внедрения. Ведь для того, чтобы купить программу и установить ее на своем предприятии, требуется не менее 500 тыс. долл. Затраты по поддержке CRM-систем также оцениваются в сотни тысяч долларов. Кроме того, установка новых компьютерных программ на предприятии требует изменения бизнес-процессов: надо обучить персонал пользоваться данной программой, изменить систему работы с клиентами и учета покупок и т.д. Для создания специализированной базы данных также потребуется обучить персонал пользоваться данной программой, но с наименьшими затратами.

Наиболее современным средством стимулирования спроса в последнее время стало вовлечение потребителей в долгосрочные программы лояльности на основе накопления. Однако в этих долгосрочных программах лояльности на основе накопления часто возникают противоречия между изменяющимися и возрастающими потребностями общества в услугах. Девелопмент является способом разрешения противоречия между изменяющимися и возрастающими потребностями общества в

¹⁷ Герпотт. Т. Почему программы лояльности не работают? // Маркетолог. 2005. № 9. С. 25–27.

услугах, оказываемых с использованием недвижимости, с одной стороны, и наличными качественными и количественными характеристиками недвижимого имущества – с другой. В условиях современной экономики, отличающейся динамизмом процессов, важной характеристикой физического потенциала объектов недвижимости является их способность к саморазвитию, переходу от одного вида использования к другому. В связи с этим изменяются требования к объемно-планировочным решениям, которые должны обеспечивать возможность преобразования внутреннего пространства зданий, позволяющего менять вариант их использования – от торгового зала к ряду офисов, от них к залу для конференций и пр. Выступая в качестве важнейшего направления реальных инвестиций, реализация проектов девелопмента является не только способом умножения богатства собственника или источником для получения дохода девелопером и инвесторами, но и оказывает реальное влияние на экономические процессы, доходы бюджета, социальные отношения.

Экономический аспект девелопмента реализуется в повышении ценности объекта недвижимости вследствие произведенных физических изменений. При этом сами физические изменения еще не являются аргументом в пользу увеличения ценности объекта – они влекут за собой изменение ценности объекта лишь постольку, поскольку обеспечивают появление объекта, обладающего потребительскими качествами, делающими этот объект востребованным на рынке. Таким образом, рост ценности обеспечивается не любыми физическими преобразованиями, а такими, которые соответствуют требованиям рынка, запросам потребителей. Чем больше это соответствие, тем выше ценность создаваемого объекта, тем выше эффективность девелопмента.

Именно это существенно для понимания девелопмента: прирост ценности объекта обеспечивается в первую очередь не тогда, когда осуществляется строительство, а тогда, когда выбирается вариант девелопмента. Рассматривая влияние девелопмента на окружение, довольно часто говорят о влиянии на микроуровне, подчеркивая тем самым локальный характер этого влияния. Однако масштабы его (влияния) определяются масштабом проектов. Большинство из них действительно оказывает влияние лишь на ближайшее окружение, но крупномасштабные проекты вполне могут претендовать на региональное и даже национальное значение.

Стоимостная оценка положительных внешних эффектов девелопмента, и особенно создание механизмов, которые могли бы «улавливать» и перераспределять полученный эффект между участниками процесса развития недвижимости в соответствии с их вкладом в результат, – довольно сложная на практике задача. Чаще всего она ставится и решается применительно к ситуациям, когда стоимость частной недвижимости возрастает благодаря усилиям государства, а инструментом являются налоги (например, налог на прирост капитала). Обратная ситу-

ация, когда частные инвестиции создают прирост стоимости окружающей недвижимости, далеко не всегда сопровождается компенсациями в пользу частного застройщика, хотя это было бы вполне справедливо.

Максимизация позитивного влияния девелопмента на качество развития территорий достигается при комплексном подходе с использованием таких организационно-экономических форм, которые рассматривают развитие отдельных объектов недвижимости сквозь призму целостного подхода к проблемам освоения территорий. Агентства территориального развития (АТР) призваны обеспечивать взаимоувязанное развитие комплекса расположенных на территории объектов недвижимости различного функционального назначения и форм собственности с целью их наиболее эффективного использования. Эффективность определяется увеличением рыночной стоимости и доходности расположенной на территории недвижимости, ростом налоговых и иных поступлений в государственный бюджет и, самое главное, улучшением благосостояния населения территории и города в целом (появление новых рабочих мест, развитие объектов социальной инфраструктуры, благоустройство территории и т.д.).

Вместе с тем необходимо отметить, что наряду с положительным влиянием проектов девелопмента на экономические и социальные процессы реализация этих проектов может быть связана и с негативными внешними эффектами, как временными (с неудобствами, возникающими в связи с проведением строительных работ), так и постоянными (снижение качества среды проживания под влиянием чрезмерной плотности застройки, ухудшения экологической обстановки).

Говоря о содержании понятия «девелопмент», нельзя не остановиться еще на одной стороне проблемы. Выше отмечалось, что девелопмент – это не только процесс преобразования недвижимости, но и особая профессионально-предпринимательская деятельность. Существенным при этом является следующее обстоятельство: девелопмент как профессиональная деятельность существует только в рыночной экономике, и только там, где есть создание объектов «на рынок», в расчете на продажу (сдачу в аренду, передачу в управление) создаваемых объектов недвижимости. В этом смысле термин «девелопмент» не принято использовать в тех случаях, когда речь идет о строительстве «под заказ», для заранее определенного пользователя, хотя как материально-вещественный процесс развитие недвижимости здесь, несомненно, присутствует. В «рыночности» состоит самое существенное отличие девелопера от заказчика. Например, заказчик осуществляет главным образом организационно-экономические и технические функции, обеспечивая соответствие деятельности заказчика требованиям проекта по стоимости, срокам, качеству. В отличие от этого в деятельности девелопера главными являются финансово-экономические аспекты – выбор коммерчески состоятель-

ного проекта, привлечение инвестиций, обеспечение финансовой устойчивости проекта.

Далее мы приведем результаты анализа уровня эффективности развития новых программ лояльности клиентов девелоперского рынка г. Москвы. Это социологическое исследование является попыткой взглянуть на проблему развития программ лояльности клиентов девелоперского рынка глазами ее непосредственных участников. Оно было проведено нами в г. Москве в 2011 г. В ходе исследования нами опрашивались люди, выбранные методом случайного отбора без возрастных, половых и образовательных ограничений.

Цель данного исследования состояла в том, чтобы проанализировать развитие программ лояльности клиентов девелоперского рынка и определить отношение людей к ним в г. Москве. Исследование проводилось индивидуально. Каждому респонденту выдавался опросный лист, на котором он отмечал ответ, соответствующий его мнению.

В исследовании приняло участие 50 человек, из них 64% – мужчины, 36% – женщины, все опрошенные – люди с высшим образованием. По данным опроса, совершать крупные покупки могут 52% опрошенных, но на наиболее затратные покупки им нужно копить средства. На мелкие приобретения хватает средств для 34%, 8% хватает средств только на питание, 6% могут ни в чем себе не отказывать. Из всех респондентов транспортное средство имеют 64%. Из всех опрошенных 34%, скорее всего, в 2012 г. соберутся купить средство передвижения, а 26%, скорее всего, нет. 24% точно планируют покупку автомобиля в 2012 г., а 8% однозначно этого делать не собираются. При покупке транспортного средства на выбор компании у 47%, как ни странно, влияют именно программы поощрения клиентов, 32% ориентируются на цены, 15% – на престиж автосалона. Расположение парковочного места имеет значение для 24%, а для 76% опрошенных важно его наличие.

Внедрение инновационных программ лояльности – не прихоть, а средство выживания в настоящее время, в частности в девелоперском бизнесе. Организовав работу программ лояльности в организации, не стоит останавливаться на достигнутом, надо постоянно двигаться вперед. Только при этом условии можно удержать клиента и добиться, чтобы он приносил большую прибыль.

По словам специалистов, сегодня страхованием площадей в офисных и торговых центрах охвачено всего около 15–20% девелоперского рынка. Выделяют несколько причин низкой востребованности страхования коммерческой недвижимости. Прежде отмечается, что всего, рисков по данному виду страхования гораздо меньше, чем, например, при автостраховании. Так уж повелось в России, что пока не случится чего-то действительно глобального, какого-нибудь необратимого события с объектом недвижимости, мало кто позаботится о том, чтобы вовремя себя обезо-

пасить. Поэтому, несмотря на то, что тарифы по автострахованию примерно в 7–8 раз выше, чем по имущественному страхованию, последнее значительно уступает первому по распространенности.

В связи с возрастающей потребностью в страховании офисных и торговых центров на рынке появляются специальные программы лояльности, рассчитанные на собственников и арендаторов таких площадей, а также управляющие компании и организации, осуществляющие техническое обслуживание объектов. В некоторых случаях собственники требуют от арендаторов, чтобы те страховали свое имущество и ответственность. Иногда это требование вносится отдельным пунктом в договор аренды.

Сегодня в Москве популярна идея о строительстве в ЦАО механизированных машино-мест, поскольку свободных площадей для организации обычных стоянок здесь просто не осталось. На наш взгляд, эта идея интересная. Но что будет происходить в конце дня, когда основная масса людей одновременно заканчивает работу и уезжает домой? Мы считаем, что она вряд ли может быть реализована. Люди не смогут дожидаться своей очереди, когда механизированная парковка выдаст им их автомобиль. Ведь это дело не нескольких секунд и даже не нескольких минут.

Еще один вариант решения проблемы — создание перехватывающих парковок. Автомобилисты, едущие из области и с окраин в центр, должны оставлять свои машины на специально построенных площадках, расположенных на въезде в город или около третьего транспортного кольца, и добираться до места работы на общественном транспорте. Был даже разработан проект пересадочного узла рядом со станцией метро «Планерная». Но многим москвичам такая затея пришлась не по душе. К тому же и территорий на окраинах столицы для возведения подобных объектов практически не осталось: большинство мест на конечных станциях метро уже заняты различными торгово-развлекательными проектами. Так что приходится сотрудникам бизнес-центров выходить из положения, паркуя свой автотранспорт во всех доступных окрестных дворах и вдоль близлежащих улиц.

Практически все новые офисы классов А и Б обеспечены собственными парковками. Уже при закладке такого объекта застройщики обязаны по установленным московским правительством нормативам рассчитывать площади и для автопаркинга, иначе строить бизнес-центр просто не позволят. Но в столице существуют сотни, а то и тысячи старых зданий, которые были реконструированы под офисы. А парковки даже в проектах советских времен планировались не всегда, не говоря уж об объектах дореволюционной постройки. Обеспеченность машино-местами в Москве составляет не более 8–9% от необходимого количества. Если старое офисное здание подверглось реконструкции, то в нем предусматривается подземный паркинг. Но так как площадь для его строитель-

ства сильно ограничена, то новых машино-мест часто не хватает даже для руководящего состава компаний. Общий метраж старых зданий в столице, использующихся под конторы и офисы, около 12–14 млн кв. м – это примерно половина всего рынка офисной недвижимости в Москве. К ним, как правило, относятся административные здания советской постройки, где в основном оборудованы офисы класса С. Это и бывшие НИИ, и госучреждения, и заводы, имеющие при себе административные блоки, которые теперь сдаются под офисы. Парковок в нужном количестве в них никогда не было: кто же при плановой экономике мог спрогнозировать такой бурный рост благосостояния москвичей? И по всей видимости, машино-места в них не скоро появятся, если появятся вообще.

Правда, уже сегодня при некоторых дореволюционных особняках внутри Садового кольца оборудуют парковки. Конечно, дефицит площадей сказывается: например, офис площадью 1,5 тыс. кв. м может иметь всего пять парковочных мест. Но даже этот минимум создается только по инициативе собственников зданий. Дело в том, что при реконструкции или капитальном ремонте исторического наследия никаких обязательств по строительству дополнительной парковки не возникает. Но в силу требований рынка многие девелоперы сами берутся исправить положение. Если участок позволяет, то строится отдельно стоящий структурированный паркинг, как это было сделано в бизнес-центре «Кругозор» на ул. Обручева, который может одновременно принять около 700 автомобилей.

Однако не все девелоперы при реконструкции могут решиться на строительство паркинга. Мешают технические сложности, конструктивные особенности зданий, да и дело это затратное. Даже при возведении совершенно нового объекта метр подземной части обходится в полтора раза дороже наземной, а при капитальном ремонте старого здания счет идет уже в разы. К тому же в зданиях, представляющих архитектурную ценность, вряд ли власти дадут согласие на строительство машино-мест. Хотя есть и положительные примеры, но они по большей части связаны с восстановлением территорий бывших заводов – например, парковка при бизнес-центре на Дербеневской набережной. Девятиэтажная наземная парковка общей площадью свыше 20 тыс. кв. м получилась из одного из зданий при реконструкции Голутвинской слободы. Еще один показательный пример – реконструкция «Военторга» (класс А), где также был спланирован четырехуровневый подземный паркинг на 540 машино-мест с коэффициентом 1/90 (одно машино-место на 90 кв. м площади здания).

Профессиональные инвесторы давно поняли, что высокая обеспеченность офисных помещений парковочными местами зачастую является решающим фактором для ликвидности объекта в текущих условиях рынка, когда арендаторы стали более требовательными, а предложение превышает спрос. Например, девелопер бизнес-центра «Фабрика Ста-

ниславского» «Хорус Кэпитал» даже отказался от части арендуемых площадей в пользу дополнительных паркингов. Был организован как наземный, так и крытый паркинг, который проектировщики расположили на первом этаже одного из строений комплекса. Позднее, при освоении соседнего участка земли, где планировалось строительство жилого комплекса бизнес-класса, компания также предусмотрела возможность строительства подземного гаража, который с готовностью стали арендовать сотрудники бизнес-центра «Фабрика Станиславского».

В ходе проведенного социологического исследования нам удалось показать, что:

- развитие программ лояльности клиентов является важным фактором развития девелоперского бизнеса;
- многие клиенты хотели бы получать важную для них информацию с помощью электронной почты или SMS-рассылки 1 раз в неделю;
- с учетом острой проблемы паркинга около бизнес-центров и реконструированных зданий в центре Москвы расположение парковочного места имеет значение для 24%, а для 76% опрошенных важно сразу его наличие;
- для повышения эффективности развития инновационных программ лояльности клиентов для девелоперского бизнеса на рынке деловой недвижимости в Москве необходимо в состав коммерческого предложения заранее включать решенный вопрос паркинга.

Проанализировав уровень эффективности развития новых программ лояльности клиентов для девелоперского рынка г. Москвы, мы убедились в том, как важно применение инновационной маркетинговой стратегии. Инновационные бизнес-идеи делают организацию, продукты или услуги уникальными. При помощи внедрения программ лояльности компания может занять и удерживать лидирующие позиции за счет сохранения и увеличения числа своих клиентов. Исследование различных компаний показывают, что сокращение доли ухода клиентов на 5% в зависимости от специфики бизнеса ведет к повышению прибыли компании от 25 до 85%. В случае правильно организованной программы лояльности создается ситуация, когда каждый из участников торговых отношений остается в выигрыше. У компании увеличивается количество клиентов и сумма среднего чека за счет потребителей – участников программы, а потребитель получает подарки за совершение необходимой ему покупки.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Ю. ДМИТРИЕВ

доктор экономических наук, профессор
Владимирского государственного университета
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых

З. МИЩЕНКО

кандидат технических наук, доцент
Владимирского государственного университета
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых

Д. ФРАЙМОВИЧ

кандидат экономических наук, доцент
Владимирского государственного университета
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых

МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД К ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье представлена модифицированная методика расчета интегрального индикатора, характеризующего степень использования социально-экономического потенциала региона на основе регрессионного и кластерного анализов. Расчеты могут применяться региональными органами власти для разработки тех или иных управленческих и правовых решений в рамках реализации эффективных программ инновационно-воспроизводственного развития.

Ключевые слова: *многоуровневый подход, интегральный индикатор социально-экономического развития региона.*

Корректная оценка степени социально-экономического развития региона требует многоуровневого подхода, который, как представляется, может включать три набора характеристик потенциальных возможностей субъекта Федерации по осуществлению выдвинутых задач инновационной модернизации его экономики.

Социально-экономический потенциал региона можно оценить по степени использования собственного потенциала, по отношению

к аналогичным ему по укладу и динамике развития субъектам в рассматриваемом федеральном округе и по соответствию уровня развития региона применительно к функционированию некоторой территории. Для оценки частных свойств региона целесообразно ввести три индикатора:

- индикатор $ИБ_1$ – предназначен для оценки степени использования собственного потенциала;
- индикатор $ИБ_2$ – позволяет определить уровень развития региона по отношению к субъектам, находящимся в той же «весовой» категории в рассматриваемом федеральном округе;
- индикатор $ИБ_3$ – характеризует уровень развития региона по отношению к определенной территории, например Центрального федерального округа.

Индикаторы $ИБ_1$, $ИБ_2$, $ИБ_3$ предлагается оценить по общей формуле расчета базисного индекса¹:

$$ИБ_i = \Phi_i / P_i \quad (1)$$

где Φ_i – фактически достигнутая регионом результирующая величина; P_i – расчетное (плановое) значение результирующего показателя, i – номер уровня рассматриваемых индикаторов.

В качестве результирующей величины целесообразно принять ВРП на душу населения. Расчетное (плановое) значение результирующего показателя целесообразно определить методом регрессионного анализа в зависимости от тех или иных факторов, при условии, что регрессионная модель статистически значима, т.е. между рассматриваемыми факторами и результирующей величиной существует зависимость с достаточно малой погрешностью. При ее отсутствии в качестве расчетного (планового) значения результирующего показателя можно принять общее среднее арифметическое значение по выборочным данным.

Для оценки социально-экономического развития Субъекта Федерации необходимо рассматривать индикаторы $ИБ_1$, $ИБ_2$, $ИБ_3$ одновременно. Для этого целесообразно объединить их в единый обобщенный индикатор $I_{СЭ}$. Учитывая, что индикаторы $ИБ_1$, $ИБ_2$, $ИБ_3$ характеризуют отдельные независимые свойства социально-экономического потенциала региона, то целесообразно рассматривать его как вектор в пространстве трех факторов – частных показателей качества².

¹ Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н. Общая теория статистики. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 339–342.

² Адлер Ю.П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. Издание второе и дополненное. М.: Наука, 1976. С. 275.

Обобщенный индекс социально-экономического развития субъекта федерации $I_{\text{сэ}}$ определяется как евклидово расстояние от нулевой точки в пространстве трех равнозначных факторов: IB_1 , IB_2 , IB_3 , по формуле:

$$I_{\text{сэ}} = \sqrt{\sum_{i=1}^3 (IB_i)^2}. \quad (2)$$

Геометрическая интерпретация обобщённого показателя социально-экономического развития субъекта федерации показана на рис. 1. Индексы $(IB_j)_i$, $j = 1, \dots, 3$, являются координатами для i -го региона. Вектор $(I_{\text{сэ}})_{\text{дон}}$ соответствует граничному значению обобщенного индекса и определяет зону устойчивого развития региона в пространстве факторов IB_1 , IB_2 , IB_3 . Исходя из анализа частных индикаторов, определяемых по формуле (1), можно сделать вывод, что регион может считаться развивающимся в устойчивом режиме, если все 3 отношения для IB_1 , IB_2 , IB_3 равны или больше 1. Следовательно геометрическое место точек, соответствующее устойчивому развитию региона, на рис. 1 будет сектором сферы с положительными IB_1 , IB_2 , IB_3 с радиусом равным $(I_{\text{сэ}})_{\text{дон}} = \sqrt{3} \approx 1,73$.

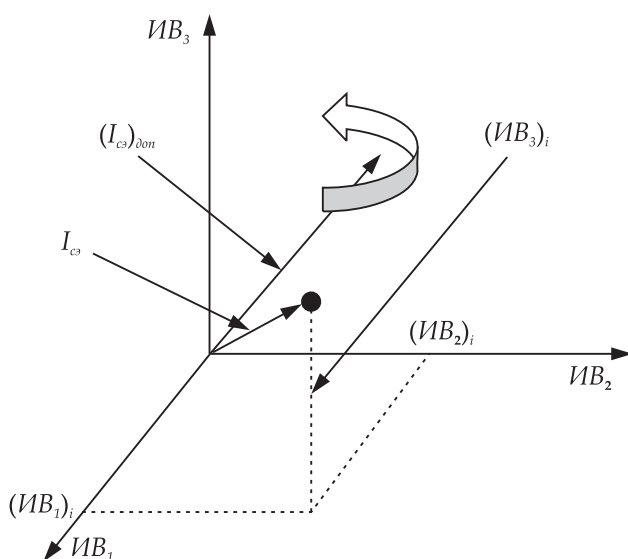


Рис. 1. Геометрическая интерпретация оценки региона по векторному критерию (2)

При этом описываемый в настоящей статье анализ базируется на факторах, которые наиболее информативно и качественно характеризуют соответствующие условия развития субъекта в сопоставлении с другими

регионами. В данной классификации предложено для исследования 4 блока факторов (переменных – X). В качестве результирующей величины (Y) регрессионной зависимости предлагается использовать ВРП на душу населения.

Первый блок факторов можно охарактеризовать как экономическую активность. Он представлен показателями объема инвестиций в основной капитал на душу населения (руб.) – X_1 ; оборот малых предприятий (млрд руб.) – X_2 ; коэффициенты демографической нагрузки – X_3 ; оборот организаций с участием иностранного капитала – X_4 . Второй блок характеризует качество жизни населения и включает: ожидаемую продолжительность жизни при рождении (лет) – X_5 ; коэффициент естественного прироста населения – X_6 ; обеспеченность жильем (m^2) – X_7 ; обеспеченность легковыми автомобилями (шт.) – X_8 . В третьем блоке сосредоточены показатели социально-инфраструктурного развития региона, включая: численность врачей на 10000 человек населения – X_9 ; число зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения – X_{10} ; обеспеченность работников персональными компьютерами – X_{11} ; густота автомобильных дорог с твердым покрытием – X_{12} . Четвертый блок представлен индикаторами развития науки и инновационной активности организаций. Он включает: количество выданных патентов на изобретения (шт.) – X_{13} ; удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций (%) – X_{14} ; объем инновационных товаров, работ, услуг – X_{15} ; затраты на технологические инновации – X_{16} . Заключительный блок – результирующий – ВРП на душу населения (тыс. руб.) – Y .

Анализ предлагается производить на примере Владимирской области – типичного региона центральной части Российской Федерации, обладающего достаточно развитым производственным и научно-технологическим потенциалом.

Индикатор IB_1 определяется как отношение ВРП на душу населения достигнутого в определенном году, например, в 2009 г., к ожидаемому значению для указанного периода времени. Ожидаемое значение ВРП на душу населения получается по линейной регрессионной модели вида:

$$Y = A_0 + \sum_{i=1}^m A_i X_i + A_{m+1} t, \quad (3)$$

Где Y – результирующая величина – ВРП на душу населения, X_i – факторы, влияющие на результирующую величину согласно табл. 1, t – отчетный период, при котором определялись значения факторов и оценивается результирующая величина, A_i – коэффициенты линейной модели.

Статистическое моделирование и определение параметров математической модели (3) проводилось в программном комплексе STATISTICA 8.0.

Таблица 1

**Параметры для расчета регрессионной зависимости влияния
различных факторов на среднедушевой ВРП по Владимирской области
за 2000–2009 гг.**

Отчетный период	X_1	X_6	X_7	X_8	X_{10}	X_{11}	X_{16}	Y
2000	3097	–11,5	179	104,6	36,9	2031	471,6	21 073,3
2001	4019	–11,6	159	112,8	35,8	2131	500,0	27 170,0
2002	5786	–12,2	166	118,0	36,4	1749	798,2	32 923,6
2003	6830	–11,5	185	124,0	34,8	1917	638,9	40 888,0
2004	8353	–10,8	217	129,7	34,6	2152	1089,6	49 621,5
2005	11 708	–11,1	221	138,8	34,0	2491	673,5	58 737,5
2006	15 179	–9,8	233	147,0	34,4	2523	1333,9	76 967,4
2007	25 971	–8,5	259	165,3	34,4	2322	1857,1	101 953,8
2008	31 189	–8,0	290	184,2	34,1	1980	1962,8	122 009,6
2009	33 374	–7,6	314	194,0	33,9	1923	3204,0	131 342,5

Регрессионный анализ для Владимирской области выполнен за период 2000–2008 гг., что позволило исключить влияние оцениваемого периода 2009 г. Логика оценки инновационно-воспроизводственного потенциала первого уровня состоит в том, чтобы на полученную функцию, характеризующую закономерности развития региона в ретроспективе, наложить фактически достигнутые показатели следующего периода и сопоставить расчетный ВРП на душу населения и достигнутый (в 2009 г.). В табл. 2 приведены результаты расчета множественного коэффициента корреляции для всех факторов, приведенных в табл. 1.

Таблица 2

Результаты множественного корреляционного анализа

Статистика	Значение статистики
Множественный коэффициент корреляции (R)	0,9999
Статистика Фишера F(7,1)	190,695
Уровень значимости статистики Фишера (p)	0,056

Как следует из полученных результатов, линейную взаимосвязь между результирующей величиной и всеми факторами можно считать сильной, так как значение множественного коэффициента корреляции фактически равно единице, и статистически значимой, поскольку уровень значимости статистики Фишера соответствует 5%. Однако между

отдельными факторами могут существовать сильные корреляционные взаимосвязи, что позволит исключить ряд величин из уравнения (3).

Таблица 3

Результаты парного корреляционного анализа

	t	X_1	X_6	X_7	X_8	X_{10}	X_{11}	X_{16}
T	1,00	0,93	0,89	0,95	0,97	-0,87	0,44	0,90
X_1	0,93	1,00	0,97	0,95	0,99	-0,68	0,25	0,95
X_6	0,89	0,97	1,00	0,95	0,94	-0,65	0,34	0,95
X_7	0,95	0,95	0,95	1,00	0,96	-0,77	0,38	0,91
X_8	0,97	0,99	0,94	0,96	1,00	-0,77	0,30	0,94
X_{10}	-0,87	-0,68	-0,65	-0,77	-0,77	1,00	-0,58	-0,61
X_{11}	0,44	0,25	0,34	0,38	0,30	-0,58	1,00	0,20
X_{16}	0,90	0,95	0,95	0,91	0,94	-0,61	0,20	1,00
Y	0,96	0,99	0,96	0,97	1,00	-0,75	0,32	0,95

Анализ статистических данных, приведенных в табл. 3, показал, что между факторами X_1 , X_6 , X_7 , X_8 , X_{16} существует сильная и статистически значимая взаимосвязь, фактор X_{11} с другими факторами и результирующей величиной практически не связан, а фактор X_{10} имеет слабую статистически значимую взаимосвязь с t , X_1 , X_7 , X_8 . Исходя из вышесказанного целесообразно внести в статистическую модель (3) факторы: t , X_1 .

Результаты множественного корреляционного анализа свидетельствуют, что уменьшение числа факторов в модели (3) не привело к существенному снижению качественных характеристик статистической модели. Линейную взаимосвязь между результирующей величиной и выбранными факторами можно считать сильной – $R = 0,999$, и статистически значимой, поскольку показатель значимости статистики Фишера находится на низком уровне – $p = 0,00$.

Для расчета параметров модели (3) проведен множественный регрессионный анализ, результаты которого представлены в табл. 4. Как следует из полученных результатов, все коэффициенты статистически значимы, имеют малую погрешность, что также подтверждается низким уровнем значимости статистики Стьюдента. Это доказывает возможность и целесообразность использования выбранных факторов в регрессионной модели (3).

С учетом полученных значений коэффициентов регрессионная модель (3) примет окончательный вид:

$$Y = 8046931 + 4029,7 + 2,44t. \quad (4)$$

Таблица 4

Результаты множественного линейного регрессионного анализа

Коэффициенты	Значение коэффициента	Стандартная ошибка коэффициента модели	Статистика студента коэффициента модели t (6)	Уровень значимости статистики Стьюдента (p)
Постоянное смещение	-8 046 931	1 469 933	-5,47435	0,001552
T	4029,7	735	5,48516	0,001536
X_1	2,44	0	12,06790	0,000020

Для более детальной оценки качества регрессионной модели целесообразно провести анализ остатков (табл. 5). Как следует из полученных данных, абсолютное значение величины остатка достаточно низкое, в то время как относительное значение не превышает 6% для отчетного периода, 2000–2008 гг. Это свидетельствует о достаточно высокой точности прогнозов и возможности использования модели для дальнейшего анализа.

Таблица 5

Результаты анализа остатков для наблюдаемых значений и предсказанных по регрессионной модели (4)

Отчетный период	Наблюдаемое значение Y	Предсказанное по модели (4) значение Y	Остаток	Относительная погрешность линейной модели (4)
2000	21 073,3	20 092,4	980,93	4,7
2001	27 170,0	26 370,2	799,85	2,9
2002	32 923,6	34 708,2	-1784,64	5,4
2003	40 888,0	41 283,5	-395,49	1,0
2004	49 621,5	49 026,7	594,85	1,2
2005	58 737,5	61 236,7	-2499,15	4,3
2006	76 967,4	73 729,5	3237,91	4,2
2007	101 953,8	104 072,6	-2118,81	2,1
2008	122 009,6	120 825,0	1184,56	1,0
2009	131 342,0	130 181,1	1160,9	

Подставляя вместо t , X_1 фактические результаты, достигнутые регионом за 2009 г., в полученное уравнение, можно оценить ожидаемое значение ВРП на душу населения за этот период. Коэффициент использования внутреннего потенциала региона составляет 1,009, что говорит о близкой к норме (=1) и устойчивой тенденции развития.

Необходимо подчеркнуть, что полученный благодаря выявлению регрессионной зависимости критерий имеет динамический смысл, т.е. рассчитывается по итогам определенного периода развития субъекта. Все исходные данные для проведения расчета базируются на официальных данных Росстата³.

При оценке индикатора IB_2 ожидаемое значение ВРП (Y) на душу населения определяется по линейной регрессионной модели вида:

$$Y = A_0 + \sum_{i=1}^m A_i X_i, \quad (5)$$

где X_i – факторы, влияющие на результирующую величину согласно таблице 1, t – отчетный период, при котором определялись значения факторов и оценивается результирующая величина, A_i – коэффициенты линейной модели.

Определение списка сопоставимых регионов рассматриваемой области по федеральному округу из общего числа при значительном количестве факторов X_i можно выполнить при помощи экспертного анализа или статистических методов классификации. Среди последних целесообразно использовать метод главных компонент или кластерный анализ. Методы кластерного анализа основаны на использовании всего исходного факторного анализа. Это дает возможность решить задачу классификации регионов по группам в случае независимых факторов X_i . Методы кластерного анализа применяются также в сочетании с последующим экспертным анализом полученных результатов. К наиболее часто используемым методам кластеризации можно отнести: метод k -средних и метод формирования иерархического дерева бинарных кластеров. Первый целесообразно использовать при достаточном объеме выборки, второй – при малом и среднем объеме выборки.

Наиболее подходящим методом классификации, в данном случае в исходном 16-ти факторном пространстве при объеме выборки 18 элементов (регионов ЦФО), является метод формирования иерархического дерева бинарных кластеров. Исходные данные для решения указанной задачи приведены в табл. 6⁴.

Статистическое моделирование проводилось в программном комплексе STATISTICA 8.0. Дендрограмма кластеров представлена на рис. 2, где на оси абсцисс показаны номера регионов в соответствии с табл. 7, а по оси ординат отложено расстояние между парами объектов или кластеров в процентах от максимального возможного расстояния в группе наблюдений.

³ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010. Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 990.

⁴ Там же.

Таблица 6

Исходные данные для кластерного анализа развития регионов ЦФО

Блок	Экономическая активность				Качество жизни				Инфраструктура региона				Наука, инновационная активность				Результативность
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	X ₁₄	X ₁₅	X ₁₆	
Характеристики Регионы ЦФО																	У
Белгородская обл.	51 082	19,4	622	77,4	76,56	-3,4	718	35	35,7	40,7	1308	13	1321	11,1	4,1	1197,8	199 229,1
Брянская обл.	21 020	7,2	638	74,4	75,05	-5,8	272	78	7,6	36,7	1973	8	1981	7,9	12,3	415,7	97 382,2
Владимирская обл.	33 374	36	652	93,6	73,34	-7,6	314	46	11,5	33,9	1923	11	1934	10,2	3,2	3204	131 342,5
Воронежская обл.	37 801	31,3	656	152,8	75,37	-6,6	392	22	39,2	54,1	1378	11	1389	8,6	4,6	4674,6	133 509,7
Ивановская обл.	28 047	9,6	650	94,9	73,2	-8	174	72	5,3	51,1	1829	12	1841	5,7	3,2	4070,1	80 923,8
Калужская обл.	58 728	24	638	117,1	73,84	-6,2	456	23	8,6	40,6	1963	13	1976	7,9	2,7	1360,3	156 300,9
Костромская обл.	16 099	9,9	635	45,7	73,79	-5,4	261	47	6,9	35,3	1553	11	1564	8	3,8	564	114 005,6
Курская обл.	42 474	12,8	653	64,9	74,99	-6,8	396	48	15,1	54	1778	10	1788	8,6	0,4	737	140 166,1
Липецкая обл.	72 060	63,6	647	98,9	75,4	-5,6	630	17	31	42,3	1535	10	1545	9,9	12,5	25644	195 126,7
Московская обл.	48 571	132,4	604	1260	74,49	-4,9	1255	3	72	37,5	1797	15	1812	6,8	9,4	11377	227 343,2
Орловская обл.	24 461	13,3	649	45,6	75,26	-6,2	370	63	9,8	39,3	1853	12	1865	14,2	4,7	799,3	110 141,7
Рязанская обл.	33 126	18,5	682	97	74,93	-7,7	442	9	8,9	55,5	959	11	970	6,6	5	1191,9	132 346,4
Смоленская обл.	37 101	20,3	620	74,3	72,67	-8,4	356	16	6,9	60,2	2354	8	2362	7,9	3,9	1127,4	129 102,3
Тамбовская обл.	42 993	7,9	669	72,8	75,56	-8	516	41	9,3	34,9	1467	11	1478	9,4	6,1	972,9	122 258,7
Тверская обл.	49 467	18,2	676	80	72,5	-8,9	330	36	16,4	51,6	2483	11	2494	4,4	11,2	1482,9	144 993,3
Тульская обл.	39 963	54,1	685	118,2	73,66	-9,9	255	19	12,5	34,4	1163	10	1173	9,3	1,7	6408,9	138 108,7
Ярославская обл.	39 684	56	652	143	75,29	-5,7	288	64	17,6	60,3	2037	14	2051	9,5	7,9	5752,9	162 643,2
Москва	71 114	552,3	585	3861	77,74	-0,4	257	5	74,9	81,8	2013	37	2050	14,1	1,5	25992,7	679 340,7

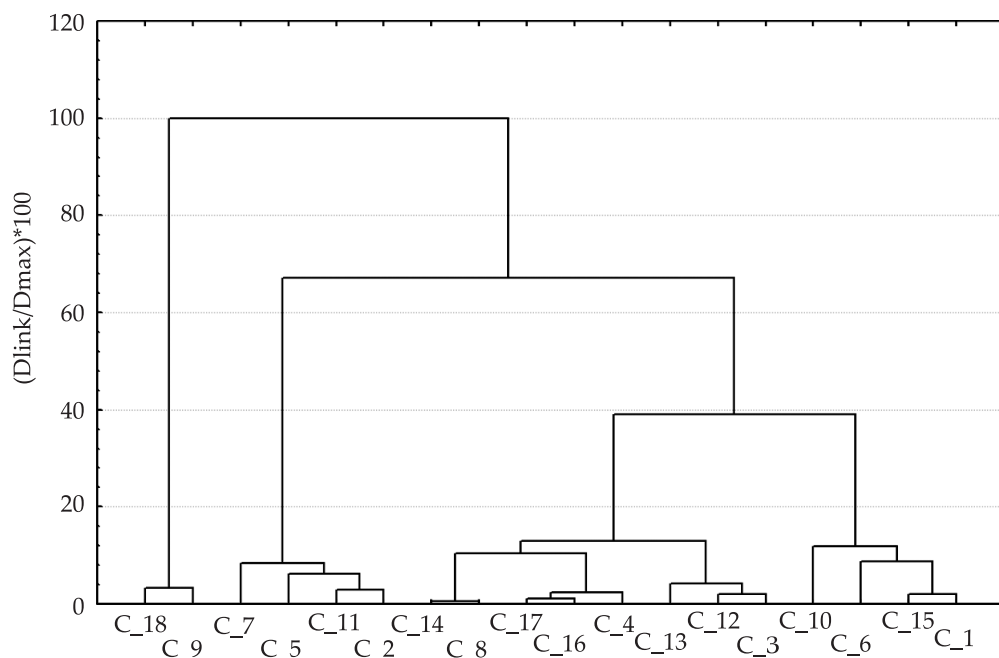


Рис. 2. Дендрограмма кластерного анализа для регионов ЦФО

Из анализа полученной дендрограммы можно выявить четыре группы кластеров. Исходя из значения ВРП на душу населения, их можно назвать: лидеры (активные), претенденты на лидерство, умеренно-стабильные и аутсайдеры. Согласно графику, к первой группе регионов (лидерам) относятся Липецкая область (C9) и г. Москва (C18). Второй региональный кластер (претендентов на лидерство) представлен Белгородской (C1), Московской (C10), Калужской (C6), Тверской (C15) областями. Третью группу (умеренно-стабильных) регионов составляют Ярославская (C17), Тульская (C16), Курская (C8), Воронежская (C4), Тамбовская (C14), Смоленская (C13), Рязанская (C12) и Владимирская (C3) области. К четвертому кластеру регионов (аутсайдерам) относятся Орловская (C11), Костромская (C7), Ивановская (C5) и Брянская (C2) области.

Для расчета результирующей величины показателя IB_2 необходимо оценить наличие и статистическую значимость линейной взаимосвязи между факторами и ВРП на душу населения для регионов 3-й группы. Учитывая малый объем выборки перед проведением множественного линейного регрессионного анализа целесообразно определить наличие сильных корреляционных взаимосвязей между факторами и исключить их из модели. Расчет парного коэффициента корреляции и оценка его статистической значимости проведены по аналогии с предыдущим случаем (при определении IB_1).

Учитывая сильную корреляцию между X_2-X_4 , X_2-X_7 , X_2-X_{16} , X_3-X_{11} , X_3-X_{13} , X_4-X_9 , X_4-X_{16} , X_7-X_{16} , $X_{11}-X_{13}$, а также относительно низкое значение парного коэффициента корреляции из исходного множества факторов целесообразно удалить следующие факторы: X_6-X_{13} .

Как следует из полученных результатов, линейную взаимосвязь между результирующей величиной и всеми факторами можно считать статистически не значимой, так как множественный коэффициент корреляции достаточно мал и равен 0,89, и уровень значимости статистики Фишера равен 73%. Поэтому для расчета индекса $ИБ_2$ необходимо использовать в качестве расчетного (ожидаемого) значения результирующего показателя среднее арифметическое значение ВРП на душу населения по выбранным регионам –136184,7 руб. Значит, второй индикатор использования инновационно-воспроизводственного потенциала по Владимирскому региону согласно формуле (2) составит: $ИБ_2 = 131342,5/136184,7 = 0,96$, что свидетельствует о близкой к норме (=1), но не совсем устойчивой тенденции развития.

По аналогии с предыдущими этапами анализ результатов расчета статистик третьего уровня (для $ИБ_3$) показал, что между факторами X_2-X_4 , X_2-X_{12} , X_4-X_{12} , $X_{11}-X_{13}$ существует сильная и статистически значимая взаимосвязь. Исходя из вышесказанного, целесообразно удалить из статистической модели (5) факторы: X_4 , X_{11} , X_{12} . Результаты расчета свидетельствуют о том, что линейную взаимосвязь между результирующей величиной и выбранными факторами можно считать сильной, так как множественный коэффициент корреляции равен почти единице, и статистически значимой, поскольку уровень значимости статистики Фишера меньше 5%.

Учитывая значимость корреляционной взаимосвязи, можно выполнить расчет коэффициентов модели (5). Результат множественного линейного регрессионного анализа приведен в табл. 7.

Согласно результатам расчета значений коэффициентов уравнения регрессии, статистически значимым является коэффициент уравнения для фактора X_2 . Это подтверждается уровнем значимости статистики Стьюдента (p), меньшим 5%. Следовательно, вместо множественного линейного уравнения регрессии можно использовать парное уравнение вида:

$$Y = 110079 + 1024 \times X_2. \quad (6)$$

Повторный корреляционный анализ показывает, что величина коэффициента корреляции составляет 0,98 при уровне значимости $p=0,00$. Это свидетельствует о том, что уменьшение числа факторов в модели (5) до одного не привело к существенному снижению качественных характеристик статистической модели. Однако, как показывает анализ остатков,

Таблица 7

Результаты множественного линейного регрессионного анализа

Коэффициенты	Значение коэффициентов	Стандартная ошибка коэфф. модели	Статистика Стьюдента коэфф. модели t(6)	Уровень значимости статистики Стьюдента (p)
Постоянное смещение	760740,8	1363180	0,55806	0,606560
X_1	1,9	1	2,07595	0,106510
X_2	922,4	133	6,91963	0,002289
X_3	1,5	559	0,00274	0,997947
X_5	-8678,0	17242	-0,50329	0,641210
X_6	10685,5	6987	1,52945	0,200888
X_7	-16,4	48	-0,34291	0,748927
X_8	-106,6	594	-0,17933	0,866400
X_9	-73,0	633	-0,11531	0,913754
X_{10}	542,3	893	0,60728	0,576449
X_{13}	-26,5	50	-0,53289	0,622339
X_{14}	3368,2	4845	0,69513	0,525244
X_{15}	2104,4	3191	0,65942	0,545655
X_{16}	-3,1	2	-1,51185	0,205110

модель (6) имеет значительную относительную погрешность по сравнению с регрессионной моделью по всем факторам, приведенным в табл. 7. Результаты анализа остатков рассматриваемых регрессионных моделей приведены в табл. 8. Из всех факторов, приведенных в табл. 7 только X_1 , X_2 , X_6 , X_{16} имеют достаточно малый уровень значимости, поэтому имеет смысл именно их включить в окончательное уравнение регрессии для ожидаемого значения результирующей величины. Как следует из результатов анализа остатков, регрессионная модель на основе факторов X_1 , X_2 , X_6 , X_{16} включает значения остатков, сопоставимые с полной моделью и при этом относительная погрешность не превышает 15%, высокий коэффициент множественной регрессии, равный 0,99 и его уровень значимости $p=0,00$. Это свидетельствует о положительных статистических свойствах полученной регрессионной модели. Окончательное уравнение регрессии примет вид:

$$Y = 760740 + 1,9 \times X_1 + 922,4 \times X_2 + 10685 \times X_6 - 3,1. \quad (7)$$

Как и в предыдущем случае, в полученное регрессионное уравнение были подставлены результаты, достигнутые Владимирской обла-

Таблица 8

Результаты анализа остатков для наблюдаемых значений и предсказанных по полной регрессионной модели и моделям (6), (7)

Регион	Наблюдаемое значение Y	Относительная погрешность полной линейной модели по всем факторам из табл. 7, %	Относительная погрешность линейной модели (6), %	Относительная погрешность линейной модели (7), %
Белгородская обл.	199229,1	5,51	34,78	8,32
Брянская обл.	97382,2	-3,51	-20,61	-7,52
Владимирская обл.	131342,5	1,99	-11,88	-0,18
Воронежская обл.	133509,7	-7,52	-6,46	-4,23
Ивановская обл.	80923,8	-4,99	-48,18	-15,53
Калужская обл.	156300,9	-13,12	13,85	-13,52
Костромская обл.	114005,6	8,04	-5,45	10,69
Курская обл.	140166,1	8,36	12,11	2,32
Липецкая обл.	195126,7	1,93	10,21	3,81
Московская обл.	227343,2	-1,82	-8,05	-9,33
Орловская обл.	110141,7	-4,68	-12,31	-1,75
Рязанская обл.	132346,4	-1,66	2,51	10,32
Смоленская обл.	129102,3	3,45	-1,37	5,79
Тамбовская обл.	122258,7	3,33	3,35	-0,95
Тверская обл.	144993,3	7,18	11,23	6,54
Тульская обл.	138108,7	-0,43	-19,82	2,78
Ярославская обл.	162643,2	-5,43	-2,94	-4,30
г. Москва	679340,7	0,25	0,55	0,63

стью за соответствующий период. В итоге ожидаемое значение ВРП на душу населения получилось равным 131577,4, в то время как реально достигнутый показатель определялся в размере 131342,5 руб. Соответственно, значение третьего индикатора использования инновационно-производственного потенциала региона составит: $ИБ_3=0,998$, что свидетельствует о близкой к норме (=1) тенденции развития.

По формуле (2) значение интегрального индикатора социально-экономического развития Владимирской области составит:

$$I_{\text{ср}} = \sqrt{1,009^2 + 0,96^2 + 0,998^2} = 1,71.$$

Полученный результат (по формуле (2)) дает возможность интерпретировать, насколько используется совокупный потенциал субъекта федерации. Как видно, значение фактического обобщенного индикатора развития (1,71) меньше нормативного (1,73), хотя и незначительно отстает от него. Поэтому социально-экономические позиции региона (Владимирской области) на период 2009 г. выглядят недостаточно устойчивыми. При этом примечательно, что, согласно приведенному фрагменту расчетов, регион успешнее использует внутренний потенциал (1,009), в то время как внешние ресурсы задействованы не в должной мере.

Результат данного исследования наглядно показывает, что даже относительные показатели развития региона (ВРП на душу населения, уровень экономической активности и т.д.) еще не свидетельствуют о степени использования его социально-экономического потенциала. Это может объясняться тем, что у всех субъектов разные «стартовые» возможности, априори различное финансирование, а также климатические и политико-правовые условия. Поэтому только дифференцированный подход, приведенный к единым стандартам, позволяет формулировать определенные выводы и умозаключения по поводу эффективности привлечения региональных ресурсов.

Номенклатура включенных в модель факторов может корректироваться. Универсальный характер рассматриваемой методики позволяет варьировать перечень оцениваемых параметров, исходя из информационных возможностей, объекта исследования, а также квалификации привлекаемых аналитиков.

Приведенный методический подход дает возможность анализировать влияние отдельных факторов, обеспечивающих сбалансированное социально-экономическое развитие региона, а также оценивать возможные последствия его изменения на перспективу.

В. АФОНИНА
кандидат экономических наук, доцент,
профессор АНОО ВПО «Одинцовский гуманитарный
институт»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Представлены тенденции развития современного отечественного сельскохозяйственного производства. Обосновывается необходимость участия государства в создании условий для привлечения инвестиций в современное сельское хозяйство. На примере Пензенской области рассмотрены существующие формы взаимодействия государства и сельских товаропроизводителей по привлечению различных источников финансирования для восстановления и модернизации материально-технической базы сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: *инвестиции, основной капитал, источники финансирования, государственное регулирование, инвестиционные кредиты, инвестиционный подъем, государственно-частное партнерство.*

Важнейшим звеном агропромышленного комплекса нашей страны было и остается сельское хозяйство. За счет сельского хозяйства почти на 70% покрывается спрос населения на товары народного потребления. При этом около половины бюджета средней российской семьи тратится на продукты питания.

Для успешного развития сельского хозяйства необходимо своевременное воспроизводство капитала посредством инвестиций. Их количественный и качественный состав определяет характер и скорость восполнения экономических ресурсов, потребляемых в процессе сельскохозяйственного производства. Но сельскому хозяйству с продолжительным производственным циклом, с высокой зависимостью от природно-климатических условий, наличием постоянного риска в получении стабильных доходов, низкой рентабельностью сложно самостоятельно привлекать капитал в требуемых размерах. Указанные особенности сельского хозяйства обуславливают необходимость государственного регулирования инвестиционной деятельности.

На современном этапе экономического развития сельского хозяйства России инвестиционная ситуация характеризуется, с одной сто-

роны, – направленностью на модернизацию одного из важнейших секторов экономики, с другой, – отсутствием в достаточном количестве инвестиций.

Общеизвестно, что состояние сельского хозяйства во многом определяется его материально-технической обеспеченностью, которая зависит от наличия и объемов приобретения сельскохозяйственной техники, энергетических и других ресурсов. Для воспроизводства основного капитала необходимы финансовые средства, которые ежегодно изымаются у сельскохозяйственных производителей под действием диспаритета цен. Это обуславливает хронический дефицит собственного оборотного капитала, восполнение которого предприятия обеспечивают путем «проедания» основного капитала (использование амортизации на текущие нужды). В результате сложившейся ситуации происходит снижение производственного потенциала сельского хозяйства (см. табл. 1).

Таблица 1

Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях (тыс. шт.)¹

	2000	2005	2006	2007	2008*	2009*	2010*
Тракторы	746,7	480,3	439,6	405,7	368,4	330,0	310,3
Комбайны:							
зерноуборочные	198,7	129,2	117,6	107,7	95,8	86,1	87,0
кормоуборочные	59,6	33,4	29,5	26,6	24,0	21,4	20,0
картофелеуборочные	10,0	4,5	4,0	3,7	3,4	3,0	2,9
свеклоуборочные машины	12,5	7,2	6,2	5,3	4,2	3,6	3,2

* Без учета микропредприятий.

В 2010 г. по сравнению с 2000 г. наличие тракторов сократилось в 2,4 раза. Наиболее быстрыми темпами происходит снижение количества комбайнов. Так, количество кормоуборочных комбайнов снизилось за аналогичный период времени практически в 3 раза, картофелеуборочных – в 3,4 раза, свеклоуборочных – в 3,9 раза соответственно.

Поступление новой техники на протяжении десятилетий снижалось. Приобретение новых тракторов сельскохозяйственными организациями снизилось со 177 тыс. шт. в 1980 г. до 131,4 тыс. шт. в 1991 г.² В рыноч-

¹ Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики: Обеспеченность сельскохозяйственных организаций тракторами и комбайнами, 2011. Федеральная служба государственной статистики (http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_38/IssWWW.exe/Stg/03-06.htm).

² Корабейников М. Инвестиции – основной фактор долгосрочного финансирования // Экономист. 2001. № 5. С. 85–91.

ной экономике процесс обновления техники практически затормозился. В 2000 г. приобретение тракторов составило 14, 2 тыс. шт., в 2006 г. – 11 тыс. шт. И только в 2007 г. наметился некий перелом в этой ситуации – поступление новых тракторов составило 13,4 тыс. ед.

В 2009–2010 гг. в приобретении новой техники опять наметилась тенденция к снижению (см. рис. 1).

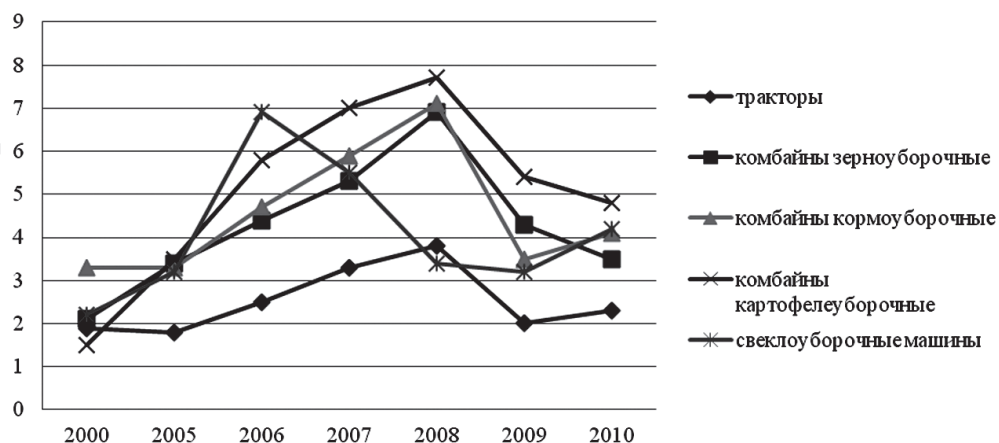


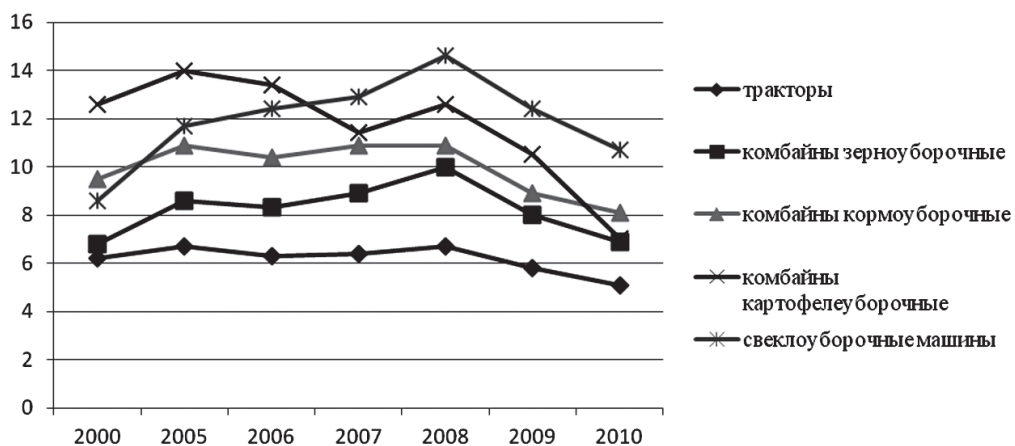
Рис. 1. Приобретение новой техники в сельскохозяйственных организациях (в процентах к наличию на конец года). Без учета микропредприятий, без тракторов, на которых смонтированы землеройные, мелиоративные и другие машины

Списание сельскохозяйственной техники происходит опережающими темпами по сравнению с ее поступлением. В 2009 г. списание тракторов, зерноуборочных комбайнов превышает в 2,9 раза их приобретение. Выбытие тракторов в 2010 г. составило 5,1%, а поступление – 2,3%, зерноуборочных комбайнов – 6,9 и 3,5% соответственно. Аналогичная ситуация наблюдается и с другой техникой (см. рис. 2).

Парк сельскохозяйственных машин сокращается и соответственно увеличивается нагрузка на одну машину (см. рис. 3).

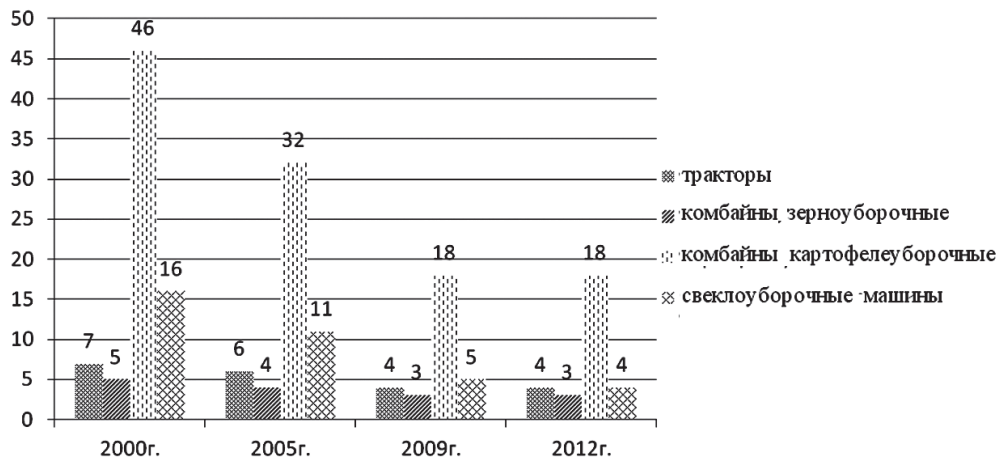
Нагрузка на свеклоуборочные машины увеличилась в 4,5 раза по сравнению с 2000 г. (с 62 га до 278 га), на картофелеуборочные комбайны – практически в 3 раза (с 22 га до 62 га). В среднем по России нагрузка пашни на 1 трактор составляет 236 га, посевов соответствующих культур на зерноуборочный комбайн – 327 га, кукурузоуборочный – 817 га, на свеклоуборочную машину – 278 га.

В других странах нагрузка на сельскохозяйственную технику значительно ниже. Так, в США, соответственно, 28 и 82 га, во Франции – 12 и 63 га, в Германии – 8 и 67 га. Энегрообеспеченность в сельском хозяйстве России не превышает 350 л.с. на 100 га посе-



Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики.

Рис. 2. Списание техники в сельскохозяйственных организациях (в % к наличию на начало года). Без учета микропредприятий, без тракторов, на которых смонтированы землеройные, мелиоративные и другие машины



Рассчитано автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

Рис. 3. Нагрузка на сельскохозяйственную технику*. Без учета микропредприятий

* Приходится тракторов на 1000 га пашни, комбайнов – на 1000 га посевов соответствующих культур, свеклоуборочных машин – на 1000 га посевов сахарной свеклы.

вов, что даже без учета качества и предельного износа техники в 1,8 и 2,5 раза меньше, чем в США и Германии³.

Наличие парка машин не соответствует потребностям сельского хозяйства. К тому же 95–97% образцов изготовлены с отступлением от технических условий, 80–85% не соответствуют требованиям безопасности и эргономики⁴.

Для восстановления разрушенной материально-технической базы сельскому хозяйству необходим колоссальный приток инвестиций. В 2009 г. было выделено из бюджета страны дополнительно 17 млрд руб. на субсидирование процентных ставок по инвестиционным и краткосрочным кредитам⁵. Этих средств явно недостаточно. По мнению ученых⁶, инвестиционные кредиты (займы), необходимо выдавать сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйствам, ИП, сельским потребительским кооперативам на срок до 15 лет и часть их возмещать за счет бюджета РФ на 40%, а крестьянским (фермерским) и подворным хозяйствам – на 50%.

Согласно действующему законодательству инвестиционная деятельность на территории РФ может финансироваться за счет:

собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц и др. средства);

- заемных финансовых средств (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и др. средства);
- привлеченных финансовых средств (средства, полученные от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц);
- инвестиционных ассигнований из государственных бюджетов, местных органов и внебюджетных фондов;
- иностранных инвестиций⁷.

Следует отметить, что в развитых индустриальных странах основным источником финансирования являются внутренние поступления (при-

³ Необходимость государственной поддержки сельскохозяйственного производства и повышения эффективности использования бюджетных средств в агропромышленном комплексе России (<http://www.ach.gov.ru>).

⁴ Семина Л. Активизация инвестиционной деятельности в региональном АПК // Экономика сельского хозяйства России. 2010. № 1. С. 47–50.

⁵ Скрынник Е. Задачи агропромышленного комплекса в 2009 г. // АПК: экономика, управление. 2009. № 5. С. 3–7.

⁶ Пошкус Б. Обеспечить поддержку сельского хозяйства // Экономика сельского хозяйства России. 2009. № 4. С. 17–25.

⁷ Федеральный закон № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Собрание законодательства РФ. 1999. № 10. С. 107.

быль и амортизация), на которые приходится до 70% (в среднем 55–60%) всех инвестиций. Доля внешних источников здесь составляет 40–50%, причем доля банковских кредитов – 35–40%, а доля акционерного капитала – лишь 2–3%. В развивающихся странах доля внешних источников доминирует. Так, их доля в капиталовложениях Индии составляет более 60%, в Республике Корея – до 87%⁸. В России же основным источником финансирования инвестиций в основной капитал являются собственные средства предприятий (до 45%). Доля бюджетных средств снижается, причем центр тяжести переносится на бюджеты субъектов Федерации⁹. Очевидно, следует привлекать частные инвестиции в сельское хозяйство, но без активного участия в этом процессе государственных институтов решить данную задачу сельскохозяйственным товаропроизводителям сложно.

На основании федеральных законов и постановлений регионы разрабатывают свои основные документы регионального уровня. В частности, к документам, регулирующим инвестиционную деятельность в Пензенской области, относятся Законы Пензенской области:

- «Об инвестиционной стратегии Пензенской области» от 1 марта 2004 г. № 579-ЗПО;
- «Об инвестициях и государственно-частном партнерстве в Пензенской области» от 30 июня 2009 г. № 1755-ЗПО;
- «Об утверждении инвестиционного соглашения между правительством Пензенской области и обществом с ограниченной ответственностью “Агроресурс-Пенза”» от 10 октября 2011 г. № 2127-ЗПО;
- «Об утверждении инвестиционного соглашения между правительством Пензенской области и обществом с ограниченной ответственностью “Пензамолинвест”» от 31 октября 2011 г. № 2148-ЗПО и др.

В настоящее время в Пензенской области отмечается инвестиционный подъем, обусловленный формированием и совершенствованием законодательной и нормативной базы, которая обеспечивает защиту прав инвесторов, стимулирует привлечение сбережений населения и иностранного капитала в инвестиционную деятельность. В области работают инвесторы из Москвы, Санкт-Петербурга, Самары и других регионов России.

В области с 2000 г. применяется Патронажный сертификат Губернатора Пензенской области. За это время выдано 20 таких сертификатов.

⁸ Афонина В., Кадеркаева А. Тенденции развития иностранных инвестиций в России и Пензенском регионе / Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономического и управленческого потенциала России в XXI веке». Пенза: ПГПУ, 2003. С. 71–76.

⁹ Яковлева Е.А., Шевченко А.Н. Механизмы регулирования инвестиционной деятельности в агротехнической сфере. Воронеж: Научная книга, 2010. С. 40–49.

Их получателями являются компании, реализующие на территории области крупные и социально значимые проекты – ОАО «Птицефабрика «Васильевская», ООО «Пензамолинвест», ООО РАО «Наровчатское» и др.

Вышеперечисленные мероприятия активизируют инвестиционную деятельность в сельском хозяйстве области, увеличивают инвестиции в основной капитал отрасли (см. табл. 2).

Таблица 2

Материально-техническая база сельского хозяйства Пензенской области*

	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Инвестиции в основной капитал отрасли за счет всех источников финансирования в фактически действовавших ценах, млн руб.	1064,9	1075,2	1707,3	2671,5	4045,9	4705,2	4684,6
Ввод в действие производственных мощностей за счет строительства новых, расширения и реконструкции действующих животноводческих помещений, тыс. скотомест:							
крупного рогатого скота	0,16	–	0,08	0,85	1,2	0,6	5,8
свиней	–	–	0,8	0,1	–	22,4	168,4
птицы, тыс. птицемест	–	1051,0	1160,0	892,0	511,1	705,5	168,4
Зерносеменовохранилища, тыс. т единовременного хранения	15,0	–	–	–	–	–	1,4
Теплицы под стеклом, тыс. кв. м	–	32,4	–	95,8	21,9	–	–

* Данные за 2005 г. и далее приведены по виду деятельности «Сельское хозяйство»¹⁰.

Инвестиции в основной капитал отрасли за счет всех источников финансирования с 2001 г. по 2010 г. увеличились в 4 раза. Это позволило построить новые, расширить и реконструировать действующие животноводческие помещения и увеличить количество скотомест для КРС с 0,16 тыс. до 5,8 тыс., содержания свиней – с 0,8 скотомест до 168,4 тыс.

¹⁰ Сельское хозяйство Пензенской области за 2010 г.: статистический бюллетень. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Пензенской области. Пенза, 2011.

Ежегодно увеличиваются объемы кредитов, выданных на инвестиционные цели. В 2011 г. сумма кредитов на инвестиционные цели по сравнению с 2010 г. увеличилась на 30% и составила 12 239,9 млн руб. (см. рис. 4).

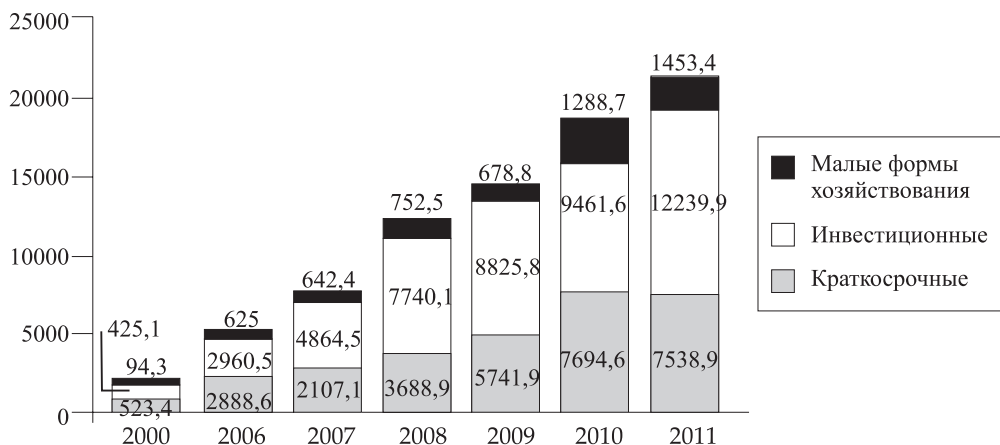


Рис. 4. Объем привлеченных кредитных средств сельхозпроизводителями всех форм собственности

В структуре выданных кредитов на долю инвестиционных кредитов приходится 58%. Это обеспечивает позитивную динамику развития сельского хозяйства практически по всем направлениям. Начиная с 2000 г., темпы роста производства продукции сельского хозяйства в Пензенской области превышают среднее значение по Российской Федерации (см. табл. 3).

Таблица 3

**Производство продукции сельского хозяйства в Пензенской области
(в фактически действовавших ценах (млрд руб.))**

Хозяйства всех категорий	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сельское хозяйство	10,03	15,72	17,88	22,28	29,51	31,87	29,02
Растениеводство	5,24	7,21	8,78	10,83	15,92	15,13	10,23
Животноводство	4,8	8,5	9,1	11,4	13,6	16,7	18,8

В 2011 г. в хозяйствах всех категорий произведено 957,6 тыс. т зерна в первоначально-оприходованном весе (включая кукурузу на зерно). Получены высокие урожаи сахарной свеклы – 2,1 млн т (в 2,2 раза больше уровня 2009 г.), подсолнечника – 213,7 тыс. т (в 3,1 раза больше уровня 2009 г.), картофеля – около 600,0 тыс. т (в 1,2 раза больше уровня 2009 г.),

овощей (включая овощи закрытого грунта) –161,3 тыс. т (в 1,1 раза больше уровня 2009 г.).

В животноводстве увеличивается производства мяса. Производство скота и птицы на убой составило 169,3 тыс. т, что на 12,4% больше, чем в 2009 г. В хозяйствах всех категорий произведено 485,6 тыс. т молока или 104,1% к уровню прошлого года.

Высокие темпы увеличения производства сохраняются в птицеводстве. В 2011 г. произведено на убой 80,9 тыс. т птицы или на 13,7% больше уровня 2009 г. Производство яиц в хозяйствах всех категорий составило 343,7 млн штук, или на 6,5% больше уровня 2009 г.

В области реализуются инвестиционные проекты по строительству, реконструкции и модернизации животноводческих комплексов и ферм. Интересен опыт инвестирования на основе государственно-частного партнерства. Инвестиционное соглашение с инвестором от имени Пензенской области заключается Правительством Пензенской области на основании требований Закона Пензенской области.

Правительство Пензенской области определяет порядок заключения, регистрации, ведения учета инвестиционных соглашений и контроля за ходом реализации приоритетного инвестиционного проекта, а также ежегодно направляет в Законодательное Собрание отчет о ходе реализации заключенных инвестиционных соглашений.

В инвестиционном соглашении устанавливаются:

- 1) формы государственной поддержки инвестиционной деятельности;
- 2) права и обязанности сторон;
- 3) объемы, направления и сроки вложения инвестиций, количество дополнительно создаваемых рабочих мест и планируемый уровень заработной платы, расчет налоговых поступлений по уровням бюджетной системы на срок реализации приоритетного инвестиционного проекта и последующие три года постинвестиционного периода и другие существенные для оценки значимости проекта показатели;
- 4) ответственность сторон за нарушение условий инвестиционного соглашения и порядок его досрочного расторжения.

С участием механизмов государственно-частного партнерства запущена в эксплуатацию мега-ферма на 3600 коров.

В области завершено строительство крупнейшего в Европе инкубатория на 105 млн яйцемест в год (проектная стоимость более 1,0 млрд руб.). Сданы в эксплуатацию помещения для крупного рогатого скота на 2,2 тыс. мест, для птицы – на 168,4 тыс. мест, убойные цеха производительностью 6,0 и 1,0 т в смену.

В 2011 г. начат ряд проектов, имеющих общероссийское значение, на общую сумму свыше 11 млрд руб:

- строительство первой очереди птицекомплекса по выращиванию индейки с годовой производительностью 15 тыс. т мяса птицы в год в Колышлейском и Нижнеомовском районах. Общая сметная стоимость проекта составляет 4550,0 млн руб. В комплексе предусмотрено строительство инкубатория, 3 площадок подрашивания и 5 площадок откорма, завода по убою и переработке птицы, комбикормового завода. Заключен кредитный договор с ОАО ПРФ Россельхозбанком и открыта кредитная линия на 3,5 млрд руб.;
- строительство комплекса по выращиванию шампиньонов мощностью 6,0 тыс. т грибов в год.

ООО РАО «Пензенская зерновая компания» осуществляет строительство свиноводческих комплексов на 10 000 свиноматок. В 2010 г. введен в эксплуатацию 1-й модуль мощностью 12,5 тыс. т мяса свиньи в год. Организация приступает к строительству 2-го и 3-го модулей свиноводческих комплексов. Каждый модуль мощностью 25 тыс. т мяса в год рассчитан на 200 тыс. голов свиней. Общий объем инвестиций по проекту составляет 6,4 млрд руб.

ООО «Русская молочная компания» и «Olam International» реализуют совместный проект, в рамках которого планируется довести поголовье собственного дойного стада к 2015 г. до 50 тыс. голов, надои – до 400 тыс. т молока ежегодно. Совокупный объем инвестиций составит около 400 млн долл.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в Пензенской области, выражающееся в создании благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности и прямом участии государства в инвестиционной деятельности в форме государственно-частного инвестиционного партнерства приносят очевидный положительный результат: увеличивается ВРП; возводятся современные комплексы по производству мяса (по производству мяса на душу населения Пензенская область занимает 3-е место в ПФО), молока и другой продукции; создаются новые рабочие места; растет заработная плата сельских товаропроизводителей.

М. БАДАЛЯН

кандидат экономических наук
доцент Государственного аграрного университета Армении

А. КАЗАРЯН

кандидат экономических наук
доцент Государственного аграрного университета Армении

ТИПОЛОГИЯ РЕГИОНОВ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье поднимается вопрос о возможности применения на практике теоретических аспектов типологизации сельских общин и других территориальных сельскохозяйственных образований при формировании программ развития региональной сельскохозяйственной политики в Армении. Дана методология и алгоритм составления типологии сельских общин по основным характеристикам.

Ключевые слова: государственное регулирование, эффективность, сельское хозяйство, типология регионов, продовольственная безопасность.

В условиях рыночных отношений вопросы, касающиеся необходимости, масштабов и методов государственного регулирования экономики или ее отдельных отраслей, всегда были и остаются предметом дискуссий. Вместе с тем государственную поддержку сельскому хозяйству оказывают во многих странах мира, независимо от уровня их развития, что объясняется рядом особенностей этой отрасли.

Во-первых, сельское хозяйство вносит существенный вклад в достижение макроэкономических целей страны (экономический рост, улучшение торгового баланса, снижение уровня бедности, продовольственная безопасность). Однако оно не всегда способно обеспечить высокие доходы для производителей, а результаты сельскохозяйственного производства зависят от климатических условий. Вместе с тем, вне зависимости от ожидаемого дохода, страна нуждается в продуктах питания, поэтому государство помогает сельскохозяйственным товаропроизводителям.

В этом смысле не является исключением и Республика Армения, для которой остается актуальной проблема наличия диспропорций социально-экономического развития сельских общин. В ее решении суще-

ственную роль могут сыграть подъем и расширение сельскохозяйственного производства. Государственное регулирование жизненно важной отрасли со стороны государства можно рассматривать как многоцелевой процесс, нуждающийся в теоретико-методологическом обосновании. К их числу относится задача выбора регионов или территориальных единиц.

Задача осложняется тем, что развитие сельского хозяйства нельзя рассматривать отдельно от развития села. Они взаимосвязаны, что приводит к необходимости выбора между экономически эффективными и социально справедливыми вариантами. Например, когда речь идет о реорганизации или создании производственной инфраструктуры, то с точки зрения гарантированного роста валовой продукции сельского хозяйства в масштабе страны предпочтение отдается регионам с достаточным производственным потенциалом, что обеспечивает тем самым высокую эффективность вложений. А если аналогичную задачу рассматривать с точки зрения выравнивания социально-экономического развития сельских общин или ликвидации бедности в общинах, то изменится список включенных в эти программы общин, и тогда на первый план смогут выйти регионы (общины) с ограниченным производственным потенциалом.

На основе базовых направлений социально-экономической политики страны формируются цели государственного регулирования сельского хозяйства, на основании которых осуществляется выбор регионов (общин), которые должны быть включены в отраслевые программы. Для разработки и реализации государственной программы проблема выбора регионов (общин) заранее требует группировку схожих по определенным признакам территориальных единиц. Решение этой задачи необходимо и в том случае, когда государственная программа охватывает все территориальные единицы.

Представленная проблема весьма актуальна для современной Армении: 865 сельских общин страны существенно отличаются друг от друга по занимаемой площади и климатическим условиям, существенно различаются по уровням социально-экономического обеспечения. Поэтому, при разработке программ государственного регулирования сельского хозяйства, усредненный подход и игнорирование особенностей отдельных общин может стать причиной принятия не только слабо обоснованных решений, но и привести к недостаточно целевому использованию государственных средств.

Оценка состояния сельского хозяйства, анализ ситуации, выявление проблем и разработка программ государственного регулирования отрасли должны сочетаться с выявлением проблем сельских общин, конкретизацией ресурсов, предоставляемых для решения данных проблем. Решение этой задачи осложняется из-за существенной качественной разнородности сельских общин, что можно преодолеть формированием типологии общин. Это позволит изучить групповые закономерности

развития общин, выявить схожие проблемы и представляющие интерес прочие характеристики, позволит сформировать реальную основу для разработки программ государственного регулирования отрасли.

Проблемам типологизации регионов посвящены многочисленные исследования, которые в основном освещают подходы к формированию конкретных видов сельскохозяйственных производственных сообществ. В этих работах почти не рассматриваются теоретические основы формирования типологий. Целый ряд спорных вопросов, касающихся типологии и теоретических основ методологии формирования, не только не получили окончательного решения, но часть из них даже не обсуждалась. Например, выбор исходных показателей и задачи, касающиеся определения оценок важности и алгоритмов работы с качественными показателями. Очень часто типология отождествляется с классификацией (ранжированием) регионов или стран по какому-либо одному признаку (например, индексу человеческого развития).

Формально постановка задачи сводится к следующему.

Имеем n сельских общин, состояние каждой из них в момент времени t можно охарактеризовать с помощью вектора

$$X_i (x_1, x_2, \dots, x_j, \dots, x_m), i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, m,$$

где n – число, а i – индекс общин, j – индекс, а m – число характеристик ($j = 1, 2, \dots, m$).

Показатели, включаемые в состав вектора, могут быть непрерывными или дискретными величинами, а также кодом качественного показателя. Количество показателей определяет размер соответствующего пространства, где каждая община представлена в виде отдельной точки. Распределение точек на этом пространстве в целом неравномерное, однако существуют зоны уплотненности, внутри которых распределение становится равномерным. Эти зоны уплотненности можно рассматривать в качестве отдельных кластеров, которые и формируют типологию общин.

Эти задачи имеют хорошо разработанные алгоритмы решения, широко использующиеся на практике в других областях науки, но лишь в последнее время их начали применять для формирования типологии регионов.

Не останавливаясь на описании алгоритмов решения этих задач, которые подробнейшим образом представлены в литературе, заметим, что существуют также статистические программные пакеты, с помощью которых осуществляется решение этих задач (SPSS, Stata, EVIEWS).

Основу типологии территориальных единиц составляет классификация. В зависимости от целей и задач применения возможны различные схемы классификации, поэтому могут быть различные типологии для одного и того же множества. Состав и охват их признаков, множество

исследуемых общин и прочие характеристики определяются исходя из заданной цели. Подобные типологии назовем целевыми. Последовательность шагов формирования целевых типологизаций представлена на рис.



Рис. Последовательность формирования целевых типологизаций

Вместе с тем остается открытым вопрос методологии выбора показателей исходя из цели формирования типологизации территориальных единиц. Мы же предлагаем рассмотреть методологию выбора показателей, отражающих социально-экономическое состояние сельских общин Армении. На основании статистических методов анализа зависимостей между этими показателями была сформирована типология, исходящая из целей развития сельских общин и сельского хозяйства Армении¹. Типология была сформирована на основе показателей, представляющих следующие сферы:

- экономический потенциал (трудовые и земельные ресурсы, степень использования ресурсов, поголовье скота, обеспеченность техникой и инфраструктурой);
- уровень бедности (доходная бедность общины).
- проблемы, препятствующие обработке земель и развитию сельского хозяйства (качество земель, недоступность ресурсов, трудности, связанные с реализацией продукции, нехватка квалифицированных кадров).

При выборе проблем, входящих в последнюю группу, применялись также методы экспертных оценок. Основным результатом наших исследований стало разграничение семи типов сельских общин Армении, которые имеют равномерное распределение показателей трех перечисленных групп.

Условно выделенным типам можно дать следующие названия:

- «общины с производственным потенциалом – развитые»;
- «общины с производственным потенциалом – бедные»;
- «общины с производственным потенциалом – депрессивные»;

¹ Подробное описание формирования типологии представлено в статье: Бадалян М.Э. «Основные вопросы оценки сельскохозяйственной отрасли и формирования типологии общин» // Проблемы развития и управления экономикой. Сб. науч. трудов. Кн. 3. Ереван: ОР-ДАР, 2011. С. 14–22.

- «общины с производственным потенциалом – нестабильные»;
- «общины с небольшим (ниже среднего уровня) производственным потенциалом – развитые»;
- «общины с небольшим производственным потенциалом – бедные».
- «общины с небольшим производственным потенциалом – крайне бедные».

Типология сельских общин Армении, сформированная по уровню бедности, позволяет выделить множество общин, для которых необходимо государственное регулирование сельского хозяйства. Это общины, входящие в типы общин с «производственным потенциалом – бедные» и «с производственным потенциалом – депрессивные», которые имеют проблемы с доступностью инфраструктуры, уровнем дохода и размерами земельных участков. В этих общинах государственное регулирование должно быть направлено на создание производственных кооперативов, на субсидирование (желательно посредством материальных ресурсов, например, элитных семян), на реализацию программ восстановления инфраструктуры.

В общинах, включенных в типы «с небольшим производственным потенциалом – бедные», и «с небольшим производственным потенциалом – крайне бедные» применение механизмов государственного регулирования сельского хозяйства с точки зрения преодоления бедности не может обеспечить желаемого результата. Это общины, в основном, с малочисленным населением, земельные угодья здесь небольшие, возможности создания товарной продукции весьма ограничены. Им свойственна внутренняя миграция, и их сохранению может способствовать обеспечение условий для малого предпринимательства в иных сферах деятельности.

Для развития сельского хозяйства страны и обеспечения продовольственной безопасности, эффективность применения механизмов государственного регулирования может быть особенно высокой в общинах, объединенных в типы «с производственным потенциалом – развитые» и «с производственным потенциалом – нестабильные». Эти общины имеют трудности с реализацией продукции, здесь ощущается нехватка сельхозтехники, высок риск стихийных бедствий. Росту валового продукта в этих общинах может способствовать применение достижений научно-технического прогресса в производстве. Для них важно развитие государственной политики протекционизма, содействие в заготовке сельхозпродукции, обеспечение квалифицированными профессиональными кадрами, лизинговыми услугами, предложение элитных семян.

Необходимо отметить, что практическое использование сформированной типологии не ограничивается представленными примерами. Ее развернутое применение может сыграть важную роль при разработке и реализации программ, направленных на достижение целей макроэкономической и региональной сельскохозяйственной политики.

ВОПРОС О ЗЕМЛЕ

В. ПАШКОВ

кандидат экономических наук

ведущий научный сотрудник Института аграрных проблем РАН

ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЕГО ЛОГИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЯХ

Анализируется Земельный Кодекс Российской Федерации в последней редакции Федерального Закона от 29 декабря 2010 г. № 442-ФЗ. Вскрывая недостатки и противоречия данного документа, автор уделяет особое внимание введенным Кодексом понятиям «свободного» владения, пользования и распоряжения землей», «оборота» и «оборотоспособности» земельных участков. Содержатся предложения по совершенствованию Земельного Кодекса РФ.

Ключевые слова: *земельный Кодекс Российской Федерации, основные принципы земельного законодательства, оборот земельных участков, оборотоспособность земельных участков.*

Земельный кодекс (ЗК) является одной из форм кодификации земельного права со сводом ранее разрозненных федеральных законов о земле и земельных отношениях в единую, рациональную и иерархически субординированную систему законов, направленных на упорядочение совокупности земельных отношений. Это – документ с конкретным детальным развитием базовых исходных положений конституции и гражданского кодекса по земельным отношениям. Он является основой для остальных соответствующих правовых актов. Особенность ЗК РФ заключается в том, что его нормы в части движения земли и поземельных отношений оказываются выше норм Гражданского Кодекса Российской Федерации (ГК РФ). Соответствующие нормы ГК РФ действуют только в случае, если иное не предусмотрено в ЗК РФ. Поправки, вносимые в ЗК, автоматически отменяют действие соответствующих норм ГК.

В 2011 г. исполнилось 20 лет проводимой в стране земельной реформе. Однако юбилей не праздновался – земельная реформа с ее земельными

долями зашла в тупик, из которого не видно выхода. Исполнилось 10 лет и действующему сегодня ЗК РФ. До введения в действие кодекс готовился еще около 10 лет. Причем в работе над ним были задействованы тысячи отечественных и зарубежных ученых и специалистов по сельскому хозяйству. За 10 лет работы юбиляр прошел курсы лечения сотнями поправок в редакциях 15 федеральных законов о поправках. Причем в 15-й по счету закон от 29.12.2010 г. был включен уже целостный пакет поправок, которые готовились в течение почти всего 2010 г.

Проведем выборочный анализ некоторых статей документа.

В ст. 1 (Основные принципы земельного законодательства) главы 1 (Общие положения) ЗК РФ последний, 11-й, принцип излагается так: «сочетание интересов общества и законных интересов граждан, согласно которому регулирование использования и охраны земель осуществляется в интересах всего общества при обеспечении гарантий каждого гражданина на свободное владение, пользование и распоряжение принадлежащим ему земельным участком». Здесь очень важен принцип, по которому интересы всего общества ставятся выше интересов отдельных граждан. Содержание этой части статьи дезавуирует, по нашему мнению, содержание вышеупомянутой части статьи о смысле первого принципа – учета значения земли как основы жизни и деятельности человека. Подчеркнем – не общества, а человека.

Однако содержание последующей части предложения по «обеспечению гарантий», по нашему мнению, противоречит содержанию его первой части. С учетом того, что Кодекс в подпункте 2 этой же статьи признает свободное владение, пользование и распоряжение землей за «собственниками земельных участков», обеспечение гарантий таким гражданам на свободу осуществления ими указанных действий не будет сочетаться с обеспечением гарантий государству по осуществлению регулирования использования и охраны земель в интересах всего общества. Превращение земли в товарный капитал, в средство спекулятивной наживы, что неизбежно при частной собственности на землю, полностью противоречит интересам развития общества в целом.

Второе предложение подпункта 11 данной статьи излагается так: «При регулировании земельных отношений применяется принцип разграничения действия норм гражданского законодательства и норм земельного законодательства в части регулирования отношений по использованию земель, а также принцип государственного регулирования приватизации земли». Здесь вторая часть предложения по государственному регулированию приватизации земли является излишней тавтологией. Можно ли предположить проведение приватизации чего-либо и где-либо без государства? Сама приватизация, как и национализация земли или чего-либо другого, уже является формой регулирования, но только не отношений собственности, а форм собственности, их структуры. Каж-

дая форма приватизации земли дает свою структуру форм земельной собственности.

Кодекс в п. 1 ст. 2 так определяет земельное законодательство России: «Земельное законодательство состоит из настоящего Кодекса, федеральных законов и принимаемых в соответствии с ними законов субъектов Российской Федерации. Нормы земельного права, содержащиеся в других федеральных законах и в законах субъектов Российской Федерации, должны соответствовать настоящему Кодексу». Здесь законодатель исключает из земельного законодательства России ГК РФ, хотя последний содержит в себе несколько десятков специальных статей по регулированию гражданских прав людей в части земельных отношений. Далее, сам ЗК РФ в п. 3 ст. 3 указывает на противоположное тому, что сказано в п. 1 ст. 2. «Имущественные отношения по владению, пользованию и распоряжению земельными участками, а также по совершению сделок с ними регулируются гражданским законодательством, если иное не предусмотрено земельным, лесным, водным законодательством, законодательством о недрах, об охране окружающей среды, специальными федеральными законами». Правда словами «если иное не предусмотрено земельным законодательством» сфера или границы действия гражданского законодательства в области поземельных отношений ограничиваются, причем не Конституцией страны, а прямо ЗК РФ. Получается, что в сфере поземельных отношений ГК РФ выступает вторичным актом, тогда как ЗК РФ – первичным. Это очень странно, поскольку по своей правовой иерархической значимости гражданский кодекс является вторым после конституции страны документом. На основе правовых норм этого документа разрабатываются правовые нормы всех других федеральных законов. Получается также, что ГК РФ в одной статье ЗК РФ не входит в структуру земельного законодательства страны, а в другой его статье – входит.

ЗК РФ в п. 1 ст. 5 так определяет участников земельных отношений: «Участниками земельных отношений являются граждане, юридические лица, Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования». На самом деле круг таких участников более широк. Сюда входят и иностранные государства, иностранные граждане, церковь, некоммерческие объединения. В п. 3 статьи приводятся следующие понятия и их содержательные определения, используемые, как сказано в документе, «для целей настоящего Кодекса».

Здесь речь идет о следующих участниках земельных отношений:

- «собственники земельных участков» - лица, являющиеся собственниками земельных участков, которые могут обладать участками из земель сельскохозяйственного назначения только на праве аренды;
- «землепользователи» - лица, владеющие земельными участками на праве постоянного (бессрочного) пользования или на праве безвозмездного срочного пользования;

- «землевладельцы» – лица, обладающие правом пожизненного наследуемого владения;
- «арендаторы» – лица, владеющие и пользующиеся земельными участками по договору аренды либо субаренды;
- «обладатели сервитута» – лица, имеющие право ограниченного пользования чужими земельными участками (сервитут)».

Необходимо отметить, что в приведенном перечислении субъектов поземельных отношений даны правильные определения лишь собственникам, арендаторам и обладателям сервитута, и даны совершенно неправильные определения землепользователям и землевладельцам. Так, при определении землепользователей законодатель, похоже, исходил из того факта, что в нашей стране с советских времен осталась лишь небольшая часть людей, у которых по различным причинам, в основном за заслуги перед Отечеством, сохраняются небольшие земельные участки на праве постоянного (бессрочного) пользования или на праве безвозмездного срочного пользования. Сегодня же возникновение каких-либо новых хозяйств с формами и правами подобного землепользования действующий земельный кодекс и все земельное законодательство России напрочь исключают. Проведение сделок по таким участкам законами ограничено. Предполагается, что с отказом землепользователя от такого участка или с его уходом из жизни эти формы и права землепользования также уйдут или исчезнут, а сам участок должен приобрести какую-то другую форму землевладения и землепользования, например, частной собственности.

Все сказанное здесь об определении землепользователей имеет прямую аналогию с определением землевладельцев. Это такие же лица, у которых по различным причинам сохраняются до настоящего времени небольшие земельные участки, но только на праве пожизненного наследуемого владения. В этом случае Земельным кодексом и всем земельным законодательством России также исключается возникновение новых хозяйств с формами и правами землевладения.

Законодатель не понимает связи понятий «владение» и «пользовании» с понятием «собственность». Дело в том, что содержание понятия собственность разделяется на ряд актов и функций. Исторически полный собственник одновременно является полным владельцем, полным пользователем и полным распорядителем объекта собственности. Когда собственник передает какому-либо лицу в хозяйственное ведение какой-либо объект своей собственности, он одновременно передает тому часть своих прав по владению и все права по пользованию. Поэтому землепользователь всегда и везде является в значительной части и землевладельцем. Но обратное не всегда верно.

Владение может быть ограниченным во времени и неограниченным, т.е. срочным и бессрочным. Пожизненное владение является срочным.

А пожизненное наследуемое владение является переходной формой между срочным и бессрочным владениями, поскольку оно обладает признаками как первого, так и второго. Сегодня в РФ, согласно его законодательству, землевладельцами признаются лишь те граждане, которые владеют и пользуются земельными участками «на праве пожизненного наследуемого владения» (ст. 5 и 21 ЗК РФ). Получается, что теперь землевладельцы с ограниченным во времени фактическим землевладением юридически не являются никакими землевладельцами. С точки зрения экономической теории такое определение в ЗК РФ некорректно, поскольку землевладельцами являются и арендаторы, и собственники земли. Однако землевладелец и собственник земельного участка – различающиеся понятия. Каждый собственник является одновременно и землевладельцем, но не каждый землевладелец является собственником. Полное владение предполагает полного землевладельца-собственника, а неполное – неполного, к примеру, землевладельца-арендатора. По одному и тому же земельному участку могут одновременно действовать отношение владения землевладельца-арендатора и отношение владения собственника.

ЗК РФ в п. 1 ст. 6 так определяет объекты земельных отношений.

«Объектами земельных отношений являются:

- 1) земля как природный объект и природный ресурс;
- 2) земельные участки;
- 3) части земельных участков».

Объекты в их перечне должны указываться в единственном, а не во множественном числе. Так, объектами земельных отношений могут быть: 1) земельный участок, а не земельные участки; 2) часть земельного участка, а не части земельных участков. Всего же законодатель насчитал три объекта.

Введение понятия «часть земельного участка (части земельных участков)», по нашему мнению, вообще неправомерно. Дело в том, что законодатель отказался определять земельное поле как объект земельных отношений и включать его в их перечень. Во всем земельном законодательстве страны нет даже упоминания о нем. На самом же деле земельное поле является наиглавнейшим объектом земельных отношений. Земельный участок является лишь частью земельного поля независимо от того, большой он или малый. Получается, что теперь по закону объект «часть земельного участка» является частью объекта «земельные участки». По сути, законодатель на месте целостных крупных полей хотел бы видеть их части и частички.

В подпункте 2 п. 1 ст. 9 Кодекс определяет федеральные полномочия России в области земельных отношений как «установление ограничений прав собственников земельных участков, землепользователей, землевладельцев, арендаторов земельных участков, а также ограничений оборо-

тоспособности земельных участков». Установление ограничений по правам тех или иных лиц является вполне осуществимым и правомерным мероприятием. Однако невозможно осуществить ограничения по оборотоспособности земельных участков. Причина заключается в том, что земельные участки, как и всякое другое материально-вещественное имущество, по своей природе не обладают и не могут обладать какими-либо способностями, в том числе к обороту, точнее, к общественному движению. Способностями могут обладать лишь живые субъекты. Земельные участки, как и всякое другое материально-вещественное имущество, могут обладать лишь свойствами. Способности и свойства – это далеко не одно и то же.

В п. 2 той же статьи Кодекс отождествляет собственность Российской Федерации с федеральной собственностью. Это неверно. Собственность Российской Федерации есть собственность всей страны и включает собственность трех уровней субъектов государства: федерального, субъектов Федерации и муниципального. В собственность Российской Федерации не может входить частная собственность физических и юридических лиц.

ЗК РФ в п. 1 ст. 11.2 определяет образование земельных участков следующим образом: «Земельные участки образуются при разделе, объединении, перераспределении земельных участков или выделе из земельных участков, а также из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности». Слова «а также из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности» здесь не только не к месту, а вообще не нужны. Здесь нет никакой логической связи с первой частью определения. Участки образуются при разделе, объединении, перераспределении земельных участков или выделе из земельных участков любых форм собственности, включая и частную, и государственную. Законодателю, похоже, претит само существование государственной или муниципальной земельной собственности, он старается напомнить о своем отрицательном отношении к ней.

В п. 4 той же статьи Кодекс говорит об образовании земельных участков следующее: «Образование земельных участков допускается при наличии в письменной форме согласия землепользователей, землевладельцев, арендаторов, залогодержателей земельных участков, из которых при разделе, объединении, перераспределении или выделе образуются земельные участки. Не требуется такое согласие на образование земельных участков из земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и предоставленных государственным или муниципальным унитарным предприятиям, государственным или муниципальным учреждением». Получается, что государственные и муниципальные предприятия и учреждения, будучи всего лишь пользователями земли государственной или муниципальной собственности,

теперь наделяются и некоторыми функциями собственников. Однако только собственник, а не землепользователь вправе решать: дробить или не дробить, создавать или не создавать новые земельные участки. В данном пункте имеет место уже прямая дискриминация государственной и муниципальной земельной собственности.

ЗК РФ в п. 4 ст. 11.4 так определяет раздел земельного участка, предоставленного садоводческому, огородническому или дачному некоммерческому объединению граждан. Раздел «осуществляется в соответствии с проектом организации и застройки территории данного некоммерческого объединения либо другим устанавливающим распределение земельных участков в данном некоммерческом объединении документом. При разделе такого земельного участка могут быть образованы один или несколько земельных участков, предназначенных для ведения гражданином садоводства, огородничества или дачного строительства, либо относящихся к имуществу общего пользования. При этом земельный участок, раздел которого осуществлен, сохраняется в измененных границах (измененный земельный участок). Речь идет о громадном земельном массиве, который законодатель скромно называет «земельный участок». Образованные новые мелкие земельные участки могут быть проданы или подарены. Однако сам земельный массив как целое, похоже, сохраняется под названием «измененный земельный участок». И это хорошо, поскольку хотя бы в малой степени препятствует дроблению земли. Но сразу встает вопрос: а почему в законе по другим категориям земель при разделе земельных участков не введено понятие «измененный земельный участок». Введение понятия «измененный земельный участок» в категорию земель, например, сельскохозяйственного назначения работало бы на сохранение, хотя бы отчасти, крупных земельных полей.

Правда, в ст. 11.5 Кодекса предусматривается для участников долевой собственности сохранение в измененных границах старого участка, т.е. измененного земельного участка. Статья определяет следующее:

«1. Выдел земельного участка осуществляется в случае выдела доли или долей из земельного участка, находящегося в долевой собственности. При выделе земельного участка образуются один или несколько земельных участков. При этом земельный участок, из которого осуществлен выдел, сохраняется в измененных границах (измененный земельный участок).

2. При выделе земельного участка у участника долевой собственности, по заявлению которого осуществляется выдел земельного участка, возникает право собственности на образуемый земельный участок, и указанный участник долевой собственности утрачивает право долевой собственности на измененный земельный участок. Другие участники долевой собственности сохраняют право долевой собственности на измененный земельный участок с учетом изменившегося размера их долей

в праве долевой собственности». С нашей точки зрения, такое решение является половинчатым. Оно не исключает полностью дробления крупных земельных полей на клочки земли, именуемые здесь как земельные участки.

В ЗК РФ в п. 2 ст. 12 перечисляются цели охраны земель. Имеется в виду «предотвращение деградации, загрязнения, захламления, нарушения земель, других негативных (вредных) воздействий хозяйственной деятельности». Однако одно понятие деградация уже включает в себя все последующее перечисляемое – и загрязнение, и захламление и др. Такое перечисление оказывается не только излишним, но и неправомерным, поскольку понятие деградация является одним общим родовым понятием для частных видовых понятий «загрязнение», «захламление», «нарушение» и пр.

ЗК РФ в п. 1 ст. 13 в целях охраны земель обязывает собственников земельных участков, землепользователей, землевладельцев и арендаторов земельных участков проводить мероприятия по «рекультивации нарушенных земель, восстановлению плодородия почв, своевременному вовлечению земель в оборот». А пунктом 6 этой статьи в целях предотвращения деградации земель, восстановления плодородия почв и загрязненных территорий допускает «консервацию земель с изъятием их из оборота». Остается неясным, что же законодатель понимает под оборотом земель – агротехническое движение земель по аналогии с севооборотами, что было бы совершенно правильно, или общественное движение между физическими и юридическими лицами, что совершенно неправильно. Законодатель не понимает, что в обществе земля не оборачивается, а движется. Оборачивается капитал, различные стоимостные формы, но не потребительные стоимости, не материально-вещественные формы.

ЗК РФ в п. 1 ст. 15 говорит, что «собственностью граждан и юридических лиц (частной собственностью) являются земельные участки, приобретенные гражданами и юридическими лицами по основаниям, предусмотренным законодательством Российской Федерации». Законодатель забыл, что граждане России могут приобретать земельные участки и за рубежом, причем по основаниям, предусмотренным законодательством иностранных государств, и при этом быть законными собственниками. Поэтому данный пункт также требует доработки для прояснения того, что речь идет о приобретении земельных участков гражданами России на территории России и только по законам России.

ЗК РФ в п. 1 ст. 16 говорит, что «государственной собственностью являются земли, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц или муниципальных образований». Приведенное определение государственной собственности не является ее определением как таковой. Оно может претендовать всего лишь на количественное определение

тех земельных объектов, которые остаются в государственной собственности. Используемая здесь методика подсчета основана на остаточном принципе. А экономическое определение должно быть основано на качественных принципах и никак не должно быть связано с количеством объектов. Государственная собственность, как и всякая другая форма собственности, должна получить теоретическое определение в законах.

Кодекс в п. 2 этой статьи так говорит о разграничении государственной собственности на землю: «Разграничение государственной собственности на землю на собственность Российской Федерации (федеральную собственность), собственность субъектов Российской Федерации и собственность муниципальных образований (муниципальную собственность) осуществляется в соответствии с настоящим Кодексом и федеральными законами». Здесь и далее Кодекс под разграничением государственной собственности, похоже, ошибочно понимает разделение государственной собственности. Однако это есть два разных акта или действия и, соответственно, два различающихся понятия. Разделение государственной собственности является более важным актом, оно должно предшествовать разграничению. Без предварительных переговоров, без достижения согласия не может быть разграничения.

Раскрытие содержания очень важной ст. 22 (Аренда земельных участков) ЗК РФ начинается с прав иностранных граждан и лиц без российского гражданства. «Иностранные граждане, лица без гражданства могут иметь расположенные в пределах территории Российской Федерации земельные участки на праве аренды, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом». В связи с этим возникают вопросы: Почему граждане России законом отодвигаются с первого места на второе; Почему на первом месте оказываются иностранные граждане и лица без российского гражданства. Законодатель уже откровенно дискриминирует граждан России и Россию в целом.

«Нормы предоставления земельных участков» – логически противоречивое, неясное понятие, введенное в обращение самим названием ст. 33 нового ЗК РФ. П. 1 этой статьи определяет данные нормы следующим образом: «Предельные (максимальные и минимальные) размеры земельных участков, предоставляемых гражданам в собственность из находящихся в государственной или муниципальной собственности земель для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, садоводства, огородничества, животноводства, дачного строительства, устанавливаются законами субъектов Российской Федерации, для ведения личного подсобного хозяйства и индивидуального жилищного строительства – нормативными правовыми актами органов местного самоуправления». Это определение Закона было бы правоверным, если бы статья называлась «Нормы размеров предоставляемых земельных участков», а не «Нормы предоставления земельных участков». В последнем случае логически

Закон следует понимать так: количество земельных участков предоставляемых по нормам. Закон перепутал нормы количества участков с нормами размеров участков.

П. 2 этой же статьи гласит: «Максимальные размеры земельных участков, предоставляемых гражданам в собственность бесплатно для целей, предусмотренных правилами п. 1 настоящей статьи, устанавливаются: федеральными законами – из земель, находящихся в федеральной собственности; законами субъектов Российской Федерации – из земель, находящихся в собственности субъектов Российской Федерации; нормативными правовыми актами органов местного самоуправления – из земель, находящихся в собственности муниципальных образований». Это определение Закона было бы правоверным, если бы пункт статьи говорил о «максимальных размерах общей площади земельных участков», а не об их размерах.

В этих двух пунктах ст. 33 понятие «предельные (максимальные и минимальные) размеры общих площадей земли» неправомерно отождествляется с иным понятием – «предельные (максимальные и минимальные) размеры земельных участков». Получается, что земельные участки, которые по своей площади не вписываются в предъявленные требования, должны либо навсегда остаться в государственной или муниципальной собственности, либо должны быть изменены по площади: крупные уменьшены, а мелкие как-то увеличены. Это – нонсенс. Нормы площади предоставляемой земли сведены к нормам размеров земельных участков. В таком случае «нормой» будет любой раздел земельных участков в указанных размерных пределах.

Такое требование к размерам земельных участков вытекает из смешения совершенно различных понятий: «размер объектов земельных отношений (земельного поля, земельного участка, части земельного участка)» и «размер общей площади земельных участков».

Данная статья ЗК РФ говорит о предельных размерах земли применительно только к крестьянским (фермерским) хозяйствам, дачникам, огородникам, но исключает их применение к ООО, ЗАО, ОАО, крупным сельскохозяйственным корпорациям, агрохолдингам. Видимо, необходимо расширить круг применения этой нормы.

Согласно статье Кодекса, предельные размеры площади земли устанавливаются только по сделкам продажи земель в частную собственность и не устанавливаются по сделкам аренды, продажи прав аренды и другим. Однако сегодня в стране существуют крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, которые на правах аренды используют площади земли в десятки тысяч га.

Очевидно, что действующий сегодня в нашей стране Земельный Кодекс еще не вполне совершенен. Он нуждается в серьезной доработке.

С. ПОЧКИНА
аспирантка Института экономики РАН

СИСТЕМА КАДАСТРОВОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПРЕДДВЕРИИ ВВЕДЕНИЯ НОВОГО НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Представлен анализ основных этапов развития кадастрового учета в Российской Федерации. Рассмотрена государственная политика и опыт реализации законодательных инициатив в сфере налогообложения недвижимости на практике. Особое внимание уделено современной ситуации в области кадастрового учета в свете введения нового налога на недвижимость.

Ключевые слова: *кадастровый учет, бюро технической инвентаризации, Росреестр, кадастровый инженер, портал государственных услуг.*

Экономические интересы государства и владельцев недвижимости определяются местом каждого из них в системе экономических отношений и разностью их интересов и конечных целей. Для собственников недвижимость выступает в качестве обеспечения их жизнедеятельности, а также в качестве инвестиций. Государство выполняет различные функции на рынке недвижимости:

- с одной стороны, государство регулирует нормативную базу для установления отношений субъектов сделок купли-продажи недвижимости;
- с другой стороны, государство само по себе может выступать в роли собственника недвижимости;
- и, с третьей стороны, государство реализует фискальную функцию, используя недвижимое имущество в качестве налогооблагаемой базы.

Кадастровый учет объектов недвижимости является важнейшим звеном системы государственного контроля за состоянием рынка недвижимого имущества, необходимым для реализации приведенных функций, в особенности – фискальной задачи.

Одним из главных направлений современной налоговой политики является введение единого налога на недвижимость¹. Положительный

¹ Проект федерального закона от 10.06.2004 № 51763-4 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации».

опыт развитых зарубежных стран свидетельствует о том, что, где подобный налог является существенным доходным источником местных бюджетов. По замыслу законодателей новый налог на недвижимость должен заменить существующие налог на имущество физических лиц и земельный налог, которые не способны в должной степени удовлетворить финансовые нужды местных территорий. Новаторство законопроекта о налоге на недвижимость заключается в определении налоговой базы, которая должна исчисляться исходя из рыночной стоимости объекта недвижимого имущества, а не из инвентаризационной, как это предусмотрено действующим законодательством².

Формирование достоверной рыночной оценки объектов недвижимости требует совершенствования системы кадастрового учета, в связи с чем вопросы создания оптимальных кадастровых механизмов являются наиболее актуальными в преддверии введения нового налога.

Исторически кадастр возник по объективной необходимости получения сведений о земле как о первоисточнике материальных благ и объекте налогообложения. Само слово «кадастр» происходит от латинского «сарит», что означало «податный предмет», и возникло во времена римского императора Августа (27 г. до н.э. — 14 г. до н.э.) В дальнейшем это слово трансформируется в «cata-strum», позднее — «cadastre» (франц.), дословно «книга-реестр». Первый римский кадастр, называвшийся «Табулес Цензуалес», был введен еще в VI в. до н.э. Сервием Туллеем.

В России первые описания земель появились в IX в. Они касались, главным образом, монастырских и церковных земель, и служили основанием для наделения духовенства имуществом, в частности землей. Со временем большое значение приобретает правовая сторона кадастра, представляющая собой земельно-регистрационные сведения, связанные с оформлением права собственности на недвижимое имущество. Прообраз Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним начал формироваться с XVI в., когда впервые в России были предприняты попытки укрепления прав на недвижимость. С этой целью в XVI в. в период царствования Иоанна Грозного образуется специальный государственный орган — Поместная изба, в ведении которой находилась регистрация изменений в сфере феодального землевладения. К XVII в. любая сделка по отчуждению недвижимости записывалась в приказах. Если объектом сделки являлась земля, то запись совершалась в Поместном приказе, если дом или двор — то в Земском приказе, по городам — у воевод. Полноценный государственный характер укреплению прав на недвижимость придал Петр I, учредивший в 1721 г. вотчинную

² П. 2 ст. 5 Закона РФ от 09.12.1991 N 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц».

коллегию – центральное правительственное учреждение, которое ведало делами, касавшимися землевладения и межевания.

Однако исторический опыт России по укреплению прав на недвижимость оставался невостребованным до конца XX столетия, пока вновь не возникла необходимость в государственной регистрации прав на недвижимость, обусловленная возрождением института частного права и проведением экономических реформ в стране.

Развитие рынка недвижимости в конце XX столетия способствовало созданию единой системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, формирующей единое правовое поле для рынка недвижимости на всей территории Российской Федерации.

В 1991 г. функция по учету земельных участков осуществлялась Госкомземом России и его территориальными органами. При органах местного самоуправления существовали бюро технической инвентаризации (БТИ). При этом выполняемые ими функции не причислялись к государственным. Кадастровый учет преследовал две основные цели: обеспечение регистрации прав на недвижимое имущество и установление базы для налогообложения недвижимости. Техническая инвентаризация в обеспечение оценки для налогообложения проводилась регулярно, причем не реже одного раза в пять лет.

1997 г. ознаменовался принятием Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»³. В результате принятия данного закона сформировались три института по обеспечению учета и регистрации прав на недвижимость:

- система кадастрового учета земельных участков;
- система технического учета зданий, сооружений и помещений;
- система регистрации прав на недвижимое имущество.

Каждой системой управлял отдельный государственный орган.

Такая трехуровневая структура, связанная с большими и необоснованными издержками для государства и обладателей недвижимости, не отвечала интересам современного рынка недвижимости в России. Разрозненность трех институтов обуславливала необоснованно сложные и длительные процедуры оформления прав и сделок, не обеспечивающие при этом должных гарантий прав на недвижимое имущество. В результате сложилась плачевная ситуация: несмотря на активное развитие гражданского оборота недвижимости, возникшие права собственности на значительную часть объектов недвижимости не были зарегистрированы из-за необходимости неоднократного обращения правообладателей в различные органы и архивы.

³ Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

В 2007 г. был принят Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости»⁴, объединивший систему технического учета зданий, сооружений и помещений и систему кадастрового учета земельных участков. В конце 2008 г. подписан Указ Президента «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии»⁵, которым предусмотрено объединение системы кадастрового учета и системы регистрации прав на недвижимое имущество и картографии. Этим указом были упразднены Федеральное агентство геодезии и картографии (Роскартография), Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости (Роснедвижимость) и Федеральная регистрационная служба (Росрегистрация). Взамен учреждена Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр), на которую возложены функции по организации единой системы государственного кадастрового учета недвижимости и государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также инфраструктуры пространственных данных Российской Федерации.

В сводном отчете Росреестра за январь-декабрь 2011 г. приводятся следующие данные в отношении регистрации прав на недвижимое имущество в разрезе отдельных договоров (см. табл. 1):

Объединение трех институтов в единый орган Росреестр реализуется на основе «Концепции создания единой федеральной системы государственной регистрации прав на недвижимость и государственного кадастрового учета недвижимости»⁶. Концепция направлена на повышение качества услуг, открытости и «понятности» процедур регистрации и учета для граждан. Так, концепцией выделены следующие приоритетные направления:

- объединение процедур по принципу «одного окна»;
- развитие электронных услуг и создание единой информационной системы;
- объединение организационных структур существующих систем регистрации и кадастра;
- создание федеральных автономных учреждений по оказанию учетно-регистрационных услуг;
- переход от технического (через БТИ) к кадастровому учету зданий, помещений и сооружений;
- создание системы профессиональной подготовки и повышения квалификации кадров.

⁴ Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости».

⁵ Указ президента РФ от 25.12.2008 № 1847 «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии».

⁶ Приказ Минэкономразвития России от 18.12.2009 № 534 «О Концепции создания единой федеральной системы государственной регистрации прав на недвижимость и государственного кадастрового учета недвижимости».

Таблица 1

Объем сделок по регистрации прав на недвижимое имущество в РФ в 2011 г.

Наименование договора	Зарегистри- ровано сделок между юриди- ческими лицами (шт.)	Зарегистри- ровано сделок между физиче- скими лицами (шт.)
Передачи жилья в собственность граждан	0	0
Купли-продажи (мены), в том числе:	2 121 706	119 836
с привлечением кредитных средств и средств целевого займа	280 224	15 107
Дарения	684 428	1 530
По наследству	0	0
Ренты, пожизненного содержания с иждивением	9 387	42
Участия в долевом строительстве, в том числе:	59 195	162 056
с привлечением кредитных средств и средств целевого займа	4 235	1 003
По иным основаниям	76 127	14 951
Всего	2 950 843	298 415

Повышение квалификации кадров также предусмотрено Федеральным законом «О государственном кадастре недвижимости», регламентировавшим появление так называемых кадастровых инженеров, уполномоченных выполнять работу по подготовке документов для кадастрового учета при наличии соответствующего квалификационного аттестата. В общем доступе размещена следующая статистика по аттестации кадастровых инженеров в разрезе регионов Российской Федерации (см. табл. 2):

Важно упомянуть, что становление системы кадастрового учета ознаменовалось созданием системы электронных услуг: с 01.03.2010 г. приказом Минэкономразвития РФ при постановке на кадастровый учет объекта недвижимости предусмотрена возможность представления заявления и соответствующего комплекта документов в электронном виде с использованием сети «Интернет»⁷. По выбору заявителя документы могут быть направлены через федеральную государственную информационную систему «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)» или через официальный сайт Росреестра. В частности, портал предоставляет следующие услуги:

⁷ Приказ Минэкономразвития РФ от 28.12.2009 N 555.

Таблица 2⁸

Статистика аттестации кадастровых инженеров по регионам РФ в 2011 г.

Наименование субъекта Российской Федерации	Количество лиц, допущенных к сдаче квалификационного экзамена (шт.)	Количество лиц, сдавших квалификационный экзамен (шт.)
Москва	1254	862
Санкт-Петербург	750	530
Московская обл.	1102	793
Ленинградская обл.	559	327
Воронежская обл.	608	400
Кировская обл.	351	213
Костромская обл.	143	85
Магаданская обл.	36	19
Нижегородская обл.	674	473
Ростовская обл.	1128	597
Рязанская обл.	455	318
Сахалинская обл.	102	59

- получение справочной информации по вопросам регистрации прав на недвижимое имущество;
- выполнение запросов на выдачу юридически значимых документов на основе информации из учетных систем;
- выполнение запросов на постановку объектов на кадастровый учет.

Портал государственных услуг предназначен для обеспечения информационного взаимодействия органов кадастрового учета и регистрации прав и лиц, заинтересованных в получении или предоставлении данных для учетных систем (Единого государственного реестра прав или Государственного кадастра недвижимости).

Таблица 3

**Объемы оказания услуг по регистрации прав
на объекты недвижимости в электронном виде в 2011 г.⁹**

Статус заявки на регистрацию	Количество заявок (шт.)
В работе	45 303
Выполнена	992 122
Ожидает оплаты	27 994
На проверке	324
Проверка не пройдена	15 300
Не оплачено в срок	88 576
Общий итог:	1 169 619

⁸ Статистика размещена на сайте Роспеестра <http://rosreestr.ru> по состоянию на 27.02.2012 г.

⁹ Сайт <https://portal.rosreestr.ru> - данные приведены по состоянию на 21.11.2011.

Единая система государственного кадастрового учета недвижимости Росреестра станет официальным источником сведений о зданиях, сооружениях, помещениях, объектах незавершенного строительства в России. На основе сведений, предоставленных Росреестром, налоговая служба будет исчислять налог на недвижимость физических лиц¹⁰. В настоящее время работы по государственной кадастровой оценке объектов недвижимости выполняются в 12 субъектах Российской Федерации. Для оставшихся регионов проводятся подготовительные работы, связанные с формированием перечня объектов оценки.

Таблица 4

**Санкции за нарушение законодательства
о государственном кадастровом учете**

Наименование правонарушения	Субъект привлечения к ответственности	Размер штрафа (руб.)
Несвоевременное или неточное внесение сведений о недвижимом имуществе в государственный кадастр недвижимости должностными лицами органа, осуществляющего государственный кадастровый учет.	Должностное лицо	1 000–2 000
Незаконный отказ в предоставлении или несвоевременное предоставление сведений, внесенных в государственный кадастр недвижимости, указанными выше должностными лицами.	Должностное лицо	1 000–2 000
Нарушение установленного законом порядка информационного взаимодействия при ведении государственного кадастра недвижимости ответственным должностным лицом, а равно представление в указанном порядке документа, содержащего недостоверные сведения.	Должностное лицо	3 000–5 000
Внесение лицом, осуществляющим кадастровую деятельность, заведомо ложных сведений в межевой план, акт согласования местоположения границ земельных участков, технический план или акт обследования, если это действие не содержит уголовно наказуемого деяния.	Должностное лицо	5 000 или дисквалификация на срок до трех лет

¹⁰ Между Росреестром и ФНС уже подписано соответствующее соглашение о взаимодействии и взаимном информационном обмене.

Приведенный анализ показывает позитивную динамику становления системы кадастрового учета в Российской Федерации: наличие совершенствование законодательства в рассматриваемой сфере, а также упрощение процедуры регистрации прав на недвижимое имущество. Электронный документооборот – это серьезный шаг со стороны государства, демонстрирующий готовность идти «в ногу со временем».

Вместе с тем нельзя не отметить, что далеко не все собственники недвижимости готовы «сотрудничать с государством», регистрируя свои права на недвижимость в общеустановленном порядке. Главной причиной является желание уйти от налога на имущество физических лиц со стороны приобретателя недвижимого имущества и, в значительной степени, – от налога на доходы физических лиц со стороны продавца, если говорить о вторичном рынке недвижимости.

В настоящее время ответственность за нарушение законодательства о государственном кадастровом учете предусмотрена ст. 14.35 КоАП РФ, устанавливающей следующие санкции (см. табл. 4).

Можно заметить, что субъектом административной ответственности в любом случае выступает только должностное лицо. В связи с тем, что новый налог на недвижимость неизбежно увеличит налоговое бремя, несложно спрогнозировать рост ухода сделок купли-продажи недвижимого имущества «в тень». В этой связи целесообразно также закрепить ответственность за уклонение от кадастрового учета недобросовестного приобретателя недвижимости, при этом предусмотреть механизм наложения штрафных санкций за подобное правонарушение.

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

В. ЛАПЕРДИНА
кандидат экономических наук,
научный сотрудник Института экономики РАН

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В КНР¹

Рассматриваются проблемы формирования модели социального обеспечения в Китае, анализируются факторы, свидетельствующие о необходимости ее изменения. Представлен фактический материал по современному состоянию системы социального обеспечения и последним преобразованиям в социальной сфере КНР.

Ключевые слова: КНР, система социального обеспечения, занятость, социальная сфера.

Предпосылки формирования современной системы социального обеспечения

В 1950-х гг. в КНР осуществлялось строительство экономической системы по типу советской. В ее основе была государственная собственность, подавляющее число предприятий в промышленности были государственными. При формировании системы социального обеспечения государство взяло всю ответственность на себя, основным проводником социальных благ стали государственные предприятия. Для бедных слоев населения в городе и деревне была создана система «пяти гарантий», согласно которой граждане, не имевшие достаточных доходов или оказывавшиеся неработоспособными, обеспечивались одеждой, едой, жильем, медицинскими услугами и оплатой похорон.

После перехода к политике реформ и открытости в Китае началось строительство рыночной экономики. Основой существовавшей до настоящего времени модели развития были высокие накопления населения, капитал, полученный в результате развития экспортно ориентированного производства, определяющая роль государства. В течение тридцати

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 11-22-09001a/Vie.

лет такой тип развития позволил добиться значительных успехов в области социально-экономического строительства. Однако существовавшие диспропорции и дисбалансы народного хозяйства не исчезли, а некоторые из них усугубились. В рамках новой стратегии перехода от погони за темпами роста к гармоничному развитию, при котором, в первую очередь, важны интересы человека, государство постепенно начинает перекладывать ответственность за социальное обеспечение работников на частный сектор.

Одной из основных особенностей формирования новой системы социального обеспечения является разрыв в уровне развития города и деревни, существование, по сути, двух миров по уровню жизни. Соответственно, создаются две разные системы социального обеспечения для города и для деревни, что не способствует устранению экономических диспропорций.

Сельское население в Китае по-прежнему преобладает. С целью повышения производительности труда в сельском хозяйстве, решения земельной проблемы, повышения доходов сельского населения правительство в настоящее время занимается «тремя сельскими вопросами»: проблемами сельского хозяйства, деревни, сельского населения. Однако неравноправное положение крестьян оказалось не так просто изменить, даже улучшив материальные условия жизни в деревне.

В последние годы в Китае в связи с бурным развитием частного сектора и разрушением прежней системы, при которой государственные предприятия полностью социально обеспечивали своих работников, проблема оформления трудовых отношений стала особенно важной. Деление населения на городское и деревенское, а точнее на сельскохозяйственное и несельскохозяйственное, стало причиной, обусловившей необходимость правового регулирования трудовых отношений.

Появление системы социального обеспечения законодательно закреплено в Конституции КНР 1951 г., но формирование современной системы началось во время седьмой пятилетки (1986–1990 гг.). Решением проблем социального обеспечения в стране серьезно занялись с 1990-х гг. «Положение о страховании по безработице», «Временное положение о взносах социального страхования», «Положение о прожиточном минимуме жителей городов», «Закон о трудовом договоре» стали юридической базой системы социального обеспечения. Только через 20 лет экономического роста смогла появиться система социального обеспечения, выстраиваемая в соответствии с требованиями рыночной экономики.

Одним из основных элементов правового базиса системы социального обеспечения для работающих стал «Закон о трудовом договоре». Он вступил в силу с 2008 г. Данный закон считают одним из самых лояльных в мире по отношению к работникам. Предприятия ставятся в достаточно жесткие условия по выполнению обязательств перед своими сотрудни-

ками. Закон предполагает обязательное заключение письменного трудового договора с работником в течение месяца с момента установления трудовых отношений, различные штрафы за невыполнение требований закона, компенсации работнику и его социальное обеспечение².

Защищая права трудящихся, закон вводит жесткие ограничения на свободу действий нанимателей, предоставляет широкие права профсоюзам, но в то же время оставляет контрольные функции за правительством и местными администрациями. Меры по гармонизации общества принимаются правительством как обязательные к выполнению. Опасность подобной гармонизации заключается в том, что широкие полномочия чиновников могут обернуться злоупотреблениями, и в данной ситуации не выиграют ни частный бизнес, ни работники.

Характеристика рабочей силы в Китае

В последние двадцать лет численность населения увеличивалась в среднем на 1,3% в год. В КНР выбрали путь регулирования численности населения посредством политики планирования рождаемости и добились определенных результатов. По данным китайской статистики, численность населения в 2010 г. составила более 1,34 млрд человек³. Согласно прогнозам, сделанным учеными еще в конце 1990-х гг., к середине XXI в. население страны достигнет или даже превысит 1,5 млрд человек. Хотя уже в настоящее время, по оценкам ЦРУ США, верхний предел оценок численности населения Китая достигает 1,5 млрд человек.

В 2010 г. соотношение мужчин и женщин было в пропорции 51,5% и 48,5% соответственно. Демографическое бремя трудоспособного населения достигло 36,9% населения, в том числе дети до 14 лет – 25,3%, люди старше 65 лет – 11,6%. При этом в 2000 г. (год предыдущей переписи населения) доля детей до 14 лет составляла 23%, пожилых людей старше 65 лет – 7%.

Доля неграмотного населения в 2009 г., составляла 7,1%, что более чем в 2 раза ниже показателя 1990 г. – 16%. По статистике Программы развития ООН, доля неграмотного и малограмотного населения старше 15 лет в 2009 г. в группе стран со средним уровнем ИЧПР, в которую входит Китай, в среднем оценивалась на уровне 20%. Для Китая этот показатель равен 5,8%⁴.

² Фактическая информация о положениях Закона о трудовом договоре и его содержании взята с сайта министерства труда и социального обеспечения http://www.molss.gov.cn/gb/news/2007-06/30/content_184630.htm

³ По первичным данным последней переписи населения 2010 г.

⁴ <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/CHN.html>

Число научно-технических работников в 2009 г. составило около 3,2 млн человек. Это заметно больше в сравнении с 430 тыс. человек в 1978 г.

Несмотря на низкие темпы роста рождаемости, темпы прироста рабочей силы остаются существенными – примерно 1,2% ежегодно. Численность экономически активного населения к 2030 г., по прогнозам, достигнет 772,8 млн человек⁵. Однако уже в 2009 г. она превысила прогнозируемую и составила 798,1 млн человек, из них занятых насчитывалось почти 780 млн, в том числе 38,1% работали в первичном секторе, 27,8% – во вторичном, 34,1% – в третичном. В городе занято 40%, в сельской местности – 60%, или 468,7 млн человек⁶. Последний пик рождаемости был в 1986–1990 гг., то есть численность работоспособного населения будет расти заметными темпами еще минимум 10 лет.

Уровень безработицы в городе в 2009 г. был 4,3% и практически не менялся несколько предыдущих лет. В 1993 г. он составлял 2,6%, 1999 г. – 3,1%, затем в 2000 г. повысился до 3,6%, и это происходило на фоне среднегодового роста экономики 9,6%.

В Китае есть официальный показатель безработицы только для города, но он не отражает действительной ситуации даже там. Китайские экономисты говорят о реальной безработице, которая превысила 14% в городе (в деревне еще больше)⁷. Из них безработными считаются люди, официально зарегистрированные безработными (мужчины в возрасте 16–50 лет, женщины 16–45 лет). С 1999 г. лица, сокращенные с государственных предприятий («сяган»), получают пособие по безработице, но их не относят к категории безработных.

Помимо зарегистрированных безработных, в городе еще существуют крестьяне, приехавшие на заработки. Эта категория людей не числится ни в «занятых», ни в «безработных».

Поговорим о каждой группе неработающих в отдельности. Безработными в городе считаются, во-первых, трудоспособные люди, не нашедшие работу в течение месяца после увольнения. Через 24 месяца эти люди перестают числиться безработными и больше не получают пособия по безработице (даже если не нашли работу).

Второй группой являются «сяган». Обеспечение работой людей, перешедших в категорию «сяган» в связи с созданием «системы современных предприятий», приобрело острый характер, стало особым явлением времени. В Китае появилась шутка: «Махнул Мао рукой, и все отправились

⁵ Ли Цзинвэнь. Успехи экономики / Китай на пути модернизации и реформ. М., 1999. С. 360.

⁶ Zhongguo tongji nianjian. (Статистический ежегодник Китая). 2010.

⁷ Zhongguo jingji qianjing fenxi. 2003 nian chunji baogao. Liu Guoguang zhubian (Анализ перспектив экономического развития Китая. Весенний доклад 2003 г. Под ред. Лю Гогуана и др.). Beijing, 2003. Р. 194.

в деревню, махнул Дэн рукой, и все ринулись обогащаться, махнул Цзян рукой, и все остались без работы»⁸. В 1993 г. на государственных предприятиях в городе было занято 109,2 млн человек (максимальное число в период реформ), в 2009 г. – 64,2 млн.

В 1998 г. в городах было около 12,2 млн «сяган», из них повторно трудоустроились 6,1 млн, т.е. почти 50%⁹. По другим данным, в 1998–2003 гг. насчитывалось 28,2 млн «сяган», из них 4,5 млн человек нашли работу¹⁰. По данным обследования «сяган» в 1998 г., по числу сокращенных лидировала провинция Ляонин, за ней следовали Хэйлунцзян, Хунань и Хубей, то есть районы с крупнейшими госпредприятиями, ранее являвшиеся индустриальной базой страны¹¹.

Среди «сяган» преобладают лица среднего возраста, женщины, работники с низким уровнем образования, с недостаточными в новых условиях профессиональными навыками, слабой конкурентоспособностью на рынке труда.

Если верить данным обследований, большинство трудоустроившихся «сяган» должны быть благодарны только себе за новое рабочее место. Из них 41% самостоятельно устроились на работу, 22% создали собственные предприятия, 25% оказывают домашние услуги, 2% трудятся в кустарном производстве, 2% выбыли из состава рабочей силы, повторная занятость остальных 8% не конкретизируется¹².

Одной из главных проблем по обеспечению занятости стало предоставление рабочих мест избыточной рабочей силе из деревни – третьей основной категории, которая пополняет ряды неработающих. Впрочем, уже сейчас безземельные крестьяне, не имеющие возможности работать на земле, составляют головную боль не только для руководства, но и для всей страны.

Существуют различные оценки численности сельских работников, приехавших в город на заработки. По одним оценкам, в начале XXI в. численность работников из деревни составила 94 млн человек. Согласно

⁸ China in Transition: A Canadian View. Howard Balloch, Ambassador of Canada to the People's Republic of China. Hong Kong, 02.02.1999. (<http://www.asiasociety.org/speeches/balloch.html>)

⁹ Zhongguo guoyou qiye xiangang zhigong zaijiuye peixun qingkuang yanjiu baogao (Доклад о состоянии повторного трудоустройства и обучения «сяган» государственных предприятий Китая) (<http://www.sxlm.com/zyxp/gy/2006/0619/766.html>).

¹⁰ Shen Liren. Zhongguo ruoshi qunti. (Социально незащищенные слои населения Китая). Beijing, 2004. P. 62.

¹¹ Ma Weijie, Ma Weigang. Zhongguo: Xiayige 50 nian. Guangrong yu mengxiang (Китай: следующие 50 лет. Слава и мечты). Haikou, 2000. P. 229–241.

¹² Zhongguo guoyou qiye xiangang zhigong zaijiuye peixun qingkuang yanjiu baogao (Доклад о состоянии повторного трудоустройства и обучения «сяган» государственных предприятий Китая) (<http://www.sxlm.com/zyxp/gy/2006/0619/766.html>).

данным переписи населения 2000 г., эта цифра равнялась 120 млн человек. По данным обследования 1% населения в 2005 г., численность мигрирующего населения, из которого большую часть составляет сельское население, насчитывает 147 млн человек¹³.

С одной стороны, существует проблема обеспечения рабочими местами избыточной рабочей силы из деревни. С другой стороны, с 2003 г. зафиксирована нехватка работников в динамично развивающихся районах. Согласно проведенным в 2007 г. обследованиям, только 32% опрошенных предприятий не испытывали дефицита рабочей силы¹⁴. На более чем 30% предприятий ощущалась нехватка рабочей силы в размере 25%. Районами серьезного дефицита работников являются провинция Фуцзянь, район дельты реки Чжунцзян, дельты реки Янцзы. В этих районах доля предприятий, полностью обеспеченных рабочей силой, в 2006 г. составляла 14, 23,9 и 28,4% соответственно.

Каким образом в стране существует огромный избыток рабочей силы и в то же время проявляется такой дефицит? Среди главных причин, названных на опрошенных 1763 предприятиях, где наблюдается нехватка рабочей силы, были: недостаточное число сельских работников ищут работу, поэтому выбор ограничен; работников из деревни много, но немногие из них имеют необходимую квалификацию; низкие зарплаты. Однако эти причины перманентны для предприятий, нанимающих работников из деревни. С 2004 г. планируемое увеличение численности персонала на предприятиях стремительно возросло и повышалось до 2007 г. Это явление и вызвало нехватку рабочей силы, которая впоследствии распространилась на Центральный и Западный районы. Явление приобрело долгосрочный характер. Наибольший дефицит рабочей силы наблюдался в отраслях электроники, производства одежды и обуви, а также в сфере услуг, в том числе на предприятиях торговли.

Ситуация с безработицей в деревне обстоит хуже, чем в городе. По оценкам китайских специалистов, уровень безработицы в деревне составляет от 20¹⁵ до 40%¹⁶. Численность занятого в деревне населения Китая в основном определяется площадью земли. От размера земельного участка во многом зависит благосостояние крестьянина. Избыточная рабочая сила также сдерживает развитие сельского хозяйства.

¹³ 2005 nian quanguo 1% renkouchouyang diaocha zhuyao shuju gongbao (Статистическая сводка основных данных Всекитайского выборочного обследования 1% населения в 2005 г.). (http://stats.gov.cn/tjgb/rkpcgb/qgrkpcgb/t20060316_402310923.htm)

¹⁴ Zhongguo renkou yu laodong wenti baogao (Доклад о проблемах населения и труда). Beijing, 2007. P. 77–79.

¹⁵ Li Jingwen. Zouxiang 21 shijide Zhongguo jingji (Китайская экономика: вступая в XXI век). Beijing, 1995. P. 36.

¹⁶ Hu Angang, Wang Yahua. Guoqing yu fazhan (Ситуация в стране и развитие). Beijing, 2005. P. 160–163.

После перехода к политике реформ и открытости правительство пыталось решить проблему безработицы в деревне при помощи создания волостных и поселковых предприятий. Но с середины 1990-х гг. число работников, которых могли принять эти предприятия, начало сокращаться (1995 г. – на 8 млн человек в год, 1997 – на 4 млн человек). В 1997 г. на волостных и поселковых предприятиях было занято 130 млн человек, в 2000 г. – 128 млн, правда, в 2005 г. – уже 143 млн человек, в 2009 г. – 155,9 млн человек¹⁷. Возможности открытия рабочих мест в городе для крестьян также ограничены. Рабочая сила из деревни начала создавать конкуренцию горожанам.

Современный этап развития системы социального обеспечения в КНР

На сессиях ВСНП (Всекитайского собрания народных представителей) и НПКСК (Народного политического консультативного совета Китая) в 2002 г. впервые в Китае появился термин «социально незащищенное население», для поддержки которого существует система социального обеспечения. К нему были отнесены четыре группы. Во-первых, это «сяган» (сокращенные работники госпредприятий), во-вторых, люди «вне системы» (предприятий), не занятые на государственных предприятиях и не получающие никакой материальной поддержки в случае увольнения или наступления нетрудоспособности. Сюда же, видимо, можно отнести инвалидов, детей-сирот. В-третьих, это сельские работники в городах. В-четвертых, это досрочно вышедшие на пенсию работники в «системе (государственных) предприятий», женщины с 45 лет, мужчины с 50 лет.

Рассматривая современную систему социального страхования, имеющую четыре уровня, можно заметить, что ею охвачена только часть социально незащищенного населения, в основном в городах. Речь идет о следующих мерах:

- социальное страхование по безработице, по старости, медицинское обеспечение;
- обеспечение образованием, пособия инвалидам и несовершеннолетним;
- обеспечение прожиточного минимума;
- социальная помощь – льготы отдельным слоям населения.

Два из них – обеспечение прожиточного минимума и социальное страхование – наиболее развитые отрасли системы социального обеспечения. Поскольку в 1990-х гг. система социального обеспечения начала только

¹⁷ Zhongguo tongji nianjian (Статистический ежегодник Китая). 2006.

складываться, для сопоставления использовались данные 1998 г. (или конца 1990-х гг.) и 2005–2009 гг. (в зависимости от наличия данных, полученных в результате переписей, выборочных обследований или расчетов).

Система прожиточного минимума изначально была введена только для городских жителей. Она является подспорьем в решении проблемы бедности. По статистике ООН, в 2005 г. 16% населения жили за чертой бедности, на 1,25 долл. По сравнению с 1978 г. (250 млн человек) ситуация значительно улучшилась. После введения в 2009 г. в Китае нового стандарта бедности число находящихся за чертой бедности возросло (до 43 млн человек, или 3%). Предполагается, что новый стандарт заменит прежнее деление бедного населения на группы «абсолютно бедного», «относительно бедного», «нуждающегося в помощи». Надо отметить, что и по международным, и по национальным стандартам бедности доля населения за чертой бедности в Китае весомо сократилась (по международным стандартам, с 33% в 1990 г. до 16% в 2005 г., по национальным, – с 9 до 3%). Несмотря на корректировку и существенное повышение уровня черты бедности, национальный стандарт все еще ниже международного.

Уровень пособия прожиточного минимума дифференцирован по различным городам. В 1993 г. в г. Шанхае (раньше, чем других городах Китая, ввели пособие прожиточного минимума, которое выплачивалось малообеспеченным городским жителям из числа занятых, безработных и пенсионеров. В 2009 г. в среднем оно составляло 227 юаней в месяц, его получали около 23,5 млн человек в городах и поселках¹⁸. Для сравнения: на конец февраля 2002 г. их было более 13 млн¹⁹, в 1998 г. – 1,8 млн²⁰. В 2010 г. численность населения, получившего пособие прожиточного минимума, достигло 23 млн человек, в деревне – 52 млн человек.

После 1997 г. в Китае было создано три системы пенсионного обеспечения: система обязательного пенсионного страхования; система государственного пенсионного обеспечения; система сельского пенсионного страхования. Кроме этих основных трех уровней существуют дополнительные виды пенсионного обеспечения, в том числе корпоративное пенсионное страхование и индивидуальное пенсионное сбережение. В 1997 г. Госсовет издал постановление о создании единой пенсионной системы. В документе указывалось, что правительства всех уровней должны включить социальное обеспечение в план народнохозяйственного и социаль-

¹⁸ 1999zhi2009nian Zhongguo chengshizuidi shenghuo baozhang renshu he shuiping (Изменение системы прожиточного минимума в городах Китая 1999–2009 гг.) (<http://www.chinacity.org.cn/csph/csph/59904.html>)

¹⁹ Доклад Цзэн Пэйяня «О выполнении плана экономического и социального развития за 2001 год и проекте плана на 2002 год» (http://russian.china.org.cn/china/archive/rd-zx/txt/2002-05/28/content_2032312.htm).

²⁰ Shehui baozhang (Социальное обеспечение) (http://www.gov.cn/test/2005-07/27/content_17692.htm).

ного развития районов, внедрять принцип сочетания основного пенсионного страхования с другими уровнями системы социального обеспечения.

Система обязательного пенсионного страхования обслуживает работников предприятий и служащих государственных учреждений и общественных организаций, работающих на контрактной основе в городе. Финансовые поступления идут от работодателей и работников. Система государственного пенсионного обеспечения предоставляет государственную минимальную пенсию работникам вне системы предприятий. Минимум выплат устанавливается местными властями, при пенсии ниже прожиточного минимума выплачиваются дотации. Система сельского пенсионного страхования работает на добровольной основе. Официальные источники утверждают, что к системе пенсионного страхования присоединились не только государственные предприятия, но и 51,5% предприятий коллективной собственности и 34,2% предприятий других видов собственности (по состоянию на 1997г.)²¹. Сейчас в Китае существует следующая система пенсионных взносов: работник должен вносить до 8% зарплаты, предприятие отчисляет в пенсионный фонд до 20% от фонда зарплаты. Величина пенсии также зависит от места работы, от постановлений местных правительств²². Ставка индивидуальных взносов работника была не менее 4% в 1997 г., с 1998 г. каждые два года она увеличивается на 1%. Вносимые средства состоят из двух частей – взносы на общественный счет и на индивидуальный счет. Часть средств, равная 11% зарплаты, а также индивидуальные взносы предназначены для создания индивидуального счета. Недостающий до 11% взнос на индивидуальный счет пополняется предприятиями. Остаточная часть взносов предприятия перечисляется в общественный фонд, основанный на распределительном принципе. Работники закрытых предприятий обеспечиваются пенсиями в размере пособия прожиточного минимума, устанавливаемого местной администрацией.

В 2010 г. в городах социальным страхованием по старости были охвачены 256,7 млн человек, из них работающие составляли 193,7 млн человек, пенсионеры – около 63 млн²³. В 1998 г. было 85 млн работников предприятий и 27,3 млн пенсионеров. Уже в 2002 г. 99,9% пенсионеров госпредприятий своевременно и в полном объеме получили пенсии. В деревне система страхования по старости внедряется все еще на экс-

²¹ Хоу Вэньжо. Реформа системы социального обеспечения в Китае // Проблемы Дальнего Востока. 2001, № 1.

²² Zhongguode shehui baozhang zhuangkuang he zhence (Состояние системы социального обеспечения и политики соцобеспечения в Китае) (http://www.gov.cn/zwgk/2005-05/27/content_1533.htm).

²³ 2010 niandu renli ziyuan he shehui baozhang shiye fazhan tongji gongbao (Статистическая сводка о трудовых ресурсах и развитии системы социального обеспечения в 2010 г.).

периментальной основе и только в некоторых регионах. В 2010 г. этой системой были охвачены 103 млн человек.

Несмотря на то, что система пенсионного страхования за последние годы расширилась почти в два раза, еще остается значительная часть предприятий, не обеспечивающих своих работников пенсиями.

Пособие по безработице выдается официально зарегистрированным безработным в городе, находящимся в поисках работы. К оставшимся без работы гражданам для получения пособия по безработице предъявляют три требования. Во-первых, сотрудник на протяжении 12 месяцев до увольнения должен делать взносы в фонд страхования от безработицы; во-вторых, он должен быть уволен, а не уволиться по собственному желанию, быть готов к восстановлению на работу на других предприятиях; в-третьих, уволенный сотрудник обязан уведомить местные органы о своем новом статусе безработного. Размер пособия по безработице ниже минимального размера оплаты труда, но выше прожиточного минимума. Местные администрации провинций, автономных районов и городов самостоятельно определяют уровень пособия, опираясь на установленные центральным правительством нормы. Максимальный срок получения пособия по безработице составляет 24 месяца, если на предыдущих местах работы человек, оказавшийся безработным, на протяжении более 10 лет платил взносы в фонд страхования по безработице. В случае, если безработный на протяжении более 5 лет, но менее 10 лет платил взносы в фонд, он имеет право получать пособие в течение 18 месяцев. В случае, если безработный на протяжении более 1 года, но менее 5 лет платил взносы в фонд, он имеет право получать пособие в течение 12 месяцев. Система страхования по безработице в 2010 г. распространилась на 133,8 млн человек, в 1998 г. их было 79 млн. В 2009 г. более 16 млн работников из сельской местности в городе были включены в систему страхования по безработице.

На всех государственных предприятиях были созданы органы, отвечающие за повторное трудоустройство сокращенных сотрудников. Правительство разработало программы обеспечения повторной занятости для безработных. Государственные органы страхования создали сеть сотрудничества с государственными, частными предприятиями в целях предоставления услуг повторной занятости.

Пособие по безработице «сяган» было выше пособия, устанавливаемого местными властями. Органы повторного трудоустройства госпредприятий продолжали делать взносы за уволенных сотрудников в пенсионный фонд, фонд медицинского страхования, а также фонд страхования от безработицы. Средства поступали от трех источников: из государственного бюджета, по социальным программам фондов страхования от безработицы и от госпредприятий. Если пособие по безработице не достигло установленного минимума, то безработный мог подать заявле-

ние на дополнительные выплаты от государства. В 2005 г. 3,6 млн «сяган» получали пособие по безработице. Согласно статистике за 2005 г., общее число «сяган» составляло около 6 млн человек.

Страхование от безработицы работников сельской местности существует только для работающих на контрактных условиях на городских предприятиях. Работодатель, нанимающий сотрудников из сельской местности, обязуется делать ежемесячный взнос в фонд страхования от безработицы, в то время как сельский работник освобождается от вноса. Те работники, которые работали на одного работодателя на протяжении одного года и не продлили контракт, или те, кто расторгнул его раньше установленного срока, имеют право подать заявление на предоставление пособия по безработице. В данном случае не устанавливается минимум, так как речь идет об отчислениях работодателя, поэтому пособие по безработице сельского работника часто оказывается ниже пособия по безработице для городских жителей ²⁴.

С 1950-х гг. базовое медицинское страхование рабочих и служащих осуществлялось полностью за счет государства. В 1970-х гг. стало понятно, что это непосильно для госбюджета. Кроме того, с ростом частного предпринимательства стало очевидно, что существующая система здравоохранения не соответствует современным требованиям. В 1998 г. началось реформирование системы базового медицинского страхования в городе. Система распространяется на всех работодателей и работников, а также на вышедших на пенсию сотрудников госорганизаций и госпредприятий, частных компаний в городах. Работники с неполной занятостью также могут участвовать в программе базового медицинского страхования. Финансовые поступления идут в фонд медицинского страхования от работников и организаций. Работодатель отчисляет ежемесячно 6% общего зарплатного фонда, работник – 2% ежемесячной зарплаты. Пенсионеры освобождены от взносов в фонд медицинского страхования. Распределение отчислений следующее: личные взносы и 30% взносов работодателя идут на личные счета, 70% взносов работодателей идет в фонды социальных пулов.

Медицинские расходы делятся между фондами медицинского страхования и личными счетами. Выплаты на лечение амбулаторных больных (если речь идет о небольших суммах) в основном оплачиваются с личных счетов. Если расходы на госпитализацию превышают установленную сумму, то они выплачиваются из средств социальных пулов. Минимальные и максимальные размеры выплат четко фиксированы. Минимальная сумма из социального фонда равна примерно 10% средней годовой зарплаты работников в соответствующем районе, максимальная может в четыре раза превышать среднегодовую зарплату. Нормы выплат на лече-

²⁴ China's Social Security and its Policy (2004) (www.gov.cn).

ние и лекарства для пенсионеров значительно ниже, чем для работающих. Данная система действует в городах и поселках. Система медицинского страхования в городе в 2010 г. распространялась на 432 млн человек, из них базовую медицинскую страховку от предприятий имели 237 млн, остальные 194,7 млн пользовались обычной базовой медицинской страховкой. Численность работников из деревни, работающих в городах и имеющих базовую медицинскую страховку, была около 46 млн человек. В 1998 г. численность работников, обеспеченных базовым медицинским страхованием, не достигала 19 млн человек.

В деревнях организована система сельского кооперативного базового медицинского страхования, которой к 2010 г. было охвачено более 800 млн с сельской пропиской, то есть около 96,3% данной группы населения.

Обеспеченность социально незащищенных слоев населения является, пожалуй, одним из важнейших критериев социально-экономического развития. В случае Китая развитость системы социального обеспечения – залог дальнейшего устойчивого экономического роста и всеобщего повышения уровня жизни населения. В настоящее время страна готовится повернуть к другой модели роста, при которой она отказывается от принципа высокой доли сбережений населения в пользу роста потребления, от целенаправленной поддержки экспортно ориентированных отраслей. Их место должен занять внутренний рынок. Из прежних опор остается только активная регулирующая роль государства. Сочетание инновационного развития и расширения внутреннего рынка (возвращение к развитию деревни) – наиболее подходящий и вероятный путь выхода из ловушки застоя на одном уровне экономического развития.

Прогресс в формировании инновационной экономики, опирающийся в Китае в значительной степени на политическую волю, невозможен без развития социальной сферы. Внутренний рынок не может начать внезапно развиваться быстрыми темпами без существенного роста доходов населения. Они росли на протяжении последнего периода, в городе даже весьма внушительными темпами, но бумов потребления не случилось. Перед правительством стоит задача сделать так, чтобы у населения были деньги, и оно хотело бы их потратить. Граждане предпочитали сберегать средства на лечение, на старость, на образование детей. Причиной этому являлось в том числе и отсутствие общедоступной системы социального обеспечения. Государство приступило к реформированию старой и созданию новой системы социального обеспечения, чтобы высвободить средства для потребления, поднять общий уровень жизни населения и сохранить необходимые темпы экономического роста. Выстраивание многоуровневой и многоплановой системы социального обеспечения формирует важнейшие задачи правительства на краткосрочную и среднесрочную перспективу.

А. СВЕРДЛОВА
соискатель Института экономики РАН

СОВРЕМЕННЫЙ ОПЫТ СТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Анализируется современная практика государственно-частного партнерства в исследовательском секторе глобальной экономики. Рассматривается опыт совместного государственно-частного финансирования научных исследований в развитых странах

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, научные исследования и разработки, инновационная инфраструктура, научные фонды.*

Научно-исследовательская деятельность является одним из важнейших видов предпринимательской деятельности в условиях формирования инновационной экономики. Однако разработка и внедрение инновационного продукта, передовых технологий сопровождается высокими рисками для частного бизнеса, что обуславливает образование различных форм партнерства государства и бизнеса в исследовательском секторе экономики.

В мировой практике существуют два подхода к определению понятия государственно-частного партнерства (ГЧП). В широком смысле это система взаимоотношений государства и бизнеса, направленная на удовлетворение общественных потребностей. В рамках более «узкого» подхода под партнерством понимаются конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными предпринимателями или только частными компаниями на объектах государственной собственности.

В развитых странах партнерство государства и бизнеса в инновационной сфере имеет значительный практический опыт. В конце XX – начале XXI в. рост инновационной активности компаний стал универсальной глобальной тенденцией. Так, только за период 1995–2003 гг. доля предпринимательского сектора в общенациональных расходах на научные исследования увеличилась соответственно: в США – с 71,8 до 75%; в Швеции – с 74,3 до 76,1%; в Японии – с 70,3 до 72,7%; в Германии – с 66,5 до

71,3%; во Франции – с 61,0 до 67,0%; в Великобритании – с 65,0 до 66,0%; в Южной Корее – с 73,7 до 74,5%; в Китае – с 18,0 до 39,0%¹.

При этом расстановка приоритетов отражает специфические особенности развития каждой страны. Инновационное партнерство государства и бизнеса реализуется в разных формах. Уровень государственной поддержки зависит от текущих и стратегических целей высших уровней политической власти. Например, администрация США проводит активную политику содействия разработке передовых технологий и внедрению достижений науки в производство. В рамках ГЧП финансовая поддержка исследований и разработок осуществляется большинством министерств и ведомств. В среднем федеральными ведомствами на НИОКР расходуется более 15% министерских бюджетов². Данные проекты (программы) ГЧП в первую очередь ориентированы на партнерство с частным сектором для внедрения передовых технологий в производство и стимулирования обновления экономики. Как правило, партнерства представляют собой кооперационные соглашения, объединяющие частные промышленные компании, университеты и правительственные ведомства, организации и научно-исследовательские лаборатории для совместного достижения конкретных научно-технологических результатов.

Эти формы ГЧП варьируются в зависимости от масштаба деятельности и специфики проблем, от межфирменных структур до комплексных сетей, включающих всех основных участников инновационного процесса – от правительства и государственных научных организаций до частных промышленных фирм и академических институтов. Партнерства призваны брать от каждого участника все лучшее для повышения общего уровня НИОКР. Так, с 2006 г. в США реализуется десятилетняя программа государственной поддержки инновационной сферы «American Competitiveness Initiative». Главная цель программы состоит в укреплении американского экономического лидерства на основе стимулирования инновационных процессов, ее бюджет будет увеличен за 10 лет на 50 млрд долл.

В то же время правительства штатов и местные власти совместно с частными компаниями и академическими организациями образуют партнерства и осуществляют совместные программы на региональном уровне. В рамках этих программ создана сеть технического обучения и исследований, обеспечивается грантовая поддержка разработки новых

¹ Национальный доклад «Инновационное развитие – основа ускоренного роста экономики Российской Федерации». М: Ассоциация менеджеров, 2006.

² Емельянов С. Партнерство американского государства, местных властей и частного сектора в реализации научно-технических достижений// Управление инвестиционной и инновационной деятельностью. 2002. № 3(02). Режим доступа: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/15_3_02.htm.

коммерчески ориентированных технологий, через системы содействия развитию промышленности распространяется информация о новых производственных технологиях. Стратегия экономического развития регионов США предполагает интеграцию федеральных лабораторий, университетов, промышленных консорциумов и центров тестирования и сертификации в единый инновационный цикл.

Многие страны формируют крупные научные центры для создания оптимальных условий и повышения качества исследований. В мире насчитывается 50 университетов, имеющих наиболее сильное влияние; 40 ведущих университетов сосредоточены в США, остальные находятся в Европе. В настоящее время все более значительную роль начинают играть исследовательские учреждения Азии. В целом производство научных знаний смещается от отдельных институтов к интегрированным исследовательским центрам, с национального на глобальный уровень.

Анализ международного опыта позволяет сделать вывод о том, что государственно-частное партнерство выступает одним из важнейших механизмов стимулирования инновационного развития. Во Франции государственно-частное партнерство в исследовательском секторе в соответствии с Законом «Об инновациях и исследованиях» от 12 июля 1999 г. позволило решить ряд инновационных проблем. В частности, разработаны Мобилизующие программы промышленных инноваций, направленные на поддержку больших проектов стоимостью более 100 млн евро и продолжительностью до 5 лет. Эти программы могут покрывать до половины расходов на НИОКР. Принципиальная технологическая новизна и ведущая роль предпринимательского сектора являются обязательными условиями получения поддержки в рамках программы³.

В Нидерландах различные модели инновационных ГЧП уже являются ключевыми компонентами инструментария инновационной политики. Правительство рассматривает различные механизмы финансирования исследований в рамках университетов в целях расширения доли грантов на конкурентной основе. Положительный опыт мобилизации государственных и частных исследований для достижения общих целей можно наблюдать у четырех ведущих технологических институтов, представляющих одну из новейших форм ГЧП. Деятельность этих институтов основывается на эффективном использовании ресурсов и конкурентном отборе проектов, на системе нормативных актов и финансовых стимулов, гарантирующих при выполнении стратегических специализированных исследований сохранение общественных интересов.⁴

³ Национальный доклад «Инновационное развитие – основа ускоренного роста экономики Российской Федерации». М: Ассоциация менеджеров, 2006.

⁴ Public-Private Partnerships For Research And Innovation: An Evaluation Of The Dutch Experience, OECD, 28-29 April 2003.

Развитию инноваций в Швеции в большой мере способствует венчурный капитал, по темпам роста которого Швеция опережает многие страны мира. Постоянно возрастает объем средств, выделяемых частным сектором на научные исследования. Он составляет ежегодно около 60 млрд крон (2,7% ВВП), две трети приходится на 20 крупнейших компаний Швеции. Приоритетом для бизнеса является разработка высоких технологий в области телекоммуникаций, информатики, а также медицины и фармацевтики, при этом особое внимание уделяется тесному сотрудничеству с академической наукой.

Сотрудничество государства, университетов и частного бизнеса осуществляется через совместно финансируемые «промышленные исследовательские центры», которые не входят в систему высшего образования, но тесно взаимодействуют с университетами. Другая форма сотрудничества — технологические парки и так называемые исследовательские центры высших достижений, создаваемые совместно с университетами. Разработке инноваций и их внедрению, сотрудничеству между бизнесом и академическими заведениями способствуют Шведский фонд стратегических исследований и правительственное агентство инновационных систем «Виннова».

Для адекватного ответа на инновационный вызов, стоящий перед российской экономикой, для повышения конкурентоспособности нашей страны на мировом рынке необходимо развитие различных форм ГЧП в научно-исследовательской сфере. Строго говоря, государственно-частное партнерство уже стало реальным инструментом стимулирования инновационной активности и ориентации инновационной деятельности на запросы рынка, при этом решающее значение получает построение инфраструктуры, позволяющей установить связь между потенциальными участниками ГЧП.

ЛАУРЕАТЫ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ 2011 г.

9 ноября 2011 г. в Институте экономики РАН была проведена ежегодная научная конференция молодых учёных на тему: «Россия и мир: поиск новых моделей экономического развития». В конференции приняли участие молодые ученые и аспиранты Института экономики РАН, научные сотрудники, аспиранты и студенты ведущих научных и образовательных учреждений Москвы, Санкт-Петербурга, Иванова, Ижевска. Основная часть рассмотренных участниками научной конференции материалов была ориентирована на проблематику модернизации и диверсификации российской экономики в новых условиях. Мы публикуем статьи победителей конкурса лучших презентаций и выступлений участников конференции.

М. ДОДОНОВА

студентка Финансового университета при Правительстве РФ

ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Исследуется проблема конкурентоспособности экономики России в посткризисный период. Автор последовательно анализирует вопросы: оценки статуса России в современной глобальной экономике; определения ориентиров инновационного развития страны как основы модернизации экономики; выявления возможных ниш мировой экономики, в которых наша страна может быть конкурентоспособной.

Ключевые слова: конкурентоспособность, кризис, инновации, модернизация экономики, посткризисные вызовы.

Проблема конкурентоспособности государства, его экономики, жизнестойкости общества в целом становится все более актуальной. В условиях нарастающей глобализации залогом жизнеспособности развития является достижение конкурентного преимущества, поскольку ни одна страна и ни одна экономика или отдельная компания не могут противостоять влиянию жесткой конкурентной среды. Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. помог выявить слабые стороны экономики России. Теперь в наши задачи входит не только «залечить старые раны», но и подняться на новый уровень мирового рынка.

Россия на мировой арене

Существует международная классификация, включающая два пути к мировой конкурентоспособности. Первый путь – это достижение конкурентоспособности и экономического роста за счет ускоренного освоения новейших мировых знаний и технологий, а также развития собственных НИОКР и собственного инновационного производства. Такая перспективная стратегия противопоставляется наиболее распространенному второму пути – пути выхода развивающихся стран на мировые промышленные рынки за счет привлечения иностранных инвесторов ценой предоставления в их распоряжение как можно более дешевых трудовых и природных ресурсов. К сожалению, Россия идет по второму пути, ведущему к экономическому тупику, дальнейшему разрушению имеющегося инновационного потенциала. Главная причина этого заключается не в отсутствии интеллектуального капитала и каких-либо конкурентных преимуществ в российском государстве, а в отсутствии долгосрочной стратегии, основанной на трезвой оценке исторической роли страны, ее интеллектуального потенциала и учета современных тенденций глобального мира. Однако, на наш взгляд, Россия способна переориентироваться на более перспективный путь развития.

Сегодня наша страна занимает весьма низкие позиции в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности. Имеются в виду, прежде всего, два наиболее известных рейтинга: рейтинг конкурентоспособности IMD (Международного института развития менеджмента, г. Лозанна, Швейцария) и Индекс глобальной конкурентоспособности WEF (Всемирного экономического форума). В рейтинге IMD за 2010 г., включающем 58 стран, наша страна заняла 51-е место. В Индексе глобальной конкурентоспособности WEF за 2010 г., включающем 139 стран, Россия заняла 63-е место. Каковы же причины достаточно низкого положения страны в международных рейтингах?

В докладе Всемирного экономического форума отмечается, что такому равновесному положению России, которая и в прошлом году занимала 63-ю позицию, способствовало «незначительное ухудшение макроэкономической стабильности, которое в некоторой мере было сбалансировано улучшениями в других сферах, особенно в сфере инфраструктуры, здравоохранения и образования, а также в технологическом уровне»¹. В то же время у экспертов есть опасения, что «конкурентоспособность страны страдает из-за неэффективной антимонопольной политики и серьезных ограничений в сфере торговли, включая внешнеэкономическую деятельность и жесткое регулирование иностранного участия». В связи с этим конкурентоспособность России в ключе-

¹ WEF Global Competitiveness Report 2010-2011.

вой сфере — «Эффективность рынка товаров и услуг» — продолжает ухудшаться. По этому показателю страна занимает 123-ю строчку из 139. В числе наиболее серьезных негативных факторов эксперты особо отметили слабость государственных институтов (118-е место), низкий уровень стандартов корпоративного управления (119-е) и недостаточные гарантии защиты прав собственности (126-е), причем за минувший год эти показатели ухудшились. Кроме того, Россия оказалась в числе аутсайдеров по таким критериям, как развитие финансового рынка (125-е место), устойчивость банков (129-е), инфляция (125-е), бремя государственного регулирования (128-е). Интересно, что в последние годы, несмотря на многочисленные декларации российских властей, государство лишь наращивает свою долю в экономике.

Однако столь низкие показатели России обуславливаются не только объективными российскими трудностями в данной области, но и определенной условностью мировых рейтингов. Дело в том, что вышеуказанные рейтинги обходят стороной геополитический фактор, который, на наш взгляд, оказывает едва ли не решающее действие на конкурентоспособность страны в мире. Например, на первых десяти позициях рейтинга не могут оказаться Франция, Германия, Великобритания, но эти места могут занять Исландия или Эстония. Даже если брать во внимание только экономический аспект, то непопадание Китая даже в число 20 первых стран рейтинга вовсе не говорит о том, что товары этой страны, заполняющие полки американских и европейских супермаркетов, не конкурентоспособны.

Несомненно, геополитическое влияние России в мире в значительной мере определяется ходом ее экономического развития, технологическим состоянием, стратегией в выборе геоэкономических сфер и четко сформулированным геополитическим кодом, соответствующим реальному экономическому, социально-политическому и культурному потенциалу страны. Однако нельзя не признать, что Россия – располагая восьмой частью мировой суши и одной третью мировых природных богатств, интеллектуальным потенциалом и достижениями в развитии науки, техники и культуры – трансформировалась из мировой державы в рядовое в экономическом плане государство, не выдерживающее конкуренции на мировом рынке по большинству видов товаров (0,5% мирового рынка наукоемкой продукции).

Россия и инновации

Для начала необходимо отметить, что инновационная деятельность является одним из самых эффективных видов экономической деятельности. Расчеты свидетельствуют о том, что на один рубль затрат инно-

вационно активные предприятия обеспечивают объем выпуска продукции в 7–10 раз больше, чем при ее производстве по традиционным технологиям².

Следует сказать, что для устойчивого динамичного развития экономики и изменения структуры народного хозяйства в пользу обрабатывающей индустрии объем капиталовложений должен быть в 1,5–1,6 раза больше нынешней величины и составлять не менее 25% ВВП. Напомним: бурно развивающийся Китай поддерживает норму накопления основного капитала на уровне 38% ВВП и благодаря этому обеспечивает высокие среднегодовые темпы роста (около 9%). В России прирост инвестиций совершенно недостаточен: в среднем за последние годы он (прирост инвестиций) в целом по экономике составляет не более 10–11%³. Низкий уровень инвестиций в основной капитал промышленности, и в особенности обрабатывающей и инновационной, ощутимо угрожает устойчивому быстрому развитию национальной экономики.

Для перехода на инновационный путь развития в стране по некоторым приоритетным направлениям научно-инновационного развития пока еще имеется необходимый научно-технический потенциал. В России действуют миллионы инновационных малых предприятий. Об этом на брифинге, посвященном сотрудничеству России и ЕС в области модернизации, сообщил представителям европейских компаний руководитель департамента стран Европы Министерства экономического развития РФ Ю. Стеценко. Вот несколько выдержек из его выступлений:

«Кроме крупного бизнеса, мы ожидаем перехода на инновационные рельсы малых и средних предприятий. По статистике, за последние несколько лет в России созданы около 4,5 млн таких предприятий, и более половины из них занимаются внедрением инновационных разработок».

«У нас есть инновационные товары, но о них никто не знает и не вкладывается в них. Мы сейчас пытаемся раскрутить систему так, чтобы заинтересовать партнеров и убрать лишние административные барьеры»⁴.

Пожалуй, это основная проблема, которая стоит перед российской инновационной экономикой. Почему об этих товарах никто не знает? Может быть, они станут не конкурентоспособными на мировой арене? Или издержки на их изготовление настолько велики, что производить их просто не выгодно?

² Тодосийчук А. Проблемы и перспективы перехода российской экономики на инновационный путь развития // Инвестиции в России. 2010. № 5.

³ Кучуков Р., Савка А. Современная экономика России и проблемы ее конкурентоспособности в условиях глобализации // Международная экономика. 2008. № 8.

⁴ <http://invest.tih.ru/fednews.php>

Финансовое обеспечение научно-технической деятельности основывается на его целевой ориентации и множественности источников финансирования (собственных или привлеченных средств хозяйствующих субъектов и их объединений, а также средств заказчиков работ).

Таблица

**Финансирование научных исследований
и экспериментальных разработок гражданского назначения⁵**

	2002	2005	2007	2008	2009	2010
Предусмотрено в Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 г. и на дальнейшую перспективу (млрд руб., в ценах соответствующих лет)	34,0	56,0	89,0	110,0	136,5	170,1
Фактически достигнуто (в ценах соответствующих лет, млрд руб.)	29,96	58,3	107,3	130,8	166,2	159,1
в сопоставимых ценах (в % от уровня предыдущего года)	112,5	102,6	125,3	121,1	130,6	91,6

В сложившейся ситуации необходимо сделать упор на государственную инновационную политику. Она должна быть направлена на решение следующих основных задач: формирование национальной инновационной системы, способной к массовому созданию и освоению инноваций; формирование государственных органов организации и координации инновационной деятельности; разработку и реализацию на практике различных форм государственной поддержки научно-технической и инновационной деятельности, обеспечивающих благоприятную среду для ускоренного ее развития; сбалансированное развитие фундаментального и прикладного секторов науки; повышение престижности научно-технической и инновационной деятельности; создание условий, способствующих ускоренному развитию малого и среднего научно-технического и инновационного предпринимательства; повышение заинтересованности предприятий, разрабатывающих передовые достижения науки и техники, путем передачи им прав на интеллектуальную собственность, созданную ими за счет бюджета; создание полноценной инновационной инфраструктуры; осуществление комплекса мер по модернизации экономики на базе передовых достижений науки и техники.

⁵ Тодосийчук А. Проблемы и перспективы перехода российской экономики на инновационный путь развития // Инвестиции в России. 2010. №5.

Россия на пути модернизации экономики

По оценкам экспертов компании McKinsey&Company, тенденция к долгосрочному росту глобальных инвестиций сохранится, и потребность в них превысит к 2030 г. 25% мирового ВВП. Это составит 24 трлн долл. (для сравнения: в 2008 г. глобальный спрос на инвестиции составлял 11 трлн долл.), в том числе в 4 трлн долл. оценивается потребность в глобальных инвестициях в инфраструктуру, 5 трлн долл. – в жилищное строительство⁶.

Основным источником инвестиций являются сбережения. Глобальный индекс сбережений падал в течение 30 лет – до 2002 г., а потом начал расти – с 20,5% мирового ВВП в 2002 г. до 24% ВВП в 2008 г. По прогнозу компании McKinsey&Company, в ближайшие годы индекс сбережений не будет расти, что во многом связано с изменением факторов роста экономик в развивающихся странах, прежде всего в Китае. На глобальные сбережения и динамику их изменения в будущем большое влияние окажет также рост расходов, связанных со старением населения, особенно в странах в развитой рыночной экономикой.

Наибольший дисбаланс спроса на инвестиции и сбережения ожидается к 2020 г. Глобальные сбережения к 2020 г. составят, по оценкам, 23% общемирового ВВП, что окажется меньше потребности в инвестициях на 2,4 трлн долл. Этот разрыв будет тормозить экономическое развитие. Между тем согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. модернизация российской экономики и снятие инфраструктурных ограничений требуют поддержания государственных инвестиций на уровне не ниже 4% ВВП.

Рассчитывать на увеличение господдержки банковскому и реальному сектору российской экономики в этих условиях не приходится. Объемы финансовой поддержки проектов модернизации госкорпорациями будут ограничены их возможностями увеличения ресурсной базы, основным источником пополнения которой будут внешние заимствования. Объем портфеля кредитов, предоставляемых Внешэкономбанком, как национальным банком развития, предприятиям нефинансового сектора может увеличиться к 2016 г. примерно на 600–620 млрд руб. или на 22 млрд долл.

Анализ возможных источников и инструментов финансирования модернизации российской экономики показывает, что обновление и техническое перевооружение основных фондов предприятий реального сектора экономики, а также создание новых высококонкурентных производств и продуктов может быть осуществлено в течение 5–7 лет только при следующих условиях:

⁶ <http://www.promved.ru/>

- утверждения правительством программы, имеющей четкие сроки выполнения, количественные целевые показатели, отражающие ожидаемый результат модернизации, согласованную и скоординированную программу действий всех отраслей и регионов, ресурсное обеспечение;
- внедрения в практику работы министерств и ведомств единых принципов мониторинга реализации программы модернизации, разработанной на основе сбалансированных показателей планирования и бюджетирования всех участников программы, и ориентированной на достижение целевых стратегических показателей модернизации.

В отсутствие такой программы и центра компетенций, ответственного за ее мониторинг и реализацию, результаты обновления российской экономики, ее отраслей и предприятий будут зависеть только от индивидуальной активности предприятий и их акционеров. Несбалансированность и разрозненность усилий не обеспечат достижения необходимых макроэкономических целей модернизации.

Посткризисные вызовы и новые возможности

После достаточно глубокого мирового экономического кризиса наступила, по всей видимости, полоса глобальной стагнации. В мире постепенно распутывается целый клубок проблем, накопившихся за последние 10 лет, или даже за четверть века. Они определяют нынешнее и будущее положение мировой экономики, создают предпосылки для трансформации ее структуры, а также для кардинального изменения модели глобального развития.

Похожая ситуация наблюдалась в начале 1970-х гг., только игроки были иные. «Первой скрипкой» выступали Соединенные Штаты, а в роли современного Китая — нынешний Евросоюз. Помимо экономических аспектов есть еще и демографические, которые определяют стратегию развития многих стран. По данным ежегодного доклада Фонда ООН по народонаселению (UNFPA), население Земли к 2050 г. составит 9 млрд 191 млн 300 тыс. человек, в то время как в начале XX в. население Земли составляло порядка 2,5 млрд чел. Под стать быстрому росту численности людей было и ускорение развития экономики на протяжении многих лет. Однако сейчас темпы экономического развития замедляются.

По оценкам Всемирного банка в среднесрочной перспективе рост в развивающихся странах составит 6% по сравнению с ростом до 2,7% в странах с более высокими доходами. При продолжении текущих трендов доля Европы, США и Канады в глобальном ВВП к 2050 г. составит менее 30% по сравнению с 68% в 1950 г.

В развивающихся странах продолжается рост урбанизации. Более половины мирового населения уже сейчас проживает в городской среде. Население 24 мегаполисов превышает 10 млн чел., 17 из них располо-

жены в развивающихся странах. Более ста городов с населением более одного миллиона человек сосредоточено в Китае, 35 — в Индии, 9 — в США. К 2050 г. в городах Китая будет проживать более 73% населения (сегодня — 46%), а в городах Индии — 55% населения страны (сегодня — 30%). Эти тенденции в своей совокупности ставят вопрос о достаточности водных, энергетических и пищевых ресурсов для населения Земли.

Глобальные тенденции экономико-политического развития мира будут, так или иначе, выталкивать Россию в ресурсную экономику. Даже в аграрном производстве, которое в России затруднено климатическими факторами, наша страна имеет серьезные шансы на ускоренное развитие. Огромные земельные территории — ресурс дефицитный, даже если расположены они не в самых благоприятных для сельского хозяйства зонах. Помимо этого Россия обладает 22% мировых запасов пресной воды — «золотого» ресурса будущего.

Вызов для страны, которую логика мирового развития выталкивает в сырьевую нишу, как раз и состоит в том, чтобы найти иную нишу. Вот почему так важно сегодня развивать институты, направленные на формирование инновационной экосреды и создавать возможности для появления новых технологий, а не только апробации старых.

Россия скоро вступает в ВТО. Поэтому органам государственной власти следует максимально ускорить решение перечисленных задач, чтобы успеть предотвратить угрозу полной утраты конкурентоспособности, неумолимо надвигающуюся на экономику страны. Реализация всех форм государственной поддержки потребует, конечно, значительных затрат бюджетных средств. Однако опыт передовых стран свидетельствует, что расходы на создание благоприятных условий для такой деятельности быстро окупаются.

Е. ДОРОНКИНА
аспирантка ФГБОУ ВПО
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА КАК СИСТЕМА

Рассматриваются существующие подходы к определению и оценке конкурентного потенциала российских регионов. Выработана авторская концепция оценки конкурентоспособности региона. На основе авторской методики выявлены преимущества Юга России, определено место этого региона в рейтинге конкурентоспособности регионов страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, регион, оценка конкурентоспособности региона.

Проблемы конкурентоспособности экономических субъектов являются актуальными на протяжении многих веков. Концепцию конкурентоспособности и конкурентных преимуществ принято связывать с трудами М. Портера. Однако предпосылки ее создания восходят к трудам А. Смита, Д. Рикардо и А. Маршалла. Изначально в качестве основного участника конкурентной борьбы рассматривалась фирма. Позже появилось понятие международной конкурентоспособности.

С развитием экономической теории понимание конкурентоспособности и конкурентных преимуществ углублялось и расширялось. В зарубежной регионалистике вопросам конкуренции посвящены труды Г. Амстронга, Р. Ричардсона, Дж. Тейлора, Дж. Тиссе, Х. Хотеллинга, где главенствующая роль отведена пространственным характеристикам региональных рынков. Характер самостоятельной теоретической и практической проблемы регионального развития теория конкурентоспособности приобрела в работах М. Кламута, А. Классика, Э. Малески, П. Нижкампа. В России проблемы конкурентоспособности регионов были поставлены в 1990-е гг. такими учеными как Л.Б. Вардомский, О.В. Кузнецова, С.В. Казанцев, В.Н. Лексин, Е.Е. Скатерщикова А.И. Татаркин, Г.А. Унтура, Ю.А. Юданов.

Автору наиболее близок системный подход к понятию конкурентоспособности региона, поскольку в рамках его концепции региональная экономика рассматривается как часть мировой экономической системы, с одной стороны, и как самостоятельный экономический субъект, с дру-

гой. В то же время сам регион представляет собой систему, включающую подсистемы субъектов и предприятий, также конкурирующих между собой. Сегодня конкурентоспособность региона позиционируется как комплексное понятие, включающее характеристики субъекта на всех уровнях экономики, предполагающее наличие конкурентных преимуществ, а также возможность их реализации и последующего воспроизведения с целью обеспечения устойчивого развития и высокого уровня жизни населения.

Эффективность взаимодействия данных подсистем выражается в обеспечении высокого уровня жизни населения. Структура системы конкурентоспособности региона изображена на рисунке.

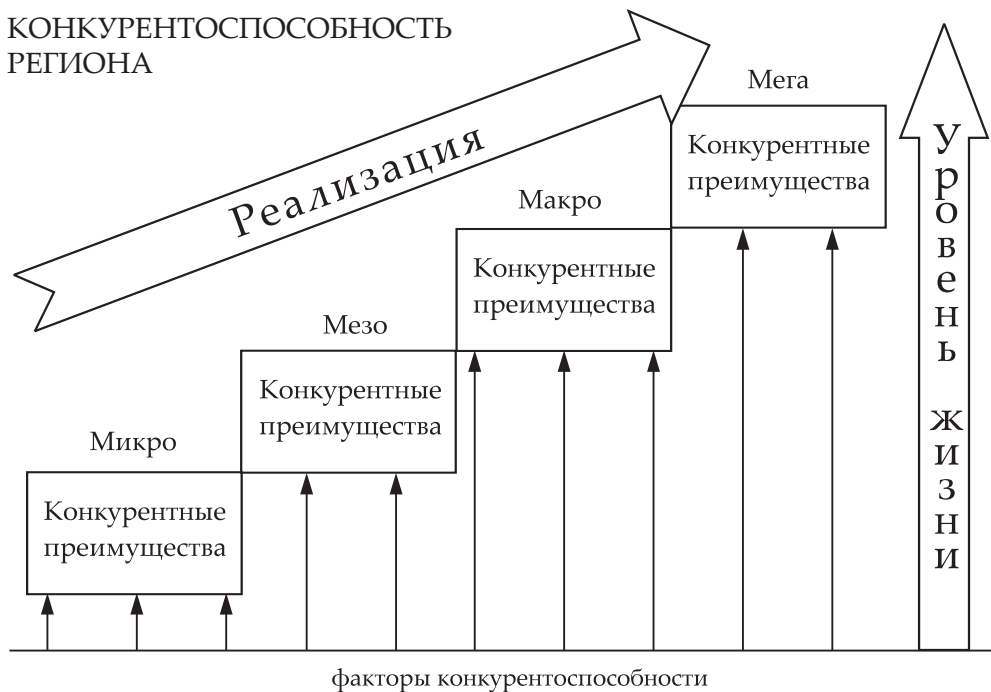


Рис 1. Система конкурентоспособности региона

Из вышеизложенного следует, что конкурентоспособность региона является оценочной характеристикой, требующей определенной методологии. В настоящее время разработка методологии оценки конкурентоспособности субъектов мезоуровня занимает заметное место в экономической науке.

Существующие подходы целесообразно разделить на две группы.

Первая группа включает методы, предполагающие оценку конкурентоспособности региона на основе одного или нескольких показателей, отдельных составляющих конкурентоспособности. К ним относятся:

- индекс физического качества жизни, индекс человеческого развития и другие методики, определяющие конкурентоспособность региона на основе показателей качества жизни населения;
- методики, основанные на оценке инновационного потенциала региона;
- методики, основанные на оценке регионального дохода, включающего доходы всех участников воспроизводственного процесса;
- коэффициент удельной оплаты труда, показывающий соотношение показателей заработной платы и производительности труда в регионе;
- кластерный анализ;
- анализ конкурентных позиций региона на основе расчета конкурентоспособности региональной торговли.

Вторая группа методик оценки конкурентоспособности региона предполагает анализ факторов, влияющих на позицию региона на всех уровнях экономики. Данный подход к исследованию региональной конкурентоспособности представлен методикой, разработанной Всемирным экономическим форумом (ВЭФ), а также системами показателей, описанных в трудах Л.С. Шеховцевой, И.А. Новоселовой, И.П. Данилова, Л.И. Ушвицкого, В.В. Печаткина.

На основе анализа существующих методик нам удалось выработать собственный методический подход к оценке конкурентоспособности региона, включающий четыре этапа. Первые три этапа обеспечивают оценку показателей функционирования региона на трех уровнях: микро-, мезо- и макро. На последнем, четвертом этапе составляется матрица SWOT-анализа по результатам предыдущих этапов и разрабатываются рекомендации по развитию конкурентных преимуществ и повышению конкурентоспособности региона.

Исследование микроуровня региональной системы предполагает выявление потенциала отраслей экономики региона. Анализ проводится в 4 шага: расчет коэффициентов локализации; выявление относительного темпа роста отрасли в регионе; оценка влияния внешних факторов на рост отрасли; расчет коэффициентов специализации региона и коэффициента душевого производства отраслевой продукции в регионе.

Мезоуровень региона представляют региональные субъекты. Уровень сбалансированности социально-экономического развития субъектов региона оценивается исходя из группы показателей: валовой региональный продукт на душу населения; внешнеторговый обмен; уровень безработицы; среднедушевые доходы населения; затраты на научные исследования и разработки. Динамика данных показателей сопоставляется с динамикой места субъекта в рейтинге инвестиционной привлекательности.

Для анализа макроуровня региональной системы и составления рейтинга регионов оценка производится в рамках пяти блоков: характеристики территории, экономика, инновации, человеческий капитал и

качество жизни населения региона. По каждому блоку рассчитывается ряд показателей, которые затем интегрируются. Конечный результат оценки выводится по формуле:

$$I_k = \begin{cases} T \times \varepsilon_1 + E \times \varepsilon_2 + H \times \varepsilon_3 + N \times \varepsilon_4 + Q \times \varepsilon_5 \\ 0 \leq T \leq 1, 0 \leq E \leq 1, 0 \leq H \leq 1, 0 \leq N \leq 1, 0 \leq Q \leq 1, \\ \varepsilon_1 = \varepsilon_2 = \varepsilon_3 = \varepsilon_4 = 0,175, \varepsilon_5 = 0,3, \sum_1^5 \varepsilon_i = 1 \end{cases}$$

где T, E, H, N – сводные индексы территориальных, экономических конкурентных преимуществ, человеческого капитала и инновационного потенциала соответственно; Q – индекс качества жизни в регионе; $\varepsilon_1, \varepsilon_5$ – веса индексов.

В качестве объекта исследования был выбран Юг России, включающий Южный и Северокавказский федеральные округа. Исследование конкурентоспособности было проведено по данным Федеральной службы государственной статистики по округам РФ за 2005–2010 гг.

По результатам анализа была проведена группировка отраслей (табл. 1).

Таблица 1

Группировка отраслей экономики Юга России

№ п/п	LQ	CSRG	RSRG	Отрасли
1	>0,75	+	+	Строительство; оптовая и розничная торговля, ремонт; гостиницы и рестораны; транспорт и связь; финансовая деятельность; государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное обеспечение; прочие услуги
2	<0,75	+	+	операции с недвижимостью
3	>0,75	–	+	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; обрабатывающие производства; образование; здравоохранение
4	>0,75	–	–	Рыболовство и рыбоводство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды
5	<0,75	–	–	Добыча полезных ископаемых

Отрасли первой группы представляют текущее конкурентное преимущество Юга России. Доля занятости регионального населения в них выше, чем в стране. Они растут быстрыми темпами, опережая не только другие отрасли экономики региона, но и средние темпы роста аналогичных отраслей в России. Кроме того, все отрасли данной группы показывают положительный локальный эффект, что говорит о перспективах их развития в регионе.

Вторая группа отраслей представляется перспективным конкурентным преимуществом Юга России, поскольку темпы ее роста выше средних показателей в регионе и стране, и она также испытывает положительный локальный эффект. В то же время, низкая доля занятости в этой отрасли говорит о необходимости направления средств для ее дальнейшего развития.

Рост третьей группы отраслей ограничен негативными внешними тенденциями, связанными с конъюнктурой национального рынка труда. Регион обладает существенным сравнительным преимуществом, обусловленным высокой долей занятости в этих отраслях и высокими темпами их роста. Однако в целом по стране вес данных отраслей в экономике невелик, и темпы их роста ниже среднего.

Четвертая группа отраслей не имеет перспектив роста ни в регионе, ни в стране. Пятая группа (добыча полезных ископаемых) также не представляет конкурентного преимущества для южных регионов.

Анализ показал, что Юг России имеет ряд конкурентных преимуществ, обусловленных пограничным и приморским положением, высокой развитостью инфраструктуры, низким по сравнению с другими регионами коэффициентом преступности, хорошими климатическими условиями и экологической обстановкой, большой площадью сельхозугодий, что благоприятно для развития туризма и сельского хозяйства. Однако данные характеристики относятся к блоку территориальных конкурентных преимуществ. При этом регион существенно отстает от своих конкурентов по уровню развития экономики, инновационной активности и характеристикам человеческого капитала (рис. 2).

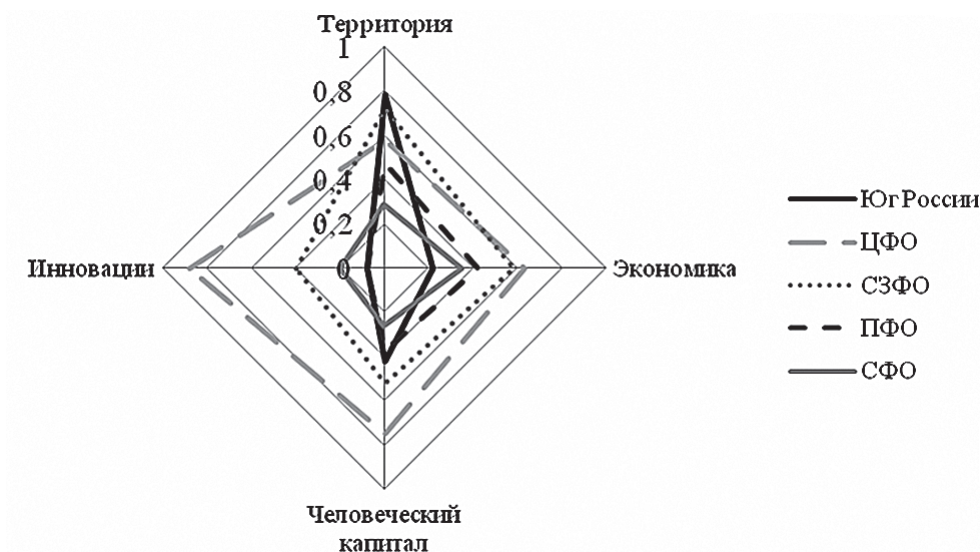


Рис. 2. Конкурентные преимущества регионов России

Очевидно, что для конкурентоспособности региона каждый из указанных блоков конкурентных преимуществ является стратегически важным.

Результат ранжирования регионов по уровню конкурентоспособности представлен в табл. 2.

Таблица 2

Рейтинг регионов по уровню конкурентоспособности

	<i>T</i>	<i>E</i>	<i>H</i>	<i>N</i>	<i>Q</i>	<i>I_k</i>	Место в рейтинге
Юг России	0,78	0,22	0,42	0,08	0,6	0,4425	3
ЦФО	0,58	0,63	0,75	0,88	0,58	0,671	1
СЗФО	0,72	0,58	0,52	0,4	0,46	0,5265	2
ПФО	0,47	0,42	0,37	0,08	0,45	0,3695	4
СФО	0,29	0,35	0,26	0,2	0,51	0,3455	5

По результатам анализа можно сделать вывод, что наиболее перспективными для экономики Юга России являются агропромышленный и туристско-рекреационный комплексы. На внешнем рынке наиболее сильные позиции Юга России отмечаются по продукции сельскохозяйственной отрасли. Удельный вес Юга России в совокупном по России объеме экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья превышает 30%.

Проведенный SWOT-анализ конкурентных преимуществ Юга России позволил предложить ряд мер, направленных на полноценное развитие и реализацию конкурентных преимуществ региона в рамках туристического и агропромышленного комплексов. Для повышения эффективности реализации сельхозпродукции на национальном и мировом рынках потребуется развитие рыночной и материально-технической инфраструктур АПК, совершенствование научного обеспечения АПК, создание условий для внедрения новых технологий. Речь идет также о восстановлении и реконструкции ранее освоенных массивов орошения и систем водоподдачи с внедрением современных водосберегающих мелиоративных технологий; о стимулировании развития малых форм хозяйствования, о реализации мероприятий по увеличению и удешевлению привлекаемых кредитных ресурсов личными подсобными и крестьянскими фермерскими хозяйствами и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами.

Этому, в частности, должно способствовать проведение в 2014 г. в г. Сочи XXII зимних Олимпийских игр и XI Паралимпийских игр.

В. КАПИТАН

студентка Финансового университета при Правительстве РФ

Л. БОРИСОВА

студентка Финансового университета при Правительстве РФ

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И РОЛЬ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ

Рассматривается роль трансфера технологий в экономическом развитии России. Определены основные барьеры, препятствующие развитию трансфера технологий, и внешние факторы, с которыми приходится сталкиваться России на пути построения инновационной экономики. Рассмотрены возможные варианты экономического развития России. Предложена смешанная модель развития экономики, как наиболее оптимальный вариант обеспечения конкурентоспособности экономики России.

Ключевые слова: инновационная экономика, модели инновационного развития, трансфер технологий.

На протяжении последнего десятилетия Правительством РФ активно проводится политика стимулирования инновационной активности. В рамках реализации инновационных программ и стратегий заложены основы действующей национальной инновационной системы, приняты существенные усилия по развитию сектора исследований и разработок, модернизации экономики на основе технологических инноваций.

Однако реализация задач, рассматриваемых в данных программах, осложнилась мировым экономическим кризисом 2008–2010 гг., который серьезно усложнил для России выход на траекторию инновационного развития. Ухудшилось финансовое состояние предприятий, что препятствует наращиванию доли негосударственного финансирования сектора исследований и разработок. В условиях сокращения доходов бюджета более жесткой стала бюджетная политика, что ограничивает возможности использования государством финансовых стимулов для повышения инновационной активности. В то же время можно говорить о том, что данная экономическая ситуация является тем внешним фактором, который позволяет отчетливо увидеть необходимость переориентации эко-

номики на инновационный уклад и интенсификации усилий по решению накопленных в российской экономике и инновационной системе проблем.

Сегодня Россия сталкивается с внешними вызовами, препятствующими инновационному развитию, ключевыми из которых являются:

- *ускорение технологического развития мировой экономики.* Так, основными конкурентами России становятся не только развитые страны-лидеры инноваций, но и ряд развивающихся стран, которым удалось преодолеть экономическую отсталость и выйти на новые позиции. Возрастающая роль технологий и инноваций в развитии экономики напрямую влияет на способность нашей страны конкурировать с экономиками передовых государств в будущем. Развитие, к примеру, альтернативной энергетики, массовый переход на энергосберегающие технологии может привести к снижению спроса и цен на ключевые товары российского сырьевого экспорта, к сокращению поступления в экономику финансовых ресурсов, необходимых для модернизации, к снижению значимости России в глобальной политике. Кризис 2009 г. усилил важность этого вызова для России. Многие страны в рамках антикризисных программ выделяют колоссальные суммы на развитие наукоемких отраслей, и эти мощные финансовые вливания могут на 3–5 лет приблизить смену технологического уклада;
- *усиление конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем,* в первую очередь за высококвалифицированную рабочую силу и «умные» деньги (инвестиции, привлекающие в проекты новые знания, технологии, компетенции), резкое повышение мобильности этих факторов. В условиях низкой эффективности национальной инновационной системы в России это означает ускоренное «вымывание» из страны сохраняющегося конкурентоспособного потенциала – кадров, технологий, идей, капитала.

Принимая во внимание сложившуюся ситуацию, государство проецирует вопрос стимулирования инноваций на самый высокий политический уровень. Для решения этого вопроса в первую очередь предусмотрено развитие инновационной инфраструктуры, движущей силой которой является трансфер технологий (ТТ).

Сам инновационный процесс предполагает создание и использование нового знания или технологий в экономике с целью получения прибыли. Трансфер же представляет собой процесс, который подразумевает не только передачу информации о новшестве, но и ее освоение при активном позитивном участии и источника этой информации, и реализатора информации о новой технологии, и конечного пользователя продукта. Именно ТТ обеспечивает преобразование знаний в инновационные тех-

нологии, а затем – и в коммерческий продукт. Поэтому, без активизации механизмов ТТ невозможна реализация важной задачи – выпуск высококачественной и конкурентной продукции.

Между тем трансфер технологий – это многоэтапный процесс, в который вовлечено большое количество участников. На первом этапе трансфера происходит зарождение идеи, на втором – осуществляется теоретическое обоснование идеи. Третий этап включает разработку основ технологии, четвертый – поиск партнеров для освоения технологии, пятый – выпуск конкурентоспособной продукции и заключительный, шестой – доставку продукта потребителю.

Однако в современной отечественной экономике существует и ряд барьеров, препятствующих развитию ТТ:

- невосприимчивость бизнеса к инновациям, низкий приоритет инновационной деятельности в стратегии компании. Решение проблемы возможно за счет повышения инвестиционной привлекательности высокотехнологичных секторов экономики, содействия притоку капитала в эти отрасли путем реализации мер налогового, тарифного и др. типов государственного регулирования, опережающего наращивания расходов на софинансирование инновационных проектов частных компаний через выстраивание работы с государственными компаниями по разработке и реализации ими программ инновационного развития;
- деформированная структура расходов на технологические инновации на уровне компаний. В России доля затрат на исследования и разработки, выполненные собственными силами организаций, в 2009 г. составила 16,4% от общего объема затрат на технологические инновации (сторонними организациями – 10,9%). При этом на приобретение машин и оборудования компании направляют 51,2% всех инновационных затрат, на обновление программных средств – 1,3%. Подобная стратегия распределения расходов на инновационную деятельность характерна для стран с низким научным потенциалом, например, для Болгарии, Польши, Словакии, Эстонии, Кипра. К тому же российские компании тратят на инновации значительно меньше средств, чем их зарубежные конкуренты в соответствующих секторах. В рейтинге 1000 крупнейших компаний, осуществляющих исследования и разработки, представлены только 3 российские компании: Газпром (108-е место по абсолютному объему затрат на исследования и разработки; доля затрат на них в выручке – 0,6%), Автоваз (758-е место; 0,8%), ОАО «Ситроникс» (868-е место; 2,6%);
- недостаток финансирования инновационных разработок. Так, величина затрат государства на технологические инновации в России, в сравнении со странами Европы, мала: например в 2006 г. удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгру-

женных товаров составлял 1,28%, а в 2007 – 1,11%, в то время как в Эстонии данный показатель составил 3,47%;

- несовершенство нормативно-правового регулирования инновационной деятельности, неразвитость реализации прав на объекты интеллектуальной собственности;
- недостаток квалифицированных кадров для комплектования ЦТТ.

На данный момент проводятся работы по развитию трансфера технологий, которое может осуществляться двумя способами. Первый предусматривает создание новых организаций (сети и партнерства) для сотрудничества в целях осуществления трансфера технологий (примером создания совместных комплексов может служить сотрудничество TNO (Нидерландская организация прикладных исследований) и РАН в проекте «Совместной лаборатории». Конечная цель данного проекта заключается в коммерциализации результатов совместных научно-исследовательских работ). Второй включает создание инструментов и механизмов, поддерживающих взаимодействие между инновационными организациями, например, использование контрактов, договорная база, лицензирование интеллектуальной собственности. Как правило, на практике оба подхода используются совместно. Так же быстро идет процесс расширения государственного софинансирования реализации донорских научных программ, формирование «треугольника международного сотрудничества»: зарубежные доноры – Минобрнауки России – российские доноры.

Сложившиеся тенденции технологического развития в российской экономике, соотношение рисков и возможностей роста позволяют выделить три возможных варианта стратегии ТТ в структуре инновационного развития страны.

Вариант инерционного импортоориентированного технологического развития, который предполагает отсутствие масштабных усилий, нацеленных на инновационное развитие, и фокусирование политики, в основном, на поддержание макроэкономической стабильности и низких параметров бюджетных расходов на науку, на инновации и инвестиции в человеческий капитал. Инновационная политика, согласно данному варианту, осуществляется главным образом через общие меры по развитию институтов, формированию благоприятного делового климата, а также через меры организационного содействия, не требующие значительных расходов. Этот вариант с большой вероятностью приведет к дальнейшему ослаблению национальной инновационной системы, к усилению зависимости экономики от иностранных технологий. При этом в силу низкого спроса со стороны отечественного бизнеса и консервации уровня государственной поддержки происходит резкое сжатие сектора фундаментальной и прикладной науки. Результаты реализации такого варианта политики не соответствуют целям развития российской

экономики на долгосрочную перспективу. Такой вариант обрекает Россию на технологическое отставание от ведущих стран.

Вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности ориентируется не только на перевооружение экономики на основе импортных технологий, но и на локальное (точечное) стимулирование развития отечественных разработок. Сектор фундаментальной и прикладной науки сегментируется и концентрируется вокруг тех направлений, которые имеют коммерческое применение.

В его основе лежит максимальное использование доступных на мировом рынке технологий, которые закупаются либо, что чаще, привлекаются в страну вместе с иностранным капиталом. Эти импортируемые технологии не являются лучшими, представляющими передовой край развития мировой науки. Передовые технологии, как правило, используются странами – производителями этих технологий, поскольку позволяют получать инновационную ренту. Для России этот путь развития означает массовое заимствование рядовых для мирового рынка, но передовых по российским стандартам, технологий в качестве первого этапа технологической модернизации.

Догоняющая стратегия имеет ряд преимуществ: инновационные риски минимальны, т.к. используются уже готовые и, более того, хорошо отработанные технологии; приобретая готовые технологии, фирмы могут получить и весь комплекс сопутствующих услуг – обслуживание, ремонт, обучение персонала; сроки реализации инновационных проектов гораздо короче, при этом в случае хорошей восприимчивости бизнеса к инновациям экономика получает существенные преимущества от быстрого массового распространения более прогрессивных технологий.

Однако есть существенные риски при реализации догоняющей стратегии в российских условиях: необходимость жестко конкурировать с другими производителями аналогичной продукции; сильная зависимость от импорта техники и технологий, что в российских условиях будет означать дальнейшее углубление разрыва между отечественной наукой и промышленностью.

Вариант достижения лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях соответствует долгосрочным целям и задачам российской экономики. Он характеризуется значимыми усилиями государства по модернизации сектора НИОКР и фундаментальной науки, значительным повышением их эффективности, концентрацией усилий на прорывных научно-технологических направлениях.

Потенциально Россия может претендовать на лидирующие позиции в производстве авиакосмической техники, в развитии нанотехнологий, производстве композиционных материалов, в атомной и водородной энергетике и в ряде других сфер деятельности. Этот путь более привлекателен как с экономической, так и политической позиций. Одно-

временно он является существенно более затратным, поскольку предполагает масштабное государственное финансирование исследований и разработок, прежде всего фундаментального характера, содействие скорейшей коммерциализации создаваемых перспективных результатов, активный поиск и формирование новых рынков сбыта. Кроме того, путь технологического лидерства является гораздо более рискованным: неопределенность и риски инноваций, основанных на принципиально новых решениях, неизмеримо выше, чем при использовании уже известных технологий. В современном мире обмен знаниями протекает столь быстро, что даже при наличии системы защиты прав на интеллектуальную собственность весьма велика вероятность того, что результаты «прорывных» инноваций будут использованы в других странах.

Для России в современных условиях оптимальной является смешанная стратегия, сочетающая с элементами стратегии лидерства в некоторых сегментах, в которых имеются (или могут быть быстро созданы) конкурентные преимущества, с реализацией догоняющей стратегии в большинстве секторов экономики и промышленности, при параллельно осуществляемом восстановлении инженерного и конструкторского потенциала. Реализация же такой стратегии предполагает наращивание темпов трансфера уникальных и прогрессивных технологий, привлечение финансовых ресурсов для развития инновационной деятельности. При этом необходимо ориентироваться на требования рынка, и потребности инвесторов, конкретных покупателей технологий, товаров и услуг.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Л. СВИРИНА
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО ОБНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

15 ноября 2011 г. в Институте экономики РАН состоялся круглый стол по теме *«Развитие института государственных закупок: проблемы и перспективы»*. Он был организован сектором государственно-частного партнерства с участием Ученого совета научного направления ИЭ РАН «Институты современной экономики и инновационного развития». В работе круглого стола приняли участие специалисты и эксперты системы государственных закупок – представители Счетной палаты Российской Федерации, Московской Думы, Министерства экономики Московской области, Объединения предпринимателей организаций России (Опора России), Института макроэкономических исследований при Минэкономразвития РФ, ученые, предприниматели, представители региональных органов управления, средств массовой информации.

Заседание круглого стола открыл зам. директора ИЭ РАН, д.э.н., проф. А.Е. Городецкий. В своем выступлении он отметил, что вопрос разработки нового Закона о государственных закупках, его формулировка, содержание, структура и механизм действия является одной из наиболее остро обсуждаемых проблем на современном этапе. Накал дискуссии вокруг проекта Закона определяется не только вопросами создания структуры нового законодательства, механизмов реализации, но его ролью и значимостью с точки зрения повышения эффективности деятельности государства, инновационной активности системы государственных закупок. Принятие управленческих и политических решений вокруг нового законодательства о создании федеральной контрактной системы (ФКС) необходимо проводить с учетом реко-

мендаций, которые будут вырабатываться на основе взаимодействия и сближения позиций специалистов и экспертов в законодательных, управленческих и научных структурах (включая ВШЭ, ИЭ РАН) по формированию институциональной среды и механизмов действия закона. Позицию ИЭ РАН по проблеме модернизации системы государственных закупок обосновала и раскрыла *ведущий специалист Института экономики РАН, д.э.н. И.И. Смотрицкая*.

В своем докладе И.И. Смотрицкая подчеркнула, что столь пристальное внимание к проблеме модернизации системы государственных закупок со стороны средств массовой информации и независимых экспертов объясняется большим объемом бюджетных средств, выделяемых на закупки товаров, работ, услуг для государственных нужд и высокими коррупционными рисками, присутствующими в данной сфере. Объем российского рынка государственных закупок, по оценке Минэкономразвития, составляет 6 трлн руб. – около 50% расходной части федерального бюджета.

Подготовленный законопроект о федеральной контрактной системе (ФКС) включает совокупность норм и правил, рассматривающих государственную закупку как единый цикл, состоящий из следующих ключевых этапов: прогнозирование поставок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд; формирование планов обеспечения государственных (муниципальных) нужд; размещение заказов на поставку товаров, работ, услуг и заключение контрактов; исполнение и мониторинг государственных контрактов. В настоящее время в Российской Федерации различные стадии реализации государственного заказа в разной мере нормативно регламентированы, методически обеспечены и организационно структурированы. Существующее законодательство не обеспечивает единства подходов к регулированию всего цикла размещения и исполнения государственного заказа. На разных стадиях нормативным регулятором выступают соответственно Бюджетный кодекс РФ, Закон № 94-ФЗ и Гражданский кодекс.

Проект Закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» прошел активное общественное обсуждение, вызвал острые дискуссии. В настоящее время ФЗ находится на доработке в Правительстве и до 1 июля 2012 г. должен быть внесен на первое чтение в Государственную Думу.

Докладчик обратил внимание присутствующих на два ключевых положения Проекта Закона, которые вызывают наиболее острые дискуссии. Во-первых, это проблема коррупционных рисков. По мнению докладчика, данный Закон формирует условия для снижения коррупционных рисков, так как предусматривает регламентацию всех этапов процессов государственных закупок.

Во-вторых, Закон предусматривает большую гибкость в выборе государственным заказчиком возможностей размещения государственного

заказа. В условиях современной экономики заказчик должен иметь большую самостоятельность в выборе процедуры заказа, в частности при закупках определенных товаров, работ, услуг инновационной и технически сложной продукции. Однако эта самостоятельность должна быть увязана с усилением контроля, в том числе общественного, и повышением ответственности государственного заказчика за своевременность и качество исполнения заказа, то есть за результативность исполнения государственного контракта.

В перечень предусматриваемых и нормативно закрепленных функций федеральной контрактной системы входят:

- планирование обеспечения государственных нужд (формирование прогноза и плана обеспечения федеральных государственных нужд);
- введение библиотеки типовых контрактов;
- обоснование начальных цен государственных контрактов;
- размещение государственного заказа;
- управление исполнением государственных заказов;
- мониторинг государственных контрактов;
- оценка эффективности исполнения государственных контрактов;
- обобщение и распространение лучшего опыта формирования, размещения и исполнения государственного заказа.

В целом Концепция развития федеральной контрактной системы должна быть направлена на решение следующих ключевых задач:

- повышение уровня планирования государственных закупок на межотраслевом и межрегиональном уровнях для увязки политики государственных закупок со стратегией обеспечения национальной безопасности и конкурентоспособности российской экономики;
- развитие соответствующей институциональной среды закупок, обеспечивающей поддержку и стимулирование инновационной активности государственных закупок;
- создание института контрактного права как особого раздела хозяйственного права, предполагающего диверсифицированную систему контрактов на поставки товаров (работ, услуг) на основе законодательного закрепления более гибких и многовариантных финансовых условий заключения государственных контрактов, учитывающих такие факторы, как соотношение спроса и предложения, степень монополизации рынков, особенности отраслевого ценообразования.

В своем выступлении аудитор Счетной палаты Российской Федерации А.А. Пискунов поддержал необходимость создания федеральной контрактной системы. Счетная палата выступает одним из инициаторов ее создания и является сторонником принятия Закона о ФКС. Главное в стратегической линии становления ФКС, считает А.А. Пискунов, чтобы контрактация была не самоцелью, а служила основным инструментом

проведения региональной и отраслевой политики страны. А.А. Пискунов изложил концепцию формирования ФКС, разрабатываемую в Счетной Палате. Суть ее заключается в том, что необходимы не только дальнейшая «шлифовка» акта контрактации, синхронизация управления портфелями контрактов, проектов и активов, а радикально новый подход к формированию ФКС как интегрированной системы программно-целевого бюджетирования и стратегирования со статнациональной платежной системой, которая формируется на современном этапе.

Заместитель министра экономики правительства Московской области А.В. Никифорова, позитивно оценив Концепцию Счетной Палаты как комплексный проект совершенствования процесса государственных закупок от целеполагания до результативности действий, заострила свое внимание на практических проблемах развития институтов государственных закупок на региональном уровне. Через закупочную систему Московской области проходят серьезные финансовые ресурсы – около 60% бюджета региона и 80% бюджета муниципальных образований (в зависимости от их полномочий), что говорит о приоритете проблемы совершенствования управления процессом закупок. В ретроспективе заказ представлялся как некий инструмент проведения конкурсов, аукционов, в том числе электронных. Многолетний путь совершенствования этих инструментов проходил как бы в стороне от потребности развития госзакупок как единого процесса. В проекте Закона о ФКС сделан первый шаг на пути создания условий и возможностей управлять закупочным процессом. Однако, не решая вопросов взаимодействия бюджета и закупочного процесса, проблематично построить эффективную ФКС. К тому же все это осложняется тем фактом, что в законопроекте не предусмотрено создание на федеральном уровне органа по интеграции бюджетного и закупочного процессов. В то же время определенные возможности для положительного решения этого вопроса на уровне регионов заложены в проекте Закона. Так, предусматривается возможность создания уполномоченных органов координации Заказчиков. В Московской области уже функционирует такой уполномоченный орган и отрабатывается ряд экспериментальных проектов по апробации механизмов управления закупочным процессом, в том числе на основе предплановых, прогнозных оценок распределения той части бюджета региона, которая соотносится с реализацией мероприятий в рамках долгосрочных целевых программ.

Самые острые проблемы при реализации Закона о ФКС, по мнению докладчика, связаны с тотальной нехваткой специалистов нужной квалификации. Необходимо восстановление и создание институтов плановых органов, приемки заказов, куда необходимо будет привлечь соответствующих специалистов. Для того чтобы управлять процессом закупок в масштабе всей страны, необходимо целенаправленно готовить новые кадры, причем речь идет о подготовке специалистов высокой квалификации на

стыке знаний бюджетного, гражданского кодексов, законодательства в областях защиты конкуренции, создания контрактных систем и др.

Главный научный сотрудник ИЭ РАН д.э.н., проф. В.М. Иванченко в своем выступлении отметил, что нельзя говорить об эффективности реализации закона о ФКС в отрыве от целей и задач социально-экономического развития страны, обеспечения ее безопасности, определяемых не только сегодняшней ситуацией, но и на основе стратегии планирования и управления в долгосрочной перспективе. По заказу Президента РФ ведется работа по принятию Закона о перспективном планировании и стратегическом управлении социально-экономическим развитием страны и обеспечения ее безопасности. Соответствующие предложения по принятию этого Закона были разработаны в ИЭ РАН. Контрактация закупок должна работать в системе четко определенных, эффективных направлений развития экономики, включая модернизацию и инновационное обновление.

Зам. руководителя Управления госзаказами и торговли Воронежской области Т.Г. Семиренко в своем выступлении остановился на проблеме дефицита кадров и их подготовки в регионах. Даже постановка вопроса разработки прогнозов, планов закупок, да плюс еще соединение их с бюджетом вызывает у многих недоумение. Наряду с профессиональной подготовкой кадров наиболее остро стоит проблема создания уполномоченных органов в регионах, в том числе и на муниципальном уровне. Проводимая в Воронежской области работа по совершенствованию процесса госзакупок, организация системы планирования, включающей в себя этапы прогнозирования, разработку планов и графиков закупок, дает основание считать этот регион пилотным для создания ФКС. Еще одним достижением совершенствования процесса госзакупок в регионе, считает докладчик, является создание Отдела по мониторингу исполнения контрактов и информационно-аналитического Центра Госзаказа. В рамках данного Центра проводится мониторинг начальных максимальных цен по группам товаров (сейчас это около 30 тыс. позиций), которыми обязаны пользоваться до торгов государственные заказчики, формирует условия для значительной экономии средств и успешного проведения торгов.

По мнению *сопредседателя Комитета по государственным закупкам «Опора России» В.Н. Малиновского*, ФКС в России должна существовать. Другое дело, в какой степени она будет воздействовать на государственные закупки и на бизнес. Существующее положение дел в сфере госзакупок докладчик охарактеризовал следующими данными за 2010 г.: через торги реализованы только около 47% расходных средств, выделенных на эти цели; остальные средства уходили на закупку продукции и товаров без конкурсов и торгов единому поставщику или определенным фирмам. Отсутствие условий для конкурентной среды, которые предполагает рыночная экономика, затрудняет участие бизнеса в госзакупках. Необходимо использовать богатейший опыт функционирования ФКС в США

и развитых странах, однако адаптация его в условиях России осложнена высокой степенью коррупционности административно-управленческого аппарата. Докладчик аргументировал позицию о том, что в действующем Законе №94-ФЗ (Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд») больше положительного, чем отрицательного. В связи с этим нужно не убирать этот закон, а адаптировать его эффективные механизмы и инструменты (такие, как твердые цены, электронные торги, конкурсы, аукционы, невозможность Заказчику в одностороннем порядке расторгнуть контракт и др.) в новую систему законодательства. Благодаря Закону № 94-ФЗ были сэкономлены огромные бюджетные средства, которые раньше уходили в карманы чиновников.

Д.э.н., проф. Н.В. Нестерович. (Институт макроэкономических исследований при Минэкономразвития РФ), вступив в дискуссию с предыдущим оратором, обратил внимание присутствующих на то, что наступает принципиально важный момент, когда вместо Закона № 94-ФЗ приходит эра действия Закона о ФКС. По мнению Н.В. Нестеровича, позитивные оценки как самого Закона № 94-ФЗ, так и его положительной роли в экономике бюджетных средств не соответствуют действительности. Каждый полгода вносились изменения в Закон, «переворачивая его с головы на ноги». В тоже время, учитывая, что формирование ФКС – это комплексный процесс, не эффективно начинать его запуск с утвержденного Закона. Надо начинать с разработки Программы социально-экономического развития страны и уже из нее определять проекты Законов, включая вопросы разработки проектов Бюджетного и Гражданского Кодексов.

Доцент МГИМО А.В. Кочеткова оценила создание ФКС как новый этап развития, дающий большие возможности для решения задач совершенствования закупочного процесса и повышения его роли в реализации стратегии инновационного развития страны. По мнению А.В. Кочетковой, Закон № 94-ФЗ не устранил коррупционные риски. Назрела объективная необходимость в планировании закупок, увязке результатов и оценке их эффективности, правильной оценке ценообразования в рамках ФКС. Взвешенное мнение практиков, экспертов, экономистов и ученых должно лечь как в основу этого Закона, так и в создание системы контроля над его реализацией.

В своем выступлении *д.э.н., проф. А.Н. Зельднер* отметил, что проект Закона о Федеральной контрактной системе – достаточно прогрессивное событие, хотя бы в своем стремлении снизить коррупционность системы госзакупок. Он обратил внимание присутствующих на ряд новаций в проекте закона о ФКС:

Во-первых, на статью 4, регламентирующую введение общественного контроля. Это по сути попытка формирования институтов гражданского общества.

Во-вторых, на стремление ужесточить наказание за срыв контрактных отношений. В ст.97 п.1 вводится, наряду с другими формами, уголовная ответственность виновных в нарушениях правовых актов о ФКС.

Положительным является и введение ответственности заказчика за срыв контракта в размере части ставки рефинансирования за каждый день просрочки (от цены контракта).

Однако центральной проблемой в новом проекте по-прежнему остаются цены. В соответствии со статьей № 35 проекта Закона о ФКС комиссия по осуществлению закупок может отклонить заявку, если установлено, что предложенная в заявке цена занижена на 25 и более процентов по отношению к начальной (максимальной) цене контракта, указанной заказчиком. Кроме того, в составе заявки должен быть обоснован расчет предлагаемой цены контракта. Однако это достаточно спорный момент: почему 25%, а допустим, не 24 или 26%? Нет критерия.

В то же время в проекте ФКС существенно изменяется режим закупок для научной деятельности: устраняется номенклатура и прямое ограничение сумм на мелкие закупки; увеличиваются варианты размещения заказов, хотя необходимость в разработке подзаконного акта о закупке различных товаров для НИОКР, по мнению докладчика, остается.

Возникают сомнения и в обоснованности установления цен при осуществлении закупок путем проведения запроса котировок. В соответствии с проектом Закона победителем конкурса признается участник, предложивший наиболее низкую цену контракта. В ст. 64 проекта Закона приводится разъяснение, что речь идет о товарах, для которых сложился рынок, при условии, что цена контракта не превышает 500 тыс. руб. При этом совокупный объем закупок с помощью запроса котировок не должен превышать 10% от объема средств, предусмотренных на все закупки заказчика в соответствии с планом-графиком. Дело в принципе: снимаем ли мы проблему минимизации цены контракта или нет? Для муниципального, в ряде случаев и для регионального, заказа 500 тыс. руб. – это большая сумма.

В проекте ФЗ «О Федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» – 100 (сто) статей, и вполне возможно, что необходима еще одна – «Об использовании нераспределенных при госзакупке средств», которая ограничит коридор использования таких средств поддержкой инновационных проектов. В настоящее время эти средства возвращаются в бюджет. В 2011 г. они в основном ушли на пополнение уставного капитала в ОАО «РЖД», Роснано, Росатом и др.

Проф. А.Г. Зельднер подвел итоги круглого стола, отметив, что все выступающие коснулись острейших проблем формирования Федеральной контрактной системы, а всему экспертному сообществу в ближайшем будущем необходимо поработать над согласованием подходов и основных принципов модернизации системы государственных закупок в нашей стране.

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

ПОИСКИ НАЛОГОВОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ В КОНТЕКСТЕ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Караваева И.В.

**Оптимальное налогообложение:
теория и история вопроса.**

М.: АНК ИД, 2011. – 288 с.

Поиск критериев справедливости налогообложения, или принципов корректного распределения налоговой нагрузки, адресует нас к длительной дискуссии экономистов-теоретиков, охватывающей более чем два столетия. Эта дискуссия совершила своеобразное движение по спирали: от справедливости по А. Смиту, к достаточности, по Вагнеру, и вновь к принципу справедливости – когда каждый должен платить равный налог на равный доход – в налоговых системах развитых стран XXI в. Именно этой «вечной» теме посвящена монография И.В. Караваевой, в которой она развивает и дополняет предыдущие свои публикации¹.

¹ Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики. М.: ЮНИТИ. 2001; История налоговой политики России, под ред. И.В. Караваевой. М.: Наука. 2008; Караваева И.В. Макроэкономические критерии оптимизации налогообложения // М. Федерализм. 2010. №2; Караваева И.В. Социально ориентированное налогообложение: теория вопроса // М. Экономическая политика. 2010. №6; Караваева И.В. Оптимизация налогообложения: теория, история, современность. М.: ИЭ РАН. 2010.

В монографии сделана серьезная заявка на формирование теории «оптимального налогообложения», то есть объективно необходимого уровня налоговой нагрузки и характера налоговой политики, способного обеспечить интересы государства и сохранить социальный баланс в обществе. Именно таким образом автор понимает «справедливость» налогового бремени, отмечая при этом, что в разные исторические периоды понятие «справедливости», или «оптимальности» налогового давления и методов его распределения, существенно менялось. Автор убедительно показывает, что справедливые и эффективные, с позиций общественной структуры и большинства граждан, методы налоговой политики, реализуемые в конкретные историко-экономические периоды, вызывали и вызывают неприятие и осуждение как последующих поколений, так и современных исследователей.

Тем не менее автору, по нашему мнению, удалось достоверно и разносторонне осветить проблему определения оптимальных границ налогового бремени в зависимости от особенностей функционирования и целей развития государства в различные исторические периоды. Этой обширной теме посвящены: вторая – «Оптимизация налогообложения с точки зрения государственных интересов: позитивный опыт российской истории», и третья – «Отход от принципов оптимального налогообложения: причины и последствия» главы монографии.

Остановимся еще на нескольких ярких фрагментах этой объемной работы.

В первой главе книги «Теоретические подходы к обоснованию концепции оптимального налогообложения» определены критерии оптимальности налогообложения на основе сопоставления взглядов экономистов-теоретиков, эволюционирующих на протяжении более чем двух столетий. Представлена авторская трактовка «оптимальной налоговой нагрузки» как качественной экономической категории. Рассмотрены варианты оптимизации налоговой политики в российской экономике на протяжении XX столетия. Раскрыты возможности оптимизации налогообложения как метода регулирования инновационных и социальных процессов в современной экономике. Предложены подходы к оптимизации отечественной налоговой политики в условиях современного структурного кризиса.

Так, И.В. Караваева убедительно показывает, что проблема определения критериев оптимизации налогообложения получила наиболее широкое освещение в русской и зарубежной экономической литературе на рубеже XIX–XX столетий. Однако позднее, вплоть до последней четверти XX в., идея оптимизации налогового бремени оказалась практически исключена из поля зрения интересов теории налогообложения. Новые направления ее развития появились вместе с тенденциями либерализации подоходного налогообложения в 80–90-х гг. прошлого века и нашли отражение в серии крупных налоговых реформ конца XX столетия.

На основе глубокого анализа трудов отечественных теоретиков последней четверти XIX – первой четверти XX вв. автор убедительно показывает, что оптимальность налоговой нагрузки в их понимании, явление скорее качественное, чем количественное². Тем не

менее российская школа налогообложения на рубеже XIX–XX вв. достаточно четко определила критерии «правильно построенной» или «оптимальной системы налогообложения».

Следующим этапом в формировании теоретических взглядов на проблему оптимизации налоговой нагрузки на уровне национальной экономики стало появление трудов П. Самуэльсона, К.Р. Макконнена, С.Л. Брю, А. Лаффера, Дж. Стрика, Макмиллана, А. Линдбека, К. Сейл-Мартина и ряда других ученых в течение второй половины XX столетия. Одним из новых направлений в развитии этой сферы теории налогообложения явилось определение количественного уровня совокупного налогового бремени.

И.В. Караваева уделяет существенное внимание исследованию подходов к обоснованию оптимального распределения налоговой нагрузки и в современной налоговой теории. Она особо отмечает, что в условиях современной рыночной экономики понятие «оптимальное налогообложение» трактуется как возможность достижения с помощью налоговых методов целей экономического и социального развития для данной страны и на данном этапе. При этом концептуальное понимание современными теоретиками методов оптимизации налого-

ный налог. М. 1887; Алексеев М.М. Взгляд на развитие учения о налоге у экономистов. Харьков; Алексеев М.М. Финансовое право. 1894; Алексеев М.М. Подоходный налог и условия его переложения. Харьков, 1885; Янжул Н.Н. Основные начала финансовой науки. СПб., 1904; Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. СПб., 1912; Болдырев Г.И. Подоходный налог на Западе и в России. Л., 1924; Тривус А.А. Налоги как орудие экономической политики. Баку. 1925; Микеладзе П.В. Тяжесть обложения в иностранных государствах. Л., 1927; Шмелев К.Ф. Проблемы тяжести обложения. Л., 1928; Дитман В.В. Переложение налогов. М., 1930.

² Тургенев Н.И. Опыт теории налогов. СПб., 1818; Горлов И.А. Теория финансов СПб., 1841; Исаев А.А. Очерки теории и политики налогов. Ярославль, 1887; Исаев А.А. Наши финансы и подоход-

вой нагрузки вполне соотносимо с мнением основоположников отечественной школы налогообложения.

В пятой главнее монографии И.В. Караваева убедительно показывает наличие тесной взаимозависимости между поиском оптимального уровня налоговой нагрузки и возможностью с помощью перераспределения объемов налоговых отчислений, как между сферами производства и потребления, так и между группами налогоплательщиков, различающимися по социальному статусу, достичь цели эффективного экономического роста данной национальной экономики. Отмечается, что, стремясь поощрять рост производственных и научно-технических инвестиций, правительства стран с развитой рыночной экономикой последовательно проводят политику ослабления налогового пресса на производителей (юридических и физических лиц) и реформирование системы налоговых льгот для инвесторов. Осуществляется также либерализация подоходного налогообложения, все в большей степени приобретающего роль стабилизатора социального равновесия в обществе. Компенсировать же неизбежные в этой ситуации потери бюджета призвано расширение базы косвенного налогообложения в целом, и НДС в первую очередь. Последовательно расширяя сферу действия и увеличивая доходы бюджета за счет НДС и других косвенных налогов, государства с развитой рыночной экономикой создали в конце XX столетия механизм оптимизации налогового баланса между производством и потреблением.

Сопоставление основных направлений трансформации национальных налоговых систем в период глобальных налоговых реформ конца XX в. и в докризисный период нового столетия позволяет автору сделать вывод, что в течение всего докризисного периода в странах с развитой рыночной экономикой оптимальной признавалась налоговая политика, способная обеспечивать финансовые интересы государства, стимулиро-

вать инновационную предпринимательскую активность и создать комфортную социальную ситуацию в обществе.

Автор на конкретных примерах показывает за счет чего в современной фискальной политике реализуется идея оптимальности налогообложения:

- обеспечение необходимых фискальных сборов посредством последовательного расширения базы всех видов налогообложения и повышения роли в формировании доходной части бюджета налогов на потребление;
- активизация конкурентных сил рынка посредством либерализации и обеспечения нейтральности подоходного налогообложения для всех сфер предпринимательской деятельности;
- использование налогов для создания системы экономических стимулов и рычагов, инициирующих инвестиционную и инновационную активность товаропроизводителей и основной части трудоспособного населения;
- обеспечение социальной стабильности в обществе, а также использование налогового механизма в осуществлении функций защиты и восстановления окружающей среды, человеческого потенциала общества.

При этом основными инструментами обеспечения оптимальной налоговой нагрузки являются: поиск оптимального соотношения налогообложения доходов и расходов в современной рыночной экономике или оптимального соотношения прямых и косвенных налогов; определение оптимального баланса между конкретными видами налогов внутри систем прямого и косвенного налогообложения.

Шестая глава книги посвящена анализу трактовки оптимизации налогообложения в рамках Налогового Кодекса РФ и поиску эффективной и справедливой налоговой схемы на практике.

Автор отмечает, что в Налоговом Кодексе РФ оптимальное налогообложение трактуется как налогообложение, соразмеряющее интересы государства в наполнении бюджета с возможностями налогоплательщика удовлетворить эти интересы без ущерба его экономических и социальных (конституционных) прав: п. 1 ст. 3 НК РФ: «при установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к их уплате»³; п.3, ст. 3 НК РФ: «налоги и сборы должны иметь экономическое обоснование и не могут быть произвольными, недопустимы налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав»⁴.

Оптимизация налоговой нагрузки для налогоплательщиков должна, по мнению разработчиков Налогового Кодекса РФ, достигаться за счет реализации принципов «горизонтальной» и «вертикальной» справедливости. Первый означает, что все налогоплательщики с одинаковыми объектами налогообложения должны платить одинаковые налоги, второй – налогоплательщики, имеющие однородные объекты налогообложения, но разные налоговые базы, должны платить налоги, дифференцированные по налоговой базе. Таким образом, оптимизация налоговой нагрузки для налогоплательщиков должна достигаться посредством перераспределения налоговых отчислений через механизм дифференциации налоговых ставок.

Вместе с тем, отмечает автор, очевидно, что понятие оптимальности в рамках Налогового Кодекса РФ не соотносится с необходимостью создания механизма перераспределения налоговой нагрузки, способного стимулировать налогоплательщиков к активизации производственной и научно-технической деятельности или обеспечивать расширение сферы удовлетворения их социальных потребностей. Таким образом, в рамках российского Налогового

Кодекса трактовка оптимальной налоговой нагрузки в полной мере отражает критерии ее достаточности и приемлемости, однако не учитывается необходимость реализации такого качественного критерия, как возможность стимулирования с помощью налоговой системы роста эффективности общественного производства посредством активизации инвестиционной и предпринимательской активности, конкурентных сил.

В ближайшем будущем, в заключение отмечает автор, Россию, как и все индустриальные страны, в условиях последовательно развивающегося структурного кризиса неизбежно ждет очередной виток глобальных налоговых реформ, направленных на поиск новых фискальных механизмов, способных заинтересовать исследователей, предпринимателей и инвесторов в скорейшей модернизации производства, с одной стороны, и обеспечить сохранение социального баланса внутри национальных экономик, с другой стороны. И в этих условиях необходимо помнить, что существует тесная взаимозависимость между процессом оптимизации налоговой нагрузки и возможностью с помощью перераспределения объемов налоговых отчислений, как между сферами производства и потребления, так и между группами налогоплательщиков, различающимися по социальному статусу, достичь цели эффективного экономического роста нашей национальной экономики.

А. КВАСОВ,

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой истории экономических
учений РЭУ им. Г.В. Плеханова*

³ НК РФ. М.: Омега Л., 2008. С. 4.

⁴ Там же. С. 5.

МАКРОЭКОНОМИКА: СТАРЫЕ И НОВЫЕ ПЕСНИ О ГЛАВНОМ

Никифоров А.А., Антипина О.Н.,
Миклашевская Н.А.

Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика.

2-е изд. переработанное и дополненное, под общ. ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича

М.: ДЕЛО И СЕРВИС, 2010. – 624 с.

Учебник «Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика», подготовленный преподавателями экономического факультета МГУ имени Ломоносова А.А. Никифоровым, О.Н. Антипиной, Н.А. Миклашевской, вышел в свет в 2010 г. в издательстве «Дело и Сервис», и с тех пор зарекомендовал себя как один из наиболее востребованных учебников промежуточного уровня. Во многом, как представляется, это определяется тем, что на фоне множества аналогов данный учебник выделяется «лица необщим выраженьем». И здесь, прежде всего, обращает на себя внимание нетрадиционный подход авторского коллектива к изложению важнейших разделов курса «Макроэкономика-2». Авторы представили макроэкономiku не как некий стандартный набор истин и рецептов оздоровления экономики в кризисных ситуациях, а как живую, динамично развивающуюся науку, в которой одни научные концепции объективно сменяются другими в соответствии с вызовами и реалиями времени.

Новизна данного подхода заключается в том, что в учебнике впервые изложены и проанализированы современные макроэкономические модели, объединенные в конкурирующие теоретические системы, называемые исследовательскими программами или экономическими школами. Это дает читате-

лям уникальную возможность глубоко изучить макроэкономические теории, которые продолжают активно развиваться в наше время. Соответственно новизной отличается и структура учебного материала, изложенного в учебнике. Макроэкономика представлена как совокупность научных исследовательских программ. Каждой из них соответствует свой ряд макроэкономических моделей финансового и реального сектора экономики, а также своя оригинальная концепция, оказавшая в исторически определенной ситуации доминирующее влияние на экономическую теорию и макроэкономическую политику. Авторы достаточно глубоко анализируют сущность и содержание исследовательской программы каждой макроэкономической школы, а также те ее противоречия, которые исторически привели к смене другой концепцией, сумевшей эти противоречия разрешить, дать им новую форму движения. Такой подход позволяет всем тем, кто изучает макроэкономiku приобрести обширные знания в области данной науки, что невозможно без четкого и глубокого понимания различных исследовательских подходов.

Широко распространенным является мнение, что нереалистичность моделей, как средства понимания макроэкономических закономерностей рыночного поведения предпринимателей и населения во многом объясняется тем, что их теоретическое содержание обогащается не только за счет расширения предметного знания, но и, зачастую в большей степени, за счет развития математических средств, с помощью которых это знание получается. При этом математические средства познания имеют тенденцию к саморазвитию, и порой начинают неоправданно превалировать, превращаясь из прикладного инструментария экономического анализа в самоцель. В результате по содержанию экономическая теория превращается в прикладную область математики (экономическую математику), а предмет

ее исследования начинает терять свою специфику. Так, по мнению нобелевского лауреата по экономике П. Кругмана, экономическая наука оказалась не в состоянии увидеть приближение нынешнего кризиса, потому что экономисты в массе своей ошибочно приняли за истину красоту, облицованную убедительно выглядящими математическими выкладками. В этой связи следует особо отметить, что, с одной стороны, содержание учебника вполне соответствует современному уровню в области макроэкономики как тематически, так и по форме изложения (в нем активно используются графические, аналитические и вербальные модели). С другой – освоение материала не требует от читателя специальной математической подготовки и предполагает понимание только основ дифференциального исчисления и теории вероятностей, что немаловажно для представителей российского бизнеса и практикующих экономистов. Ведь люди, принимающие ответственные хозяйственные решения, как правило, не проявляют значительного интереса к абстрактным математическим моделям. Естественно, что их больше интересует, как реально работает экономика и как на нее воздействует проводимая государством политика. Можно отметить, что в данном учебнике постижение сложных экономических процессов и адекватная трактовка мероприятий экономической политики не остаются в тени формальных построений, а, наоборот, имеют явный приоритет.

В качестве точки отсчета анализа взглядов различных исследователей на развитие экономики в целом выбрана неоклассическая теория (так называемый маржинализм). Затем основные макроэкономические проблемы рассматриваются авторами в рамках кейнсианской модели, моделей неоклассического синтеза и монетаризма. Особый интерес представляют разделы, посвященные исследованию современной макроэкономики, так называемому

«мейнстриму» (основному течению) в лице теоретиков рациональных ожиданий, которые относятся к представителям «новой классической школы» и «новых кейнсианцев». В данном учебнике теории новых классиков и новых кейнсианцев, которые активно разрабатываются в последние годы, прежде всего, американскими исследователями (многие из них стали лауреатами Нобелевской премии по экономике), впервые предстают в систематизированном виде. Настоящий учебник в рамках рассматриваемых концепций освещает основные проблемы макроэкономики: поведение номинальных показателей (цен, заработных плат, процентных ставок), рынок труда и совокупное предложение, теории потребления и инвестиций, спрос и предложение денег, экономический рост и колебания деловой активности, проблемы инфляции и безработицы, общее макроэкономическое равновесие, роль ожиданий в экономике.

Особо стоит отметить практическую ценность и значимость данного учебника для тех, кто осуществляет управление экономикой, как на макро уровне, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, то есть фирм. Сегодня растущий интерес к макроэкономике объясняется тем, что практики ждут новых теоретических подходов к управлению хозяйственными процессами на разных уровнях в периоды нестабильной экономической конъюнктуры, обусловленной кризисными процессами в мировой экономике. И данный учебник восполняет значительное количество «пробелов» в данном направлении.

Авторы продемонстрировали, как решается на уровне общества в целом в рамках различных экономических школ один из кардинальных вопросов макроэкономического регулирования – вопрос о степени и масштабах вмешательства государства в экономику. Они показали, что ответ на вопрос о том, кто должен играть определяющую роль в управлении экономикой – «невидимая

рука» рынка или государство далеко не однозначен. Характер государственного вмешательства в экономику зависит во многом от того, как, во-первых: рассматривать сегодняшнюю рыночную систему – близкую к условиям свободной или, наоборот, несовершенной конкуренции. Во-вторых: как оценивать поведение цен и заработных плат – как гибкие, то есть быстро реагирующие на изменения экономической конъюнктуры, или жесткие, то есть слабо адаптирующиеся к изменениям, происходящим в реальном секторе экономики.

Настоящий учебник содержит ряд ценных моментов, полезных для лиц, разрабатывающих теоретические подходы к управлению на уровне общества. В учебнике содержатся подробные ответы на вопросы о том, что такое макроэкономическая политика, анализ задач, целей и инструментов кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики в представлении различных экономических школ, основные функции экономических регуляторов.

В центре внимания авторов находится вопрос о сравнительной эффективности бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики, выборе мер макроэкономической политики в различных экономических условиях в зависимости от того, в каком периоде функционирует экономика – краткосрочном или долгосрочном, находится ли она на пике или на спаде деловой активности. Сегодня в условиях усиления процессов глобализации и роста взаимозависимости экономик необходимо учитывать влияние международной торговли и поведения мировых финансовых рынков на национальную экономику, а, следовательно, и на принятие управленческих решений относительно мер макроэкономической политики и их последствий. В данном учебнике можно найти ответы на эти вопросы, поскольку последствия мер макроэкономической политики анализируются авторами с учетом уровня открытости

экономики, степени мобильности капитала, режима валютного курса.

В учебнике поднимаются важнейшие дискуссионные вопросы, касающиеся как стабилизационной, так и антиинфляционной макроэкономической политики. А именно: какой должна быть политика – активной или пассивной, неожиданной или ожидаемой экономическими агентами; проводится в зависимости от ситуации, складывающейся в каждый конкретный момент, или следовать неким правилам. Важное место отведено вопросу о том, какой характер должна носить политика в кризисной ситуации. Должна ли она осуществляться в форме «шоковой терапии», представляющей собой набор непопулярных мер правительства и Центрального банка, направленных на восстановление макроэкономического равновесия, нередко ценой значительных социальных потерь, но которые быстро достигают результатов; или следовать курсом «градуализма», то есть проводиться постепенно, последовательно в течение продолжительного времени. В этой связи исследуется оценка последствий борьбы, как с инфляцией, так и с безработицей. Особое место отводится роли доверия к правительству с точки зрения достижения поставленных целей.

Так, анализируя адекватность позиций различных макроэкономических школ при исследовании причин циклических колебаний, авторы подчеркивают: разработчикам теории адаптивных, а затем и рациональных ожиданий можно поставить в заслугу то, что после них макроэкономисты стали не просто описывать функции потребления, инвестиций и так далее. Они стали моделировать настоящую экономику, в которой действуют люди с их желаниями и прогнозами, оказывающими решающее воздействие на результаты государственной политики. Этот новаторский подход к макроэкономике сохраняется до сих пор. Знаменитая гипотеза рациональных ожиданий, если вы не отверга-

ете ее по принципиальным теоретическим соображениям, отнюдь не противоречит реалиям даже экономики РФ, как это может представиться на первый и, заметим, весьма предубежденный взгляд. Ведь за 20 лет реформ в жизни нашего общества было так много экономических шоков и перемен, что они поневоле приучили нас (на основе собственного опыта и анализа всей доступной информации) понимать основные закономерности функционирования экономики не хуже, а может быть даже и лучше, чем в развитых странах.

Учебник содержит большое число конкретных примеров, в которых анализируются меры макроэкономической политики в тех или иных исторических условиях. Особое место уделено причинам и урокам Великой депрессии 1929–1933 гг. в интерпретации различных экономических школ, а также мерам антикризисного регулирования экономики, принимаемым правительствами различных стран в соответствии с рекомендациями той или иной экономической школы. Подобное исследование величайшего в новейшей истории экономического кризиса представляет особую важность в современных условиях, поскольку глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. продемонстрировал не только необходимость новых подходов к управлению экономикой в посткризисный период, но и напомнил предпринимателям и политикам о том, что, принимая те или иные экономические решения, они должны руководствоваться как оценкой текущих событий, так и скрупулезно изучать аналогичные события в исторической ретроспективе на основе апробированных теоретических концепций. Эту возможность как раз и предоставляет рецензируемый учебник.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. — хороший повод как уточнить адекватность основных концепций, так и их возможности решать прикладные задачи, с которыми сталкиваются домашние хозяйства,

фирмы и государство. Красной нитью у авторов учебника проходит мысль, что в кризис происходит резкий негативный шок совокупного спроса и, соответственно, падение стоимости ресурсов. В период кризиса фирмы, которые использовали продвинутые технологии, получают конкурентные преимущества. В результате экономика становится более эффективной, а инвестиции — более прибыльными. Инвестиционный (и совокупный) спрос начинают расти. В кризисных условиях по мере снижения цен ресурсов, технологической и структурной перестройки экономики внутренняя норма доходности многих инвестиционных проектов начинает расти, а финансовые организации постепенно накапливают ликвидность. Появление накопленной ликвидности на денежном рынке заставляет ставку процента снижаться. Когда внутренняя норма доходности инвестиций становится выше реальной ставки процента, начинается экономический подъем. Однако, если проблемы антикризисного регулирования решаются непрофессионально или «слишком быстро», то экономика, не успев перестроиться, так и не достигает нового уровня эффективности. Не это ли и произошло в нашей стране? Из логики авторов напрашивается вывод, что правительство и Банк России не должны были столь резко приостанавливать спад, а готовить фискальные и монетарные меры, которые можно было бы использовать впоследствии для стимулирования экономического оживления, а затем и подъема на новой технологической основе. Однако даже заботливо поддерживаемый отечественными регуляторами рост инвестиций, по логике авторов учебника, все же недостаточен для обеспечения устойчивого экономического роста в России. Негативное влияние на увеличение ВВП РФ в любое время может оказать медленное восстановление экономики или новая рецессия в развитых экономиках — основных торговых партнерах России. Не перестроившаяся россий-

ская экономика по-прежнему в решающей степени зависит от цен на нефть и газ, которые составляют две трети ее экспорта. Все это позволяет российскому бизнесу периодически возобновлять разговоры о том, что не только глобальная, но и российская экономика не перешли еще к полноценному восстановлению, и что стоит закладывать риски повторной рецессии в свои инвестиционные планы.

Данный учебник, безусловно, полезен тем, кто управляет сегодня бизнесом. Ведь принимая решения на микро уровне, будь то решения об объемах производства конкретной продукции, установлении цен или смене производственной стратегии, предпринимателю необходимо основывать свои действия на знании существующей бизнес-среды, перспективах развития экономики в целом, понимании последствий возможных мер макроэкономической политики, которые неизбежно отразятся и на поведении потребителей, и на внутренних ценах, и на прибыли конкретной компании. Учебник дает наглядное представление и помогает понять, как связаны между собой основные сектора экономики и как изменения в одном из них вызывают цепь последующих изменений на остальных рынках.

Рецензируемый учебник, разумеется, не является исчерпывающим решением всех макроэкономических проблем. Не все в его содержании может удовлетворить критически мыслящего читателя. С некоторыми положениями, выводами и рекомендациями авторов некоторым захочется поспорить, что, впрочем, отнюдь не является смертным грехом, или уточнить их в соответствии с собственными знаниями и представлениями. В учебнике хотелось бы видеть больше обращений к практическому опыту регулирования макроэкономических процессов в российской экономике. Ведь динамичный характер современной российской экономики наряду с несовершенством механизмов регулирования в условиях недавно сформиро-

вавшейся рыночной системы обуславливают необходимость публикаций, которые содержали бы набор рекомендаций для практической деятельности. Однако отмеченные упущения и недоработки существенно не снижают ценность проведенной авторами работы. Теоретические обобщения и выводы авторов учебника, несомненно, помогут привлечь внимание к актуальности теоретических и, главное, прикладных макроэкономических проблем и необходимости дальнейшей дискуссии для их решения.

Умение анализировать последствия перемен в экономической политике государства вследствие изменения парадигм развития национальной экономики является требованием времени для предпринимателей, менеджмента и профессиональных экономистов. Широкий спектр альтернативных исследовательских программ, теоретических и практических подходов к решению актуальных макроэкономических задач в рецензируемом учебнике, позволяют комплексно анализировать проблемы российской экономики. Возможность получения глубокого представления о макроэкономике с позиций разных теоретических школ, которую предоставляет учебник «Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика», дает уникальный шанс представителям отечественного бизнеса самостоятельно разобраться в сложной макроэкономической ситуации, сложившейся в российской экономике, принять оптимальные хозяйственные решения.

*Д. СОРОКИН
заместитель директора
Института экономики РАН
по научной работе,
заведующий кафедрой «Макроэкономика и макроэкономическое регулирование» Финансового университета при Правительстве РФ,
член-корреспондент РАН*

ABSTRACTS

I. Lunden

«UNFINISHED DISPUTES»: PETER STOLYPIN AND HIS REFORMS

The paper is dedicated to a number of insufficiently known, but actual details of preparation and realization of a Stolypin's agrarian reform. The author argues in protection of a course chosen by P. Stolypin and proves a need of system transformations in Russian Economy in the beginning of the XX century.

Keywords: *P. Stolypin, Stolypin reforms, agrarian question, community, land management, resettlement, country land tenure.*

M. Stolbov

MODERN MACROECONOMICS: MAIN CHALLENGES AND POSSIBLE VECTORS OF CHANGES

There is an attempt to provide complex analysis of macroeconomics shortly before and during the 2008–2009 global downturn in current paper. The methodological flaws of the new neoclassical synthesis are identified. Certain ways for improving the state of macroeconomic theory are suggested. Given ways are primarily based on the achievement of behavioral and evolutionary economics. Certain risks related to such changes are also discussed.

Keywords: *macroeconomics, global economic crisis, DSGE-models, behavioral economics, agent-based modeling*

V. Senchagov, E. Ivanov

FINANCE OF HOUSEHOLDS AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH AND INCREASE OF POPULATION'S STANDARD OF LIVING

The basic aspects of interrelation between economic and social policy of the state are investigated in the paper. Theoretical and practical principles of households finance formation are considered as one of the most important factors for providing a worthy people's standard of living and country's economic growth. The essence and the content of category «finance of households» as a segment of the monetary and financial sphere are investigated. The structure and basic elements of finance of households at various stages of the Russian Economy's development are analyzed. Possible ways of improvement of formation and use of finance of households are offered.

Keywords: *finance of households, monetary income of the population, consumer prices, inflation, rates of economic growth, state monetary aggregates.*

S. Studnikov

A METHOD OF EVENT ANALYSIS IN RESEARCHES OF PROFITABILITY IN CORPORATE FINANCE

Expediency of a method of event analysis application in a sphere of corporate finance is investigated in current paper. The author argues that this technique allows to prove communication existence between some event and change in cost of the company or its separate asset. The paper includes a systematization of research experience of the method of event analysis which is being used in scientific literature as well as offering ways for overcoming of the method restrictions.

Keywords: *event analysis, types of events, event window, settlement window, corporate finance.*

V. Pukhov

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DETERMINATION OF THE FINANCIAL STABILITY IN COMMERCIAL BANK

The paper reviews main approaches to the definition of financial stability of a commercial bank as well as offers the author's definition of the term. The author proves dependence between the subjects of the assessment of financial stability and the object and criteria for evaluation of a commercial bank.

Keywords: *financial stability, commercial bank, the subject of evaluation, the evaluation criteria.*

A. Garnov, O. Sviridova

THE MAIN COMPONENTS OF COMPETITIVENESS INCREASE IN PRODUCTION STRUCTURES

The paper is devoted to research of the main aspects of competitiveness increase of in large production structures. The key components of competitiveness as organization of management, business-planning and budgeting, management of finance and management of logistic chains are analyzed in the paper.

Keywords: *production structures, competitiveness, strategic planning, management of a logistic chain.*

P. Kononkov

COMBINING AS A FORM OF NATURAL MONOPOLY PRODUCTION ORGANIZATION

The paper analyzes the impact of combining on the basic issues of natural monopolies. It is shown that the combination of productive activities in natural monopoly is one of the main conditions for its functioning. It is proved the cost-effectiveness of a combination of natural monopoly industries and the invalidity of the reform of natural monopolies, in accordance with the principle of «separation of activities».

Keywords: *natural monopoly, state regulation, reform, combining.*

A. Kovalenko, V. Filatov

INNOVATIVE PROGRAMS FOR CLIENT LOYALTY: NEW MARKETING STRATEGY

The paper is dedicated to loyalty programs of clients as one of the new marketing tools, allowing to receive important information on consumer behavior and to provide growth of consumer interest. The authors distinguish the most widespread instruments of impact on behavioral loyalty of clients as a basis of trading business management. Besides, the paper includes results of sociological research of efficiency level of new programs of client loyalty development for Moscow automobile market.

Keywords: *innovation, innovative development, loyalty program, marketing tools, behavioral loyalty of clients.*

Yu. Dmitriev, Z. Mishchenko, D. Fraymovich

THE MULTILEVEL APPROACH TO THE INTEGRATED ESTIMATION OF SOCIAL AND ECONOMIC REGIONAL DEVELOPMENT

The paper presents a modified procedure of the integrated indicator characterizing the measure of use for social and economic region potential based on both regress and cluster analyses. Calculations could be applied by regional authorities to work out the administrative and legal decisions within the limits of effective programs realization for innovatively-production development.

Keywords: *the multilevel approach, the integrated indicator of social and economic development of region.*

V. Afonina

STATE REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN AGRICULTURE: REGIONAL ASPECT

The tendencies of modern domestic agricultural production development are presented in current paper. The author substantiates the necessity of the state participation for creation of conditions for attraction

of investments into modern agriculture. According to an example of Penza region the author considers existing forms of interaction between the state and rural producers on mobilization of various sources of financing for restoration and modernization of material base of agricultural production.

Keywords: *investment, capital, funding, government regulation, investment loans, investment growth, public-private partnership.*

M. Badalyan, A. Kazaryan

REGION TYPOLOGY AS AN INSTRUMENT FOR INCREASE OF STATE REGULATION IN AGRICULTURE

The paper raises a question of possibility of practical application of theoretical aspects of typology of rural communities and other territorial agricultural institutions at formation of development programs of regional agricultural policy in Armenia. The authors offer methodology and algorithm for typology's composing as well as goal typology of rural communities according to the main characteristics.

Keywords: *state regulation, efficiency, agriculture, region typology, food security.*

V. Pashkov

THE LAND CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION: ANALYSIS OF CONTRADICTIONS

The paper distinguishes the Land Code of the Russian Federation in edition of the Federal Law from December, 29th, 2010. The author analyses the contradictions and lacks of this document as well as critically considers the concepts, adopted by the Code, as "free" land ownership, use and disposal, etc. The paper contains proposals for Land Code improvement.

Keywords: *the Land Code of the Russian Federation, main principles, the land legislation.*

S. Pochkina

THE CADASTRE ACCOUNTING SYSTEM IN THE RUSSIAN FEDERATION IN THE RUN-UP TO THE NEW REAL ESTATE TAX INTRODUCTION

The paper distinguishes the main stages of the Russian cadastre accounting development. The author analyses the government policy and its practical realization. The special attention is given to the situation in the sphere of cadastre accounting in the run-up to the new real estate tax introduction.

Keywords: *cadastre accounting, technical inventory bureau, cadastre engineer, portal of the government services.*

V. Laperdina

THE TRANSFORMATION OF SOCIAL SECURITY SYSTEM IN CHINA

The issues of formation of social security model in China as well as the factors of the necessity for its transformation are considered in given paper. The actual material based on a current state of social security system and the last transformations in China's social sphere are presented by the author.

Keywords: *China, system of social security, employment, social sphere.*

A. Sverdlova

MODERN EXPERIENCE OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP FORMATION IN RESEARCH SECTOR OF THE GLOBAL ECONOMY

The author analyses modern practice of state-private partnership in research sector of the global Economy as well as considers an experience of joint state-private financing of scientific researches in developed countries.

Keywords: *state-private partnership, scientific researches and development, innovative infrastructure, scientific funds.*

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

В. Афонина, кандидат экономических наук, доцент, профессор АНОО ВПО «Одинцовский гуманитарный институт»
e-mail: Afonina_Vera@mail.ru

М. Бадалян, кандидат экономических наук, доцент Государственного аграрного университета Армении
e-mail: manvelbadalyan@csc.am

А. Гарнов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и организации производства ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
e-mail: kafedraepp@mail.ru

Ю. Дмитриев, кандидат экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых»
e-mail: fdu78@rambler.ru

Е. Иванов, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ФГБУН «Институт экономики РАН»
e-mail: kurnova@inecon.ru

А. Казарян, кандидат экономических наук, доцент Государственного аграрного университета Армении
e-mail: ghazaryannarek@mail.ru

С. Квасов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой истории экономической науки ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
e-mail: kvasov.07@mail.ru

А. Коваленко, преподаватель кафедры «Маркетинга и торгового дела» АНО ВПО «Евразийский открытый институт»
e-mail: vl_108@mail.ru

П. Кононков, кандидат экономических наук, начальник сводно-аналитического отдела ЗАО «Центр финансовых расчетов»
e-mail: kononkov@cfrenergo.ru

В. Лапердина, кандидат экономических наук, научный сотрудник ФГБУН «Институт экономики РАН»
e-mail: weika8@yahoo.com

И. Лунден, доктор экономических наук, старший научный сотрудник ФГБУН «Институт экономики РАН»
e-mail: lunden@list.ru

З. Мищенко, кандидат технических наук, доцент ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых»
e-mail: fdu78@rambler.ru

В. Пашков, кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник ФГБУН
«Институт аграрных проблем Российской
академии наук»
e-mail: vladim.pashkov2011@yandex.ru

С. Почкина, аспирантка ФГБУН «Институт
экономики РАН»
e-mail: s.pochkina@yandex.ru

**В. Пухов. Председатель Правления
ОАО «СКБ-банк».**
e-mail: pukhovvi@mail.ru

М. Столбов, кандидат экономических наук,
доцент кафедры прикладной экономики
МГИМО (У) МИД России
e-mail: stolb82@pisem.net

А. Свирина, кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник ФГБУН
«Институт экономики РАН»
e-mail: svirina@inecon.ru

О. Свиридова, ассистент кафедры
математических методов в экономике
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»
e-mail: kafedraepp@mail.ru

В. Сенчагов, доктор экономических наук,
профессор, заслуженный экономист
РФ, руководитель центра финансовых
исследований ФГБУН «Институт
экономики РАН»
e-mail: kurnova@inecon.ru

С. Студников, старший преподаватель
кафедры «Финансы и кредит»
экономического факультета ФБГОУ
ВПО «Московский государственный
университет имени М.В. Ломоносова»
e-mail: serge@econ.msu.ru

В. Филатов, кандидат технических наук,
доцент кафедры «Менеджмента» ФБГОУ
ВПО «Московский государственный
университет технологий и управления
имени К.Г. Разумовского»
e-mail: filatov_vl@mail.ru

Д. Фраймович, кандидат экономических
наук, доцент ФГБОУ ВПО «Владимирский
государственный университет имени
А.Г. и Н.Г. Столетовых»
e-mail: fdu78@rambler.ru

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**

**в 2012 году
ОБЪЯВЛЯЕТ ПРИЕМ В АСПИРАНТУРУ
с отрывом и без отрыва от производства**

ПО СЛЕДУЮЩИМ СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ:

08.00.01 – Экономическая теория
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит
08.00.14 – Мировая экономика

Прием заявлений с 14 мая по 21 июня 2012 г., и с 1 по 23 августа 2012 г.

К ЗАЯВЛЕНИЮ ПРИЛАГАЮТСЯ:

личный листок по учету кадров (анкета); автобиография; 2 фотографии (3×4);
реферат по предполагаемой теме диссертационного исследования
(объем 12–15 стр.); список научных трудов (при наличии трудов);
копия диплома о высшем образовании с вкладышем
(магистр или специалист); копия военного билета;
при сданных экзаменах кандидатского минимума –
удостоверение по форме 2.2.

ПРИ СДАЧЕ ДОКУМЕНТОВ ЛИЧНО ПРЕДЪЯВЛЯЮТСЯ:

паспорт; диплом; военный билет (для военнообязанных)
или приписное свидетельство.

Обучение платное

Вступительные экзамены по специальности, истории и философии науки,
иностранному языку проводятся с 4 сентября 2012 г.

Справки можно получить по телефонам:
8-499-724-13-91, 8-499-128-91-69

Адрес: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32

ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные, ранее нигде не опубликованные материалы.
2. Рукописи научных статей и других материалов представляются в журнал «Вестник института экономики» в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки.
3. Рукописи подписываются авторами с указанием полного наименования организаций, где авторы работают, их адреса, полного наименования должности каждого автора, их ученых степеней и званий, Ф.И.О., контактных телефонов и e-mail.
4. Страницы в электронной версии статьи не нумеруются, а в распечатках номера проставляются карандашом.
5. К рукописи в обязательном порядке прилагается краткая аннотация на русском и английском языках (не более 10 строк), а также ключевые слова на русском и английском языках (не более 10 слов).
6. Ссылки на литературные источники приводятся в конце страницы в виде сносок. Нумерация сносок – на каждой странице.
7. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами.
8. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.
9. Рукописи не возвращаются, при отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются. Редакция не вступает в переписку с авторами.
10. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.
11. Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Компьютерная верстка Гришиной М.Ф.

Подписано в печать 30.05.2012
Формат 70х100 1/16. Объем 10 п.л. Тираж 1000 экз.
Печать офсетная. Заказ №

Отпечатано на Государственном предприятии
Калужской области «Облиздат»
248680, Россия, Калуга, пл. Старый торг, 5

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32.
Тел.: 8- 499-129-07-10, e-mail: vestnik_ie@mail.ru, vestnik@inecon.ru
Адрес в сети Интернет: [http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/](http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html)
vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской Академии наук», 2012