

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ледович Т.С.	
Христианский социализм С.Н. Булгакова и его последователей	5
Туманян Ю.Р.	
Влияние современной экономической науки на становление и развитие общественных институтов	22
Туманян И.В.	
Инвестиции в нововведения: значение, факторы мотивации, особенности воспроизводства	27
Саркисова Н.А.	
Общэкономические интересы в трансформационной экономике	40
Сова О.А.	
Кредит - основное экономическое отношение финансового рынка	52

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Евдокимова А.А., Ткаченко В.М.	
Влияние факторов внешней среды в условиях глобализации на изменения в системе управления	56
Ткаченко В.М., Ткаченко И.Н.	
Методология управления изменениями подсистемами национальной экономики	60

МАКРОЭКОНОМИКА

Панаедова Г.И., Щербакова В.В.	
Национальный рынок небанковского кредитования: региональные особенности и перспективы развития	64
Маликова Р.И.	
Стратегический выбор России в контексте глобальных перемен	74
Понамарев Г.С.	
Роль государства и права в интеграции России в глобализационные процессы	78

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Жантудуева Х.М., Созаева Т.Х.	
Тенденции социально-экономического развития регионов в глобализирующемся мире	82
Уянова Е.Е.	
Региональный бюджет как инструмент государственного воздействия на экономику территорий	87
Алексеева О.А., Киселева О.А.	
К вопросу об экономическом развитии региона и оценке его инвестиционной привлекательности	91

МАРКЕТИНГ

Шевцова А.В.

Проблемы влияния концепций маркетинга
на некоммерческие организации в современных условиях 97

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Козленко П.М.

Малое предпринимательство в системе государственных.....100

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Бровкина М.А.

Развитие системы маркетинговой информации АПК региона105

Медведева Л.И., Рязанцев И.И.

Теоретические аспекты арендных отношений в аграрном секторе111

Папшуов А.А.

Земельные отношения и региональные особенности
их регулирования и муниципальных закупок115

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ

Кулаговская Т.А.

Классификация материальных ресурсов предприятия
с использованием «золотого сечения» 119

Старикова Т.А.

О проблеме формирования финансовых ресурсов
акционерных обществ123

Чубаров К.А.

Определение показателя эффективности на уровне предприятия 129

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Наумова А.А.

Концептуальные принципы и подходы
к формированию эффективной налоговой политики 141

КРЕДИТ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Андреева А.А.

Кредитные кооперативы России: история и современное состояние145

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Коноплева Ю.А.

Значение рынка ценных бумаг
в современных условиях: постановка вопроса 151

*Т.С. Ледович
доктор экономических наук, профессор
Ректор Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

ХРИСТИАНСКИЙ СОЦИАЛИЗМ С.Н. БУЛГАКОВА И ЕГО ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Существенный вклад в разработку проблем социально ориентированного рыночного хозяйства внес Сергей Николаевич Булгаков (1871-1944) - автор теории христианского социализма. Булгаков родился в г. Ливны Орловской губернии в семье бедного провинциального священника. В 1890 году, после окончания Орловской духовной семинарии он поступил на юридический факультет Императорского Московского университета. С этого знаменательного события начался его триумфальный путь в науку, продолжавшийся более полувека.

На протяжении многих лет наряду с научной деятельностью Булгаков принимал активное участие в общественно-политической жизни страны. В студенческие годы увлекался марксизмом. В августе 1903 года он участвовал в нелегальном съезде, положившим начало Союзу Освобождения, впоследствии составившего ядро партии конституционных демократов. С 1904 года Булгаков вместе со своим другом и единомышленником Н.А. Бердяевым редактирует журналы «Новый путь» и «Вопросы жизни». В 1906

году он участвует в создании Союза христианской политики, а в 1907 году избирается депутатом второй Государственной думы от Орловской губернии как беспартийный «христианский социалист».

Философ европейского масштаба и ученый-богослов, видный общественный деятель досоветской России и российского зарубежья, Булгаков немало достиг и в области философского осмысления экономической действительности и экономических процессов. После окончания университета он выбрал для себя именно экономическое поприще: подающего большие надежды молодого человека оставили при кафедре политической экономии и статистики для подготовки к профессорскому званию. В 24 года Булгаков уже преподает политическую экономию в Московском техническом училище.

Встреча с марксизмом стала для сына провинциального священника судьбоносной. Она обострила в нем интерес к социальным проблемам, наполнила умственную жизнь сомнениями и поиском. В марксизме молодого Булгакова, знавшего народную жизнь со всеми ее «свин-

цовыми мерзостями» не понаслышке, привлек яркий протест против существующих общественных порядков, желание видеть человеческие отношения более гуманными и гармоничными. Однако в отличие от революционных, ортодоксальных марксистов, видевших путь к лучшему будущему через революционное насилие, Булгаков разглядел в социализме Маркса не теорию насильственного ниспровержения существующих порядков, а учение о мирном преобразовании действительности.

В 1897 году выходит первый значительный труд Булгакова «О рынках при капиталистическом производстве», который был написан с позиций легального марксизма. В следующем году Булгаков успешно сдает магистерский экзамен и направляется в двухлетнюю заграничную командировку. Эти годы он провел в Германии, Франции и Англии. Здесь молодой ученый с головой уходит в европейскую философию и экономическую науку, знакомится с ведущими немецкими социал-демократами - К. Каутским, А. Бебелем, В. Адлером, пишет магистерскую диссертацию, посвященную аграрному капитализму. Первый русский марксист Г.В. Плеханов, видимо не до конца поняв умонастроения Булгакова, характеризует его в эти годы как «надежду русского марксизма».

В 1900 году магистерская диссертация Булгакова «Капитализм и земледелие» была опубликована в Петербурге в двух томах. Эта работа изначально была задумана автором с целью доказать «всеобщую приложимость» марксова закона концентрации производства. Однако глубокомысленный Булгаков,

обстоятельно изучив современное состояние и историю развития земледелия в Англии, Германии, Франции и Ирландии, пришел, подобно Э. Бернштейну и Ф.О. Герцу (и независимо от них), к совершенно иному выводу, что и предопределило его постепенное дистанцирование от многих кардинальных позиций марксизма, как ошибочных.

На основе анализа обширного экономико-статистического материала Булгаковым было установлено, что тенденция к концентрации, признанная Марксом универсальным законом капиталистического строя, сельскому хозяйству во все не присуща и что условий, способствовавших гибели мелких хозяйств, по крайней мере в земледелии не существует: преимущества мелкого или крупного хозяйства выявляются из конкретных условий их функционирования.

Скруплезно исследуя аграрные отношения, Булгаков сформулировал собственную теорию устойчивости мелкого крестьянского хозяйства. В противоположность Марксу, идеализировавшему исключительно пролетариат, молодой ученый сумел разглядеть в крестьянине-собственнике здоровую силу общества, нуждающуюся в правовом обеспечении, а так же в гарантии прав личности и индивидуальной собственности на землю. По заключению Булгакова, мелкие хозяйства способны технически усваивать многие преимущества крупных, в том числе и через различные формы коллективного пользования.

В отличие от ортодоксальных марксистов, Булгаков связывал рост нищеты и разорения крестьянства не с ростом их эксплуатации

с аграрным перенаселением и действием сформулированного Томасом Мальтусом закона убывающего плодородия почвы. «При наличности перенаселения, - отмечал Булгаков, - известная часть бедности должна быть отнесена за счет абсолютной бедности, бедности производства, а не распределения», и «до тех пор, пока человечество не овладеет стихийной силой размножения, бедность не может быть окончательно искоренена, опасность перенаселения будет всегда у дверей». В этой связи регулирование рождаемости Булгаков считал «основным экономическим условием» благополучия крестьянского населения.

В 1901 году Булгаков успешно защищает магистерскую диссертацию и переезжает в Киев, где избирается ординарным профессором политической экономии Киевского политехнического института и приват-доцентом Университета св. Владимира.

В работах начала века, и, в частности, в статьях «Об экономическом идеале», «О задачах политической экономии» и других, вошедших в сборник под символическим названием «От марксизма к идеализму», Булгаков, осмысливая реальность индустриального мира, еще в большей мере отходит от марксистских воззрений и во многом проявляет солидарность с представителями отечественной школы экономического либерализма, благодаря которым в России с эпохи «великих реформ» успешно осуществлялась программа индустриальной модернизации. Основной идеей Булгакова становится идея, согласно которой общечеловеческий и общекультурный прогресс нельзя сводить исключи-

тельно к экономическому прогрессу. Он становится на путь активной пропаганды включения практической христианской этики в хозяйственную жизнь.

Развивая свои мысли, Булгаков писал, что политэкономия «возникла и существует, поддерживаемая той практической важностью, которую в настоящее время имеют экономические вопросы в жизни культурного человечества. Она родилась как плод поисков современного сознания и совести за правдой в экономической жизни. Она вызвана не теоретическими, а этическими запросами современного человечества. Политическая экономия по этому предварительному ее определению, есть прикладная этика, именно этика экономической жизни».

Политической экономии, отмечал Булгаков, дают жизнь две великих проблемы: проблема производства богатства и проблема его распределения, вопрос экономический и социальный. Задачу политической экономии определяют, поэтому два идеала: идеал экономический и идеал социальный.. Исследование этих идеалов, этих «двух порядков долженствования», и должно, прежде всего, составлять предмет критического введения в политическую экономию.

Экономической науке, утверждал при этом Булгаков, «доступна лишь статика общества, а не его динамика», хотя законы политической экономии имеют дело не только со статикой, но и с динамикой явлений, не только с их существованием, но и последовательностью.

Отмечая, что, по мнению многих экономистов, политическая экономия есть наука о народном богат-

стве, что ее важнейшим понятием является понятие «богатство», Булгаков признавал это понятие аморфным и расплывчатым, поскольку трудно приурочить определение богатства к какому-нибудь одному, даже и наиболее важному и наглядному признаку, «хотя бы к материальным потребностям», поскольку невозможно провести ясную черту, разграничивающую материальные и идеальные потребности.

Но вернемся к работе «Об экономическом идеале». Констатируя, что «богатство есть абсолютное благо для политической экономии» и что умножение богатства есть для нее «закон и пророки», Булгаков отмечает устоявшийся в экономической науке догмат, связывающий рост богатства с развитием человеческих потребностей: именно умножение и утончение потребностей создают условия для роста богатства.

Стремясь выяснить каким образом в политической экономии получило столь бесспорное значение столь спорное учение, как основная ее предпосылка о значении роста потребностей, Булгаков обращается к наследию А. Смита и К. Маркса. Догмат этот, отмечает ученый, был внесен в политическую экономию первоначально лишь в качестве методологической условности, гипотетического предположения. При этом Смит рассматривал человека «по двум различным ведомствам с совершенно противоположными чертами: по ведомству этики он наделен одним альтруизмом, а по ведомству политической экономии - одним эгоизмом, так что изображает собой вошедшего в половицу «*economis man*» политической экономии». С легкой руки Смита

учение об «экономическом человеке» прочно вошло в политическую экономию. Слабый протест против этического материализма, прозвучавший со стороны последователей историко-этической школы, оказался теоретически бесплодным. Зато доктрина экономического материализма и вообще школа Маркса, еще более заострили это учение, превратив его из методологической предпосылки в основное положение философии истории, в учение об экономической борьбе классов, как подлинной основе всего исторического процесса.

В вопросе об экономическом идеале Булгаков усматривает важную философскую и всемирно-историческую проблему: есть ли богатство и рост потребностей благо при свете не только политической экономии, но и нравственной философии? Есть ли это не только экономически-абсолютное благо, но и благо вообще? Если да, то в каком смысле, если нет, то почему и как? В первом случае политическая экономия имеет философское и этическое право на существование, во втором вся она низводится до какого-то недоразумения или заблуждения. Такая внеэкономическая оценка богатства, очевидно, имеет место только на почве общего философского мирозерцания.

В вопросе о богатстве и умножении потребностей, писал Булгаков, человеческая мысль движется между двумя крайними полосами - эпикуреизмом и аскетизмом. Недостатком этих точек зрения является общий этический материализм. Оба эти воззрения считают материальные потребности и материальную жизнь или, даже вообще жизнь, самостоятельной целью или ценно-

стью и расходятся только в том, что одно воззрение эту цель признает, а другое отрицает. Им одинаково чужда точка зрения, согласно которой богатство и материальная жизнь есть не самоцель, а только средство для служения высшей, абсолютной цели, и потому должны оцениваться не сами по себе, а на основании того отношения, в котором они находятся к этой высшей цели.

Булгаков видит абсолютный смысл и ценность человеческой жизни «не в себе самой, а вне себя и выше себя», рассматривает ее не; в качестве эмпирического факта, а как «служение высшему идеальному началу, сущему добру». Ее идеальное содержание составляет, поэтому, деятельность человеческого духа, нравственно самоопределяющегося, избирающего свободным нравственным актом то или другое направление воли, работы духовной. В работе духовной и состоит цель человеческой жизни и для этой цели все остальное должно рассматриваться как средство.

Современная техника в своих тенденциях показывает, что существующее отношение между человеком и природой, состояние взаимной отчужденности и непроницаемости, не являются единственно возможными и нормальными. Природа способна проникаться велениями человеческого духа, между природой и человеком мыслим иной, тесный, интимный и гармонический союз. Возможная победа над материей и одухотворение сил природы есть великая задача, которую ставит себе историческое человечество и которую с небывалыми успехами оно разрешает теперь. Вместе с этим уничтожается та постыдная и унижительная зависи-

мость, тяготеющая над так называемыми некультурными народами, которая называется бедностью. Голодный нуждается, прежде всего, в пище, холодный - в одежде, бесприютный - в крове. Нищета создает уничтожающие человека страдания и исключает возможность собственно человеческой духовной жизни. Поэтому борьба с нищетой есть борьба за права человеческого духа.

Современное сознание, по мнению Булгакова, чрезмерно механизмуя жизнь, с особенной охотой рисует себе такой идеальный общественный строй, при котором люди будут добродетельны как бы автоматически, без всякой борьбы с собой. Однако добродетель всегда дается и создается только нравственной борьбой, и если на нашу долю достается по преимуществу борьба с нищетой и всякого рода деспотизмом, то на долю будущего человечества, кроме иных видов борьбы, остается борьба с богатством и роскошью. «Богатство воздает только стены для цивилизации, но в этих стенах может быть одинаково устроен и светлый храм, и блудилище».

Именно такому отношению к богатству, считает Булгаков, учит Евангелие. Оно не гонит человеческой радости и не клеймит всякого чувственного удовольствия. Но оно предостерегает от плена духа в заботах о богатстве и завтрашнем дне, осуждает «надеющихся на богатство» и повелевает сделать решительный выбор между служением Богу или мамоне, считая несовместимым то и другое. Проповедуя жизнь в духе и истине, Евангелие одинаково удаляется как от отвлеченного аскетизма, так и еще

более от чувственного гедонизма, но оно не осуждает культуру и необходимый для нее экономический прогресс; человечество должно не зарывать свой талант в землю, как учит его аскетизм, а приумножить его в истории.

Эволюционизировавший в своих нравственных исканиях от марксизма к неокантианству Булгаков, тем не менее, не отрицал относительной правоты социализма, расценивая его в качестве социально-политического минимума христианской политики. В этой связи им предпринимаются попытки соединить некоторые здравые социальные идеи марксизма с философским идеализмом, христианской этикой.

На рубеже столетий, следуя завету Паскаля о необходимости в поисках истины разобраться в аргументах противостоящих истин, Булгаков в процессе напряженной умственной работы открыл для себя новое понимание христианства и христианской веры. Это новое понимание, с одной стороны, находилось в явном противоречии с официальной российской церковной идеологией, а, с другой стороны, противостояло марксистскому воинственно-атеистическому социализму.

Примечательно, что провозглашенные Булгаковым идеи и принципы «христианского социализма», духовного начала экономической жизни и духовной свободы во многом перекликались с философскими воззрениями ведущих представителей отечественной школы экономического либерализма второй половины XIX века. Его экономические взгляды в известной мере базировались на их фундаменте.

Весьма близкую позицию с представителями отечественного экономического либерализма занимал Булгаков и в оценках состояния современного ему российского общества, перспектив и путей социально-экономического развития России.

«...Буржуазия наша, - писал Булгаков, - еще слишком слаба, чтобы оказывать определяющее влияние на духовную жизнь народа, а бюрократия, по самому своему существу, лишена духовных сил и может только внешним образом временно парализовать народное развитие. Что же касается народа, то для него историческое существование еще впереди и в своем теперешнем положении он лишен главных условий для своего нравственного самоопределения, исторического бытия. Вынужденный аскетизм и смирение, нищета и бесправие еще стоят на пути его развития. Освобождение его, создание условий не зоологического, а человеческого существования есть насущная историческая необходимость. Исторический момент наш стоит под знаком науки права и народного хозяйства. Светлое царство духа, истинная цивилизация может быть построена только на прочном и материальном фундаменте. Но, закладывая фундамент, мы уже строим здание... Поднятие личности, ее прав, потребностей и имущественного благосостояния, словом, наш русский ренессанс, таков остается лозунг нашего времени, наша историческая задача, наша гражданская обязанность».

Следуя традициям российской экономической школы, Булгаков в своих экономико-философских сочинениях выдвигал принципы «смешанной экономики», предпо-

лагающей оптимальное сочетание индивидуальной хозяйственной инициативы и необходимого государственного регулирования.

Выявляя перспективные направления хозяйственного развития страны, Булгаков подчеркивал, что экономическая и финансовая политика должна быть направлена, прежде всего, на развитие производительности народного труда и воплощение начал справедливости. Задачей экономической политики должно быть поощрение средствами государства промышленности и земледелия, причем должны быть гармонически примирены внутренне согласные интересы того и другого. Должны быть понижены таможенные пошлины, в соответствии действительной необходимости, прекращены такие явно несправедливые формы покровительства, как сахарная нормировка. Следует озаботиться о промышленном и агрономическом просвещении народа, агрономической помощи населению, устройстве мелиорации, размежевании, доставлении дешевого и доступного кредита сельскому населению, поддержании кустарной промышленности. В финансовой политике следует осуществлять то начало, чтобы каждый нес тягости обложения в соответствии своему имуществу.

С этой целью Булгаков рекомендовал стремиться к сокращению косвенного обложения, в особенности предметов первой необходимости, как наиболее несправедливого и непропорционального, хотя и соблазнительного для финансистов своей легкостью и удобством. Государство, подчеркивал ученый, должно перестать быть кабатчиком и спаивать народ. Та-

кое значение, которое имеет винный откуп в российском бюджете, неприлично для христианского государства. Вместо косвенного обложения должно быть усиливается обложение прямое, и в основу его должен лечь прямой, прогрессивный подоходный налог.

Булгаков, наряду с известным русским экономистом и либеральным реформатором Н.Х. Бунге, чьи идеи социального обновления он во многом разделял, отмечал, что общая задача, определяющая желательное исправление социального развития России, практически распадается на ближайшие частные задачи. На первом месте среди них - социальные реформы, постепенно пролагающие путь новому социальному порядку.

Непосредственным теоретическим фундаментом программы социально-экономических преобразований в рамках Союза христианской политики стал разработанный Булгаковым учебный курс политической экономии, изложенный в книге «Краткий очерк политической экономии», опубликованной в 1906 году. В этой работе Булгаков не только дал определение христианской политической экономии, но и исчерпывающую характеристику роли и значения современного промышленного капитализма для обеспечения прогресса человечества, выявил его сильные и слабые стороны, подробно проанализировал экономическую ситуацию в России второй половины XIX - начала XX века.

Поскольку данная работа Булгакова незаслуженно обойдена вниманием исследователей, остановимся на ней подробно.

Характеризуя особенности хри-

стианского подхода к политической экономии, Булгаков отмечал, что путь, который указывает христианство «есть путь социальной любви, свободы, равенства и братства». «Поэтому, - подчеркивал ученый, - христианская политическая экономия имеет своей естественной и неустранимой задачей - выработку социальных преобразований в духе указанного идеала».

Христианская политическая экономия, указывал Булгаков, ищет осуществления Царства Божия, свободы, правды и любви в экономической жизни, в области социальной и экономической политики. Никакого иного идеала христианин иметь не может, но он должен стремиться творчески применять его к новым и новым областям усложняющейся жизни и освещать ее темные еще области, а в частности, и экономическую жизнь.

Христианство не знает заповеди выше любви к ближнему, социальной любви, проявляющейся в том, чтобы накормить голодного, напоить алчущего, одеть нагого, посетить больного. При более простых общественно-экономических отношениях человечество выполняло эти заповеди в форме исключительно личного подвига, но не социального делания. В настоящее время такое понимание совершенно не соответствует потребностям жизни с ее сложными социальными отношениями. Не отрицая значения личного подвига и личного служения, которое вообще неустранимо для христианства, отмечал Булгаков, ныне необходимо стремиться понять Христову заповедь шире и применить ее не только к лицам и личным отношениям, но и к учреждениям, которые воплощают в се-

бе нравственную идею, служат добру или злу, любви или ненависти и в тоже время по своему влиянию на жизнь могущественнее личного доброделания.

Добросовестное и вдумчивое желание честно исполнять заповедь Христову неизбежно заставит задуматься и о смысле того экономического строя, при котором мы живем, и определить свое к нему отношение. В этой связи для деятельной любви кроме личного подвига и наряду с ним, открывается путь социальных преобразований, на который трудно вступить без руководства социальной науки, в частности, политической экономии. Она играет роль своего рода Беатриче, проводящей современного Вергилия через ад и чистилище, становится наукой социальной любви.

Однако действительную компетентность политической экономии не надо преувеличивать. Характерной особенностью нынешнего века является то, что, утратив веру в пророчества боговдохновенные, он с тем большей жадностью ищет пророчеств человеческих и с необыкновенной легкостью отдается суевериям относительно способности социальной науки предсказывать будущее и прорывать его загадочную завесу хотя бы научным путем. Таким суеверием является, в частности, учение «научного социализма», в котором якобы точным научным путем, с «естественной необходимостью», предсказывается наступление социалистического строя. Для христианина, для которого будущее человечества, его предназначение и конечный удел раскрыты в Откровении, и который твердо верит в Промысл Божий, ведущий историю челове-

ства, совершенно нет потребности вырывать у науки предсказания будущего во что бы то ни стало.

Осуждая веру в предсказания, не основанные на точности и определенности, Булгаков отмечал, что особенный соблазн в политическую экономию вносит метод исторических аналогий, стремление предсказать будущее одной страны на основании истории другой в силу частного сходства, существующего между некоторыми сторонами истории той или другой страны. Конечно, уточняет Булгаков, такое сопоставление, поскольку в нем устанавливается это сходство и различие, полезно для освещения данного положения, для раскрытия в нем новых сторон и более глубокого его понимания, но исторические события не повторяются.

Выявляя логику всемирного социально-экономического и политического развития как «собираения человечества в единое целое», Булгаков характеризует современный ему этап как переход от хозяйства народного к хозяйству мировому, к идеалу «всемирных соединенных штатов, составляющих одно политическое целое». Знание современного хозяйства, обладающего невиданной еще никогда в истории мощью, массивностью экономических пластов и грандиозностью размеров, его механизма «необходимо в целях сознательного отношения к социальной жизни». Социальные преобразования, происходящие в современной жизни не менее значительны, чем экономические. Сломав средневековую постройку, новое время поставило на ее место новое, трехэтажное здание: «класс имущих распался на две категории, ранее слитые

в одном классе, именно на владельцев земли и обладателей капитала; класс неимущих по прежнему никакой собственности не имеет, но отличается от своих средневековых собратьев тем, что имеет правовую личность, личную свободу». «Будучи свободным юридически, но несвободным социально, находясь в зависимости от имущего класса, он стремится теперь уже к своему социальному освобождению, и в этом состоит социальный вопрос нового времени», Промышленные успехи и созданные богатства не только не осчастливили и не обогатили собой человечество, но и принесли новую рознь и вражду, вызвали ожесточенную социальную борьбу.

Высоко оценивая роль промышленного капитализма в обеспечении экономического прогресса, Булгаков в то же время отмечал преступную природу первоначального накопления. «Капитал в истории, - писал Булгаков, - есть сын отцаразбойника и матери-лиходейки, он запятнан в самом своем происхождении. Денежные богатства в отдельных, руках в средние века накапливались путем гражданско-правовым, т.е. без прямого нарушения права (хотя это и бывало иногда правом Шейлока), и путем неправовым, попросту говоря - разбоем. Что касается первого способа, то на первом месте здесь стоит ростовщичество, представляющее почти единственную форму капитализма в средние века, затем сюда же относятся богатства частных лиц, живящиеся на основе крепостного права, немилосердного взимания налогов и т.д.». Хотя сам капитализм требует атмосферы права и гражданской свободы, имеет главной пружиной свободное соперни-

чество, конкуренцию, он не может осуществить социальной свободы, которая противоречит самой его сущности. Капиталистическое хозяйство, ставящее себе грандиозные общественные задачи и довольно успешно решающее их в области производства, весьма несовершенно разрешает их в области регулирования этого производства. Хотя капитализм растет и развивается, но путь его развития есть путь кризисов, причиняющих страдания, безработицу и необеспеченность для рабочих.

Характеризуя капиталистическое развитие различных стран, Булгаков выделяет своеобразие национальных экономических систем, в том числе русского промышленного капитализма. Свообразие русского капитализма Булгаков видит не только в «в особенной, неповторяющейся в других странах комбинации экономических условий его развития, но и в присутствии совершенно специфического фактора, могущественно влиявшего на его развитие и представляющего совершенно исключительное явление русской жизни, - самодержавной бюрократии».

Булгаков отмечал относительно невысокий, по сравнению со странами Запада, уровень развития российского капитализма, и как следствие этого продолжительный рабочий день, низкую заработную плату, невысокую производительность труда. Во многих уездах рабочие еще сохраняют «связь с землей», делающего рабочего «социальной амфибией». Анализируя государственную торгово-промышленную и финансовую политику, Булгаков отмечает многие ее недостатки. Он - бескомпромиссный критик

протекционизма и денежной реформы 1895-1897 гг., государственной налоговой политики и расширения хлебного вывоза.

Экономическое возрождение России Булгаков связывает не с бюрократическим режимом - «бюрократически опекаемая промышленность не возродится» - а с развитием «народной промышленности». «Россия, - писал Булгаков, - имеет все данные для этого развития: обширную территорию, естественные богатства, многочисленное население. Она не будет нуждаться во «внешних» рынках, которые хотела найти для нее бюрократия, она имеет обеспеченный и растущий рынок в нашем мужицком царстве. Обмен между земледелием и промышленностью внутри страны, самодовлеющее экономическое развитие, не обусловленное присутствием внешнего рынка, - вот основа будущего народного развития России».

Для этого Булгаков считал необходимым коренное изменение всей экономической политики. Причем, на первый план он предлагал выдвигать «не призрачные интересы страдающей манией величия бюрократии, но действительные нужды многомиллионного крестьянства». Булгаков считал вполне приемлемой для России известную формулу французских физиократов: «*rauvres paysans -rauvre royaume*» - «бедно крестьянство, бедна промышленность, бедна казна». «Самым верным и единственно верным средством поощрения промышленности» Булгаков считал повышение народного благосостояния.

Предполагая, что с легализацией политических партий в России в народную жизнь сразу хлынет целый

поток новых идей, политических и социальных программ, настроений, общефилософских и религиозных учений, Булгаков стремится противопоставить «атеистическому гуманизму» и «атеистическому фанатизму» социал-демократии («религии человечества, но без Бога и против Бога»), а также черносотенному сатанизму, выдающему себя за учение Христа, и официальному, бюрократическому православию, свою собственную христианско-социальную доктрину, в которой органически сочетались бы подлинный христианский гуманизм и стремление к социальной справедливости.

Подробно анализируя причины популярности материалистического социализма (энергия и самоотверженность его сторонников, полное отсутствие конкуренции, бессилие противников), Булгаков отмечал, что ему принадлежит пока монополия искренней защиты трудящихся классов и отстаивания социальной правды. С христианством же в общественном сознании связываются, как правило, реакция и всякое мракобесие. Виной тому - официальное православие, которое в течение веков позорило христианскую религию союзом с господствующей формой государственности. Материалистический демократизм и социализм в его борьбе с религией находят в лице официального православия своего союзника в дискредитации подлинно христианских ценностей.

В современный, критический момент русской истории, когда предопределяется на долгие годы духовная жизнь страны, когда происходят «духовные роды», считал Булгаков, неоказание своевременной помощи народному сознанию грозит

уродством или смертью. Провозглашая задачу возрождения истинного христианства, ученый отмечал, что идеал или норма общественных и политических отношений, данные в заповеди о любви к ближнему, должны простираться не только на внутренние чувства, но и на внешние, общественные и политические отношения. «Идеал свободы личности и уважения человека к человеку, - писал Булгаков, - и должен быть руководящей нормой христианской политики в области отношений, как политических, так и экономических».

Отмечая, что естественный идеал христианства есть свободный союз людей, объединенный любовью в церкви, т.е. идеал безвластия, Булгаков строит свою модель нового общества на признании идеи государственности, точнее, - на признании необходимости «подчинять государственного Левиафана христианским задачам». Приближение христианского идеала к абсолютному идеалу свободы личности, общечеловеческой любви, по мысли ученого, невозможно без внешней, юридической свободы.

Отмечая, что на одном конце этого пути стоит самодержавный централистический деспотизм, превращающий в рабов тех, кто имеет несчастье быть его подданными, а на другом конце - свободный союз самоуправляющихся общин, федеративный союз демократических республик, всемирные Соединенные Штаты, Булгаков подчеркивал, что никакая из этих форм сама по себе не имеет абсолютного значения и все они - суть только исторические средства. Однако если мерить их по степени приближения к идеалу, то христианской формой прав-

ления по преимуществу является никоим образом не деспотический автократизм «татарско-турецкого типа», возведенный в ранг Византией и раболепствующей официальной церковью, а федеративная демократическая республика.

Обосновывая христианские идеалы в области социальной политики, Булгаков отмечал, что все способы производства, существовавшие до сих пор в истории - рабский, феодальный и господствующий капиталистический, основаны на экономическом порабощении человека человеком. В этой связи стремления к уничтожению коренной неправды капиталистического строя, которые охватываются понятием социализма или коллективизма, должны быть без колебаний включены в требования христианской политики. Провозглашенный социализмом принцип всеобщей обязанности труда для трудоспособных, объявленная социализмом война праздности и тунеядству, превращает социализм в апофеоз труда, как нравственного начала, кладет святыню труда в основание хозяйственного строя.

На основании изложенных выше принципов Булгаковым были обоснованы основные положения практической платформы Союза христианской политики, ставшего прообразом будущих европейских христианско-демократических партий. Платформа Союза христианской политики включала в себя пять разделов, в том числе в области политической; в области экономической и финансовой, рабочий вопрос; аграрный вопрос; просвещение.

1. В политической области программа Союза христианской политики предусматривала:

Гарантию основным законом естественных, неотчуждаемых прав человеческой личности (равенство всех перед законом без различия национальности, религии, сословия, имущественного положения).

Гарантию свободы совести и вероисповедания (в частности, православная церковь вместе с другими религиозными общинами освобождается от государственной опеки и своего положения «господствующей» и получает полную внутреннюю автономию и право устройства согласно церковным канонам: вопрос об имуществе церкви в течение переходного времени должен быть выяснен компетентной коллегией представителей церкви; в будущем должно быть осуществлено полное отделение церкви от государства, включая и устранение всякой имущественной зависимости церкви от государства в виде жалования или статей дохода и т.д.).

Гражданам должны быть гарантированы свобода устного и печатного слова (с ответственностью по суду), право собраний, союзов, неприкосновенность личности, свобода передвижения, право быть задержанным только по суду.

Законодательный орган государства должен быть устроен на основе всеобщего, прямого, равного и тайного голосования, ибо лишь последнее требует действительное равенство прав всех граждан.

Необходимой принадлежностью конституции является широкое местное самоуправление, устроенное тоже на началах всеобщего, равного, прямого и тайного голосования, и национальная автономия, границы которой определяются фактическими условиями, историческими отношениями и

волей народа.

Общему государственному устройству должно соответствовать и устройство суда независимого и несменяемого (смертная казнь недопустима нигде и никогда, надо стремиться к возможному смягчению уголовной репрессии и замене тюрем приютами и исправительными и воспитательными учреждениями).

2. В области экономической и финансовой политики Союз христианской политики должен был стремиться:

К развитию производительности народного труда и воплощению начал справедливости, задачей экономической политики должно быть поощрение средствами государства промышленности и земледелия, причем должны быть гармонически примирены, внутренне согласные, интересы того и другого, хотя они враждебно противопоставлялись друг другу при прежнем режиме.

Должны быть понижены таможенные пошлины, в соответствии действительной необходимости, прекращены такие явно несправедливые формы покровительства, как сахарная нормировка.

Следует позаботиться о промышленном и аграрном просвещении народа, агрономической помощи населению, устройстве мелиорации, размежевании, доставлении дешевого и доступного кредита сельскому населению, поддержке кустарной промышленности.

В финансовой политике следует осуществлять то начало, чтобы каждый нес тягости обложения в соответствии своему имуществу; следует стремиться к сокращению косвенного обложения, в особенности предметов первой необходи-

мости, как наиболее несправедливого и непропорционального, хотя и соблазнительного для финансистов своей легкостью и удобством; государство должно перестать быть кабатчиком и спаивать народ, вместо того, чтобы вести законодательную борьбу с пьянством, то значение, которое имеет винный откуп в нашем бюджете, безусловно, неприлично для христианского государства.

Вместо косвенного обложения должно быть усилено обложение прямое, и в основу его должен лечь прямой, подоходный, прогрессивный налог; должен быть введен также прогрессивный налог на наследство и на имущество, и в частности на землю, возделываемую наемным трудом; налог должен быть определяем с таким расчетом, чтобы поглощать весь прирост земельной ренты, поскольку он является не следствием мелиорации и вообще индивидуальной предпринимательской деятельности землевладельца, но чистым рефлексом общественного развития. Этот не заработанный прирост, представляя результаты всего общественного труда, должен идти на общие нужды

Союз христианской политики должен стремиться к постоянному сокращению военного бюджета. Считая современный милитаризм величайшим нравственным злом и грехом и преследуя идеал всеобщего разоружения и общего мира, союз должен вести войну с войной, и в частности противодействовать всеми способами росту милитаризма и военного бюджета.

3. В области рабочего вопроса Союз христианской политики считал необходимым:

Устранить капиталистическую

эксплуатацию предпринимателями рабочих путем упразднения капиталистического строя и замены его таким, при котором будет господствовать трудовое начало, т.е. социалистическим строем.

Ближайшими частными задачами, пробивающими брешь в капитализме и пролагающими путь порядку социалистическому, являются, прежде всего, законодательная охрана труда, особенно детского и женского, как фабричного, так и домашнего и ремесленного, ограничение рабочего времени (до 8 часов), страхование рабочих на случай старости и неспособности к труду, от болезни, несчастных случаев, расширение надзора фабричной инспекции, устройство примирительных камер и другие меры, вырабатываемые социальной жизнью и наукой.

Развитие самопомощи среди самих рабочих, путем устройства потребительных обществ и производительных ассоциаций, обществ для устройства дешевых и здоровых квартир и профессиональных рабочих союзов в целях совместной защиты прав рабочего класса.

Всякие мирные средства борьбы, и на первом месте забастовки, когда они вызваны справедливыми и выполнимыми требованиями рабочих, находятся в полном согласии с стремлением Союза христианской политики, который имеет в виду не только создать новые формы экономической борьбы, сколько одухотворить старые.

4. Решение аграрного вопроса с точки зрения Союза христианской политики было связано с тем, чтобы:

Полностью передать земли в пользу тех, кто их возделывает.

Булгакова, наряду с И.И. Ивановым, чьи взгляды на модернизацию рыночного хозяйства на принципах социальной справедливости он весьма ценил, можно по праву считать одним из идейных предшественников русского варианта теории социально-ориентированного рыночного хозяйства. Провозглашая центральной задачей христианской политики упразднение современного капиталистического строя и замену его таким, при котором «будет господствовать трудовое начало», Булгаков отмечал, что эта общая задача, определяющая желательное исправление социального развития, практически распадается на ближайшие частные задачи, в том числе - на социальные реформы, способствующие качественной трансформации современной капиталистической хозяйственной и социальной систем в более эффективные, обращенные лицом к человеку.

Крупной вехой в творчестве Булгакова стал выход в свет в 1912 году монографии «Философия хозяйства», которая была представлена и защищена в качестве докторской диссертации. Книга имела подзаголовок «Часть первая. Мир как хозяйство». Предполагалось, что появится и вторая часть - «Оправдание хозяйства (этика и эсхатология)». Однако с таким названием продолжения «Философии хозяйства» не последовало. В 1917 году Булгаков издал книгу «Свет невечерний. Созерцания и умозаключения», которую считал продолжением своей докторской работы.

В «Философии хозяйства» с позиций религиозной христианской философии Булгаков перерабаты-

вает проблематику политической экономики и социальной философии марксизма. Помимо основного ответа на вопрос «Как возможно хозяйство?», в этом фундаментальном труде Булгаков разрабатывает свой вариант софиологии (науки о знании) и дает свое понимание природы научного знания. При этом он расценивает исторический материализм Маркса как этап научного познания, который нельзя отвергнуть, а необходимо «положительно превзойти». В своей философской системе Булгаков соединяет гносеологические достижения классической немецкой философии с русским онтологизмом - познавательными установками, опирающимися на интуицию всеединства.

С приходом к власти большевиков Булгаков почти целиком посвящает себя религии. Летом 1918 года, с восстановлением в России патриаршества, ученый принимает сан священника, активно протестуя тем самым против начавшегося в стране беззакония, гонения на церковь и верующих. Этого ему простить не могли. В 1922 году, как человек, оппозиционно настроенный к новой власти, Булгаков по решению Советского правительства был лишен родины. Вместе с семьей он высылается из страны, живет сначала в Турции, затем в Чехословакии, и, наконец, окончательно поселяется в Париже. Здесь он почти до самой смерти преподает богословие в Православном богословском университете, пишет философские и философско-богословские сочинения, в которых развивает свои софиологические идеи. Следует заметить, что официальным православием эти идеи расценивались как еретический уклон и попытка

ввести четвертую ипостась.

Находясь в эмиграции, Булгаков продолжал активную пропаганду социальных идеалов христианской хозяйственной этики. Он горячо приветствовал зарождение в послевоенной Европе христианского социального движения, первым проявлением которого стала состоявшаяся в 1925 году в Стокгольме христианская конференция, обсудившая социальный вопрос и возможность сотрудничества в этой области. Итогами конференции стало создание соответствующих координирующих органов и журнала «Stockholm».

Идеи христианского социализма Булгакова были весьма близки Николаю Александровичу Бердяеву (1874-1948), выдающему философу и общественному деятелю русского культурного Ренессанса, «впервые открывшему Западу все богатство и сложность, всю противоречивость и глубину русского религиозного гения» (Г.П. Федотов).

В одной из последних своих работ - статье «Третий исход» (1948) Бердяев, рассматривая идеологию коммунизма и идеологию социализма (социал-демократизма) отмечал принципиальные преимущества социализма перед коммунизмом. Эти преимущества он видел, прежде всего, в том, что «социализм не требует тоталитарного мирозерцания».

Ученый рассматривал социализм как социальную систему соединимую с разными философскими мирозерцаниями и религиозными верованиями, и не считающую все средства дозволенными для осуществления своих целей. Подчеркнув это несомненное моральное преимущество социализ-

ма, Бердяев указывал на стремление социализма сохранить наиболее важные свободы человека.

По своей цели социализм, отмечал Бердяев, хочет социализировать и национализировать хозяйственную жизнь, но не стремится коллективизировать всю личную жизнь человека. Между социализмом и коммунизмом есть разница и в степени прямого насилия: коммунизм - это авторитарный, государственный и военный социализм. Социализм должен был бы быть синдикальным, не допускающим безмерного расширения государства, независимым от методов, заимствованных от войны.

«Но все эти преимущества, - писал Бердяев, - сведутся почти к нулю, если социализм не будет вдохновлен великой идеей создания нового общества, новых отношений людей. Такой идеей может быть только религиозная идея. И потому сильным и динамическим мог бы быть только религиозный социализм, если бы в мире началось духовное движение».

Примечательно, что разработанные Булгаковым принципы христианской социально-экономической этики тесно перекликаются с хозяйственно-этическими взглядами выдающегося швейцарского философа Артура Георга Риха (1910-1992), автора книг «Христианское бытие в индустриальном мире» (1957), «Участие в управлении промышленными предприятиями» (1973), «Хозяйственная этика» (1984, 1990) и других известных и пользующихся в Европе широкой популярностью сочинений. В предисловии к русскому изданию «Хозяйственной этики» (1991) Рих прямо указывает на большое значение

русской мысли для своего творчества.

Идеи Булгакова рельефно проглядываются в политических программах европейских христианско-социалистических партий и союзов послевоенного периода, в том числе в программах Христианско-демократического союза (ХДС) ФРГ, одним из идейных руководителей которого являлся выдающийся экономист и политик XX века Людвиг Эрхард (1897-1977). Провозгласив в качестве ведущего принципа своей политики свободу и нравственную ответственность перед Богом и людьми, ХДС внесла существенный вклад в разработку и реализацию германской модели социально ориентированного рыночного хозяйства.

К сожалению, на родине Булгакова, в России, даже в условиях научного и политического плюрализма, у него не нашлось пока достойных продолжателей. Не так давно Архиерейским собором Русской православной церкви был принят документ под названием «Основа социальной концепции Русской православной церкви». Пытаясь дать свой ответ католической церкви, имеющей программу участия в социальных преобразованиях, российское православие сделало попытку разработки концепции собственной социальной политики. Однако эта попытка признается специалистами не вполне удачной. Разделы, связанные с экономической деятельностью по труду и собственности не решают проблему стимулирования и легитимизации ни трудовой активной деятельности, ни предпринимательской. Они просто трактуют эти понятия сообразно Писанию и Преданию,

не более того.

В условиях крушения советской политической и экономической системы и построения в нашей стране цивилизованного рыночного хозяйства, гражданского общества и правового государства христианская социально-экономическая этика Булгакова приобретает особое значение. Она позволяет миллионам верующих людей активно и сознательно включиться в созидательный процесс, отчетливо видеть перспективы преобразования жизни, способствует утверждению в общественном сознании социального оптимизма.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Антология социально - экономической мысли в России. Дореволюционный период.* – СПб.: Изд-во РХГИ, – 2004. – С. 832.
2. Бём-Баверк О. *Критика теории Маркса / Пер. с нем. А.Л. Реуэля. Рег. В.Н. Поздняков.* М.: ООО Социум, – 2006. – С. 282.
3. Булгаков С.Н. *Религия и политика // Христианский социализм (С.Н. Булгаков): споры о судьбах России.* Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, – 2004. – С. 60-68.
4. Булгаков С.Н. *Религия человекобожия в русской революции // Христианский социализм (С.Н. Булгаков): споры о судьбах России.* – Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, – 2005. – С. 105-138.
5. Булгаков С.Н. *Христианская социология // Социологические исследования.* – 2005. – № 10. – С. 120-149.

Ю.Р. Туманян
доктор экономических наук, профессор, декан
экономического факультета
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ НА СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ

Как современная экономическая наука влияет на общество? Что такое современная экономическая наука и как она устроена? Под словом «экономика», «экономическая наука» в России часто понимают странные вещи. Поэтому сначала необходимо выяснить кто такие экономисты, чего они хотят, что они умеют, что они могут предложить обществу. Потом — о том, как экономисты влияют на институты современного общества через формальные и неформальные каналы. Обычно считается, что экономисты влияют на политику через прямые советы чиновникам и политикам, но, в действительности, гораздо важнее влияние через образование и СМИ.

На самом деле, экономисты гораздо лучше, чем их репутация. Экономистов никто не любит. Но все хотят ими быть. Физики и математики не любят экономистов за то, что экономисты слишком неформально относятся к научным исследованиям, строят модели, которые по сравнению с физическими законами плохо описывают действительность. Социологи, психологи, другие люди, которые работают в

общественных науках и науках о человеке, не любят экономистов за то, что экономисты используют слишком много чисел и моделей там, где числа, скорее всего, не применимы.

В России экономисты особенно непопулярны, потому что многие из провалов реформ 90-х гг. относятся на счет именно экономической науки. Предполагается, что лучшие мировые экономисты давали советы российскому правительству, и все это закончилось плохо.

Но надо сказать, что и во всем мире у экономистов неоднозначная репутация. Во-первых, реформы проваливались не только в России, но и во многих других странах. И то, что называется «Вашингтонским консенсусом» и относится в первую очередь на счет экономистов, не сработало почти нигде, во всяком случае, в той мере, в какой, мы надеялись, это сработает. И проблемы в Экваториальной Африке, Латинской Америке — это действительно некоторое свидетельство того, что «Вашингтонский консенсус» не работает. В то же время успехи Юго-Восточной Азии, которая необязательно следовала советам «Вашингтонского консенсуса», —

показатель того, что, может, он вообще бесполезен.

Другая проблема репутации экономистов — то, что в экономике, как говорят, можно получить Нобелевскую премию за противоречащие друг другу результаты, что, якобы, нет никакого согласия между экономистами: одни говорят одно, другие говорят прямо противоположное, и оба считаются великими учеными.

В этом есть доля истины, но дело обстоит не совсем так. Экономика — достаточно серьезная наука, в которой есть предположения, есть модели, из этих моделей строятся теоремы и тестируемые гипотезы, эти гипотезы проверяются экспериментальными или квазиэкспериментальными данными, и эта наука является достаточно строгой. Однако, так как это наука об обществе, качество данных оставляет желать лучшего. Сами экономисты являются, в некотором роде, частью системы по аналогии с квантовой физикой можно сказать, что действует некоторый аналог отношения неопределенности Гейзенберга: нельзя точно померить, что происходит в системе, частью которой вы являетесь. Современная экономика сейчас находится на той стадии, на которой была, например, физика 300 лет назад — вместо единой теории много разрозненных — и, вполне возможно, она никогда не выйдет из такого состояния.

С другой стороны, экономика — это очень конкурентное и эффективное научное сообщество. Еще одна особенность экономики заключается в том, что теперь это не наука об экономике, а наука, у которой есть определенный метод, а вот предмет применения этого метода

может быть самым разным. Метод заключается как раз в формальном подходе к общественным явлениям. Предмет приложения этого метода — это и экономика, и политология, и психология, и право, и социология. И если посмотреть, например, на выступления на международной конференции Американского экономического общества, выяснится, что примерно половина докладов относится к междисциплинарным исследованиям.

Возникает вопрос, о том, что любое исследование, применяющее формальные методы в общественных науках, есть экономика?

Поскольку экономисты пользуются формальными методами лучше, они захватывают эти области знания гораздо быстрее, и это называется экономическим империализмом. Идея в том, что, в принципе, у экономистов есть три ключевых отличия от других людей, которые работают с количественными методами в общественных науках:

1) модели, которые строят экономисты, рассматривают рациональных экономических агентов, т.е. каждое домохозяйство, человек или фирма что-то максимизирует. Необязательно это полностью рациональный экономический агент. У него может быть ограниченная память, ограниченные вычислительные ресурсы, он может не знать всего того, что существует в природе. Но, тем не менее, он максимизирует что-то при некоторых ограничениях.

2) цель автора модели — определить так называемое равновесие, предсказать, как эти агенты взаимодействуют, и что в результате получится. Таким образом, у модели есть предсказательная сила, из

каких-то предположений мы получаем какие-то результаты. Более того, мы можем предсказать, как эти результаты будут зависеть от параметров модели.

3) и третье отличие — акцент на эффективности. Экономистов интересует, почему мир устроен именно так, мог бы он быть устроен лучше, можно ли что-то сделать для того, чтобы он был устроен лучше. Например, если мы видим, что каким-то образом равновесие неэффективно, мы можем понять, следует ли это из того, что на этом рынке недостаточно конкуренции, или, например, контрактная система неэффективна, потому что суды подкуплены или неэффективны, из-за того, что люди действительно ограниченно рациональны и не знают больших объемов информации и т.д.

Три составные части экономического империализма уже были названы: рациональность агентов, равновесие и акцент на эффективности. Три источника — тоже нетривиальны. Первый источник — это кризис самой неоклассической экономики. Если посмотреть на экономику, скажем, 40 лет назад, то это была наука «в себе», очень красивая теория, которая формализовала в достаточно общих предположениях гипотезу Адама Смита о том, что децентрализованная экономика приходит к эффективному равновесию, потому что невидимая рука рынка все расставит по своим местам и сделает так, что каждый, заботясь о своем благе, будет в результате заботиться и об общем благе. Такой синтез был создан, такие теоремы были доказаны, и вдруг выяснилось, что мир устроен все-таки по-другому, что пред-

положения этих моделей о том, что есть совершенная конкуренция, есть симметричная информация, защищенные права собственности, судебная система, которая исполняет контракты, все рынки работают хорошо — эти предположения в реальном мире не выполняются. С тех пор экономисты начали заниматься моделями, которые так или иначе вторгаются и в психологию, и в политологию, и в право, и в социологию. И в некотором роде потребность завоевывать новые области знаний возникла у экономистов в первую очередь из-за неудовлетворенности состоянием своей собственной науки.

А второй и третий источники — это предложение и спрос. Все хотят быть экономистами, и возникает их перепроизводство. Уже нельзя заниматься макроэкономикой, уже слишком много макроэкономистов. Люди так или иначе ищут новые поля, новые способы применения этого аппарата, которому их обучили в университете, и они становятся политическими экономистами, экономистами-социологами и т.д.

Но есть и спрос на формализацию в соседних областях знания. Почему? Потому что без формальных моделей наука заходит в тупик, она не может делать то, о чем говорили Карл Поппер и Томас Кун, она не может производить фальсифицируемые гипотезы. Если наука работает в неформальном вербализованном поле, где мы не можем проверить, кто на самом деле неправ, то, конечно, в этой науке возникает ощущение неудовлетворенности. В то же время, как бы грубы и неадекватны ни были модели, формальный метод позволяет честно организовать спор. Формальная

модель говорит: «Из этих предположений следуют эти результаты. Если вам не нравятся предположения, скажите мне об этом». Но результаты формально следуют из предположений, поэтому мы начинаем спорить в операционном поле.

И спрос на такой аргумент возник, и мы видим, что и в политологии, и в других соседних науках формального моделирования теперь достаточно много. Кроме того, формальное моделирование позволяет делать такие расчеты, которые полезны и с практической точки зрения, и для бизнеса, и для экономической политики. Поэтому современная экономическая наука — это, скорее, метод. Кто бы ни занимался такими вещами, как построение модели, тестирование при помощи данных в любой общественной науке, так или иначе может считать себя более или менее экономистом. Хотя, конечно, такую деятельность можно называть теорией рационального выбора в политологии, количественным анализом права. Но очень часто этим занимаются люди, которые раньше были экономистами.

Несмотря на распространенную точку зрения о том, что среди экономистов нет никакого согласия, на самом деле консенсуса нет по очень узкому кругу вопросов. По огромному количеству вопросов между экономистами есть согласие, и это согласие возникло в первую очередь потому, что в течение десятилетий экономика жила как наука, то есть — работала с формальными методами, и можно было отсеять неправильные гипотезы.

Согласие достигнуто по нескольким ключевым пунктам. Во-первых, это макроэкономика. Все макроэ-

кономисты знают, что бюджетный дефицит, инфляция — это плохо, и понятно, как добиться снижения инфляции. Удивительная вещь, но если посмотреть на последние 50 лет, то произошло то, что в макроэкономике называется большими изменениями. Сейчас в мире нет высокой инфляции. При том, что, по историческим меркам, в России небольшая инфляция, Россия является одним из выдающихся объектов наблюдения с точки зрения инфляции. Сейчас даже очень бедные и неразвитые страны имеют инфляцию 3-5%, а не 8-10%. В Америке удалось не просто снизить инфляцию, но и существенно снизить амплитуду циклов деловой активности, реальные макроэкономические колебания. И экономисты объясняют это разными причинами, в том числе, одно из главных объяснений — это то, что центральные банки научились работать с макроэкономическими инструментами.

Есть согласие по ключевым институциональным вопросам. Экономисты считают, что конкуренция — это хорошо, права собственности нужно защищать, открытая торговля — это хорошо, и частная собственность — тоже хорошо. И хотя есть проблемы с пониманием того, как устроен рост Китая и почему не получился рост, например, в Африке, это связано не с тем, что экономисты спорят, хороши или плохи сами по себе права собственности или конкуренции. Просто не совсем понятно, как создать стимулы, как защитить права собственности, как заставить исполнять контракты. Вот с этим у экономистов есть проблемы. Но даже если посмотреть на таких экономистов, как Джозеф Стиглиц или Дани Родрик, которые счита-

ются противниками мейнстримовой экономики, то будет очевидно, что они полагают: «Мы согласны с тем, что базовые принципы экономики должны выполняться: защита прав собственности, исполнение контрактов, конкуренция». Как и макроэкономическая стабильность, все это очень важно для стабильного экономического роста. Но пути осуществления не совсем понятны.

Главный спор в современной экономике — спор не о том, как устроен идеал, а о том, как устроена практика. Что хуже: вмешательство государства, которое сопровождается серьезными неэффективностями или невмешательство государства и то, что есть большие проблемы, связанные с тем, что вообще-то права собственности нужно кому-то защищать, контракты нужно кому-то исполнять, конкуренцию нужно кому-то охранять, и макроэкономическую политику нужно кому-то проводить. Т.е. спрос на услуги государства есть, но государство, в свою очередь, не может эффектив-

но управлять собственностью, создать стимулы для бюрократов, все время пытается не защитить конкуренцию, а ограничить ее и ухватить как можно больше.

Такой выбор между экономической наукой и практикой хозяйствования — это и есть ключевой вопрос современной экономической науки.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Политические институты на рубеже тысячелетий.* — Ростов н/Д: Феникс, — 2007.
2. *Беленький В. З. Оптимизационные модели экономической динамики. Понятийный аппарат. Одномерные модели.* — М.: Наука, — 2007.
3. *Завельский М.Г. Экономическая политика и ее инструменты. Системное моделирование и информационные технологии.* — М.: КомКнига, — 2007.
4. *Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем.* — М.: Наука, — 2006.

*И.В. Туманян
кандидат экономических наук, доцент,
докторант кафедры экономической теории
Северо-Кавказского государственного технического
университета,
г. Ставрополь*

ИНВЕСТИЦИИ В НОВОВВЕДЕНИЯ: ЗНАЧЕНИЕ, ФАКТОРЫ МОТИВАЦИИ, ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Субъекты экономики заинтересованы как в прибыли, так и в расширении своего присутствия на рынке. Здесь действует принцип: чем лучше финансовые результаты, тем выше доходы. Но проблема состоит в том, что с такой же мотивацией действуют конкуренты, сбивая рентабельность соперника и вытесняя его с рынка. Именно здесь возникает наиболее сильная мотивация к нововведениям. Инвестиции в нововведения позволяют удержаться на рынке, а также при определенной рыночной конъюнктуре расширить свое присутствие.

Представление о том, что субъект экономики (инвестор) ищет сферу приложения капитала, где он получит максимальную прибыль на вложенные средства, устарело, так как в условиях жесткой конкуренции он не пойдет в те области предпринимательства, о которых он не имеет представления, не говоря уже об опыте. Это означает наличие у потенциального инвестора определенной стратегии и собственных интересов и оценок (предпочтений) на рынке.

Переход субъекта в новую от-

расль производства возможен в тех случаях, когда в ней наблюдаются сравнительно более высокие темпы роста производства и прибыли по сравнению с освоенным участком бизнеса.

Как правило, основная масса инвестиций в современных условиях имеет дело с инновационным предпринимателем, но в достаточно развитой отрасли производства. Революционные, высокорисковые нововведения — удел венчурных инвестиций, доля которых, по некоторым оценкам, в развитых странах в общем объеме инвестиций не превышает 17-22%. Здесь возникает проблема относительно нахождения общей точки зрения, согласования интересов инвестора и предпринимателя по вопросу развития бизнеса.

В первую очередь обратимся к важным факторам мотивации инвестиций, т.е. согласия инвестора на вложение средств и разделение с партнерами возникающих при этом рисков.

Теоретически можно выделить три основных фактора мотивации: достаточные рыночные вложения; менеджмент в научно-технической

сфере; наличие необходимых финансовых ресурсов.

Внутренние мотивы субъекта инвестирования раскрыты в таблице 1 и являются основой его поведения на рынке инвестиций и рассмотрения конкретного проекта.

После того как указанные мотивы получают положительную направленность, выражающуюся в оценке рыночных возможностей финансирования нововведения и его продвижения на рынок, вступают в действие другие факторы. Наиболее важными среди них являются достижение согласованности интересов инвестора и предпринимателя и единой точки зрения на риск потери инвестируемых средств и меры по предотвра-

щению таких потерь.

Когда процесс финансирования достаточно сложен, приходится согласовывать интересы участников и условия инвестирования с интересами финансовых посредников. Возникающие экономические противоречия между ними сглаживаются при достижении соответствия ожидаемого результата усилиям каждого из участников, которые несут разные риски, что определяет присутствие разногласий и противоречий по поводу их оценки. По нашему мнению, единственная возможность уравновесить риски (интересы) относительно усилий каждого из участников инновационного процесса заключается в том, чтобы привести их к относительно-

Таблица 1 – Факторы мотивации инвестиций

Убеждающий фактор	Мотивация инвестора
1. Достаточные рыночные вложения	Доказательное подтверждение выгод, преимуществ, получаемых потребителем от новой продукции (товара, услуг). Возможности отделить и измерить количественно конкурентные преимущества товара и новой технологии. Наличие положительных результатов продажи первых опытных партий товара, изделий. Отсутствие необходимости расходовать деньги на рыночные исследования и доработку товара.
2. Менеджмент в научно-технической сфере	Наличие высоких профессиональных возможностей у предпринимателя по продвижению научно-технической продукции на рынок. Наличие у предпринимателя положительного опыта нововведений. Возможности и согласие на совместное управление нововведениями. Личное участие менеджеров объекта инвестирования в рисках.
3. Наличие необходимых финансовых условий	Конкретность и доказательность потребностей в финансовых средствах по всем этапам внедрения нововведения. Наличие сбалансированной по суммам, стоимости и рискам схемы финансирования. Приемлемые для инвестора размеры прибыли на вложенный капитал.

му равенству.

Первое инновационное наблюдение было сделано Н. Кондратьевым в 20-е гг. Он обнаружил так называемые «большие циклы» («длинные волны»), образующиеся от каждого базового нововведения и представляющие собой множество вторичных, совершенствующих новаций. Нововведения он относил к «кумулятивным» элементам, определяющим динамику развития. Как затем показали И. Фрист и М. Портер, такой характер развития обусловлен реальными процессами, происходящими в открытых «социотехнических системах».

Отечественные экономисты рассматривали систему «наука — производство» как движущую силу «научно-технического прогресса» и критиковали рыночные (капиталистические) механизмы погони за сверхприбылью. Постепенно в 70-80-х гг. в научных трудах А.И. Анчишкина, Л.М. Гатовского, С.В. Шухардина и А.А. Кузина, Ю.В. Яковца были выявлены сложные связи между развитием науки и производительных сил.

Однако до сих пор с трудом воспринимается тот тезис, что в современных условиях «научно-технический прогресс» является простой инновационной стратегией поведения экономических субъектов исходя из их интересов в условиях современной рыночной конкуренции. Это было отмечено В. Хартманом и В. Штоком в 70-х гг. прошлого столетия и в начале XXI века приобретает характер концептуального положения.

Экономика прямого «административного управления» производством и распределением породила крайне инерционную систему,

функционирующую вне рыночной конкуренции производства, отторгающую радикальные нововведения и развивающуюся путем экстенсивного поглощения новых ресурсов. Только в области производства вооружений, где требовалось конкурировать с потенциальным противником, удавалось следовать инновационной производственной стратегии.

Так, например, анализируя конкурентоспособность основной массы российской продукции на мировых рынках, Д. Кузин отмечал, что практически по всем направлениям продукция гражданского назначения явно уступает зарубежным аналогам. Это особенно четко проявилось в настоящее время, в условиях массового притока качественных импортных товаров на российский рынок. В частности, возможности конкурировать на рынке были резко ограничены, как только исчезли преимущества низких цен на ресурсы и факторы технического роста. А такое важнейшее конкурентное преимущество, как уровень развития науки (патенты, ноу-хау, технология и информация), в последние годы используется слабо. Более того, обозначилась устойчивая негативная тенденция к свертыванию инновационной деятельности. Так, например, за период с 1999 по 2001 годы наблюдается отрицательная динамика численности инновационно активных предприятий в промышленности Российской Федерации (с 1363 — х в 1999 г. до 656 в 2001 г.). Такое ограничение само по себе может быть оправдано, если эффективность падает ниже допустимых границ. Сегодня коммерческий успех новшеств зависит от их полезности и социальных послед-

ствий.

Теория вопроса о необходимости инвестиций в нововведения (инновационного предпринимательства) как средства преодоления экономических кризисов была обоснована Й. Шумпетером еще в начале прошлого века. Австрийский экономист Й. Шумпетер, пожалуй, первым указал на техническую новацию как экономическое средство достижения высокой прибыли в противовес теории экономического роста Дж. фон Неймана, в которой технический прогресс вообще не учитывался. В духе Неймана построил свою модель роста Харрод, но, как заметил Роберт Солоу, ему не удалось избежать столкновения с экономическим воздействием инноваций. Затем появились сценарии развития Калецки, исследования Шмуклера, основывающиеся на полном признании факта большого влияния технических изменений на экономический рост.

В 80-х гг. XX века, опираясь на теорию Й. Шумпетера, известный экономист Г. Менш в книге «Технологический пат: инновации преодолевают депрессию» делает вывод о высокой концентрации базисных нововведений, которые позволяют преодолеть «технологический пат» и знаменуют начало новой тенденции в экономике: улучшение ее основных показателей. Вслед за ним К. Фримен, Дж. Кларк, Л. Сутэ, Я. ван Дейн и А. Кляйкнехт исследовали механизм влияния инноваций на развитие экономики: ввели понятия стадийности (фаз) развития нововведений и их распространения (диффузии) как в отраслевом, так и в национальном (региональном) разрезе.

В фазе зрелости экспорт произ-

водства становится основным условием поддержки рентабельности, возрастающая конкуренция (товар теряет свою новизну) требует увеличивающихся издержек на удержание рыночной ниши. Для экспорта производства необходимо инвестировать в его создание за рубежом – в тех странах, где сравнительно дешевы факторы производства, в первую очередь, цена труда. За последние 20 лет эта объективная тенденция экспорта технологий в поисках более низких издержек и расширения сбыта привела к созданию не только транснациональных корпораций (ТНК), с их объективными интересами, сетей филиалов фирм, поглощению зарубежных компаний, но и к возникновению стратегических альянсов и совпадению их интересов. Современная ТНК проводит общую инновационную политику и товарные операции во многих странах, создавая единую систему внутрикорпоративных транзакций и взаимоакционирования.

Такая глобальная инновационность требует значительных затрат капитала и сопровождается дополнительными рисками. Поэтому ТНК должна иметь монопольное положение на рынке и восполнить эти затраты за счет несовершенства рынка. Зарубежные исследователи ТНК С.Г. Хаймер (в 1960 г.) и Киндльбергер (в 1969 г.) убедительно подтвердили, что для успеха транснациональных компаний большую роль играет несовершенство рынка, однако первую роль они отдали преимуществам, касающимся технологий и инноваций. Другие аналитики (Харст в 1972 г. и Лолл в 1980 г.) расширили число факторов, влияющих на перемещение производства това-

ра в другие страны. По их мнению, это размер компании и дифференциация товарной номенклатуры, измеряемые как отношение затрат на рекламу к обороту. Часть аналитиков, например Кимура в 1975 г., не согласились с этим. Они провели анализ появившегося в то время большого числа ТНК среднего и малого размера и еще раз подтвердили, что высокие технологии и ноу-хау явились решающим фактором их присутствия в мировом хозяйстве.

Что касается непосредственно количественных оценок влияния технических новаций, то Л. Канторович, Л. Голосовский, Р. Солоу и другие выдающиеся экономисты оценивали влияние этого фактора на валовой национальный продукт примерно от 2/3 до 87%, а остаток приписывали вложению капитала.

Таким образом, наряду с исследованиями феномена нововведений в качестве способа удовлетворения потребностей и реализаций интересов субъектов экономики, особое внимание обращалось на инвестиционные решения, так как использование нового в производстве сопровождается капитальными вложениями и высокими рисками. Здесь первостепенное значение имеет цель инвестирования, т.е. долгосрочного вложения активов (материальных, нематериальных и финансовых) в производственное предпринимательство.

Если цель определена на макроэкономическом уровне, то инвестиции направляются на увеличение объема функционирующего в экономике капитала. На уровне хозяйствующего субъекта и его интереса цель состоит в росте эффективности деятельности и увеличении ры-

ночной стоимости бизнеса (акций фирмы).

Вобщих случаях, по нашему мнению, инновационное содержание инвестиций (научоемкость капиталовложений) позволяет говорить не только о количественном росте капитала, но и о его качественном (структурном) изменении. Новое качество капитала тесно связано с социальными целями инвестиций, что совпадает с общими интересами, так как нововведения по своему научному содержанию характеризуются непрерывным движением в сторону ресурсосбережения и безопасности, включая экологические аспекты.

Современные фундаментальные и прикладные знания органично несут в себе экологическую составляющую вследствие общего процесса экологизации современной науки. Как отмечал академик И.П. Герасимов, в каждом новом знании отражена сущность противоречий между антропогенным вмешательством и интенсивностью использования природных ресурсов.

Интересы в нововведениях определяют длительность не только инвестиционного процесса, но и получения эффекта, что указывает на стратегический характер инвестирования капитала (экономических ресурсов). Необходимость аккумуляции инвестиционных средств, возникающая из ограниченности средств субъекта хозяйствования, требует привлечения внешних источников финансирования.

В связи с этим важнейшим инструментом, регулирующим экономическую активность субъекта хозяйствования, становится величина ссудного процента. Российский

еженедельный «Эксперт» замечает, что в последние годы при увеличении ставки рефинансирования на процентный пункт темпы вложений в основной капитал снижаются на 0,3 процентных пункта. Высокодоходные нововведения сопровождаются высокими рисками.

В 70-х гг. прошлого столетия в связи с бурным всплеском инновационной активности получила развитие теория оценки риска и неопределенности. Ряд статей, опубликованных С.Россом, стали основой теории финансового арбитража, суть которой состоит в том, что ожидаемая рентабельность инвестиций в нововведения может быть определена вне зависимости от влияния сразу нескольких факторов систематического риска.

В нашей стране теоретические исследования преимущественно были сосредоточены в области проблем эффективности капитальных вложений (инвестиций в основные фонды), так как нововведения осуществлялись путем преобразования производственного аппарата.

Первоначально возникшее «железнодорожное» направление А.Л. Лурье впервые в отечественной практике ввело временной фактор (разновременные расходы) в теоретические обоснования использования ресурсов при нововведениях. Проблема воспроизводства техники нашла в работах Н.И. Ведуты (1960 г.) и В.Н. Лившица (1974 г.).

Наконец, под научным руководством Д.С. Львова, а затем А.Г. Шахназарова были разработаны критерии комплексной оценки мероприятий по ускорению научно-технического прогресса и отбору инвестиционных проектов с широким использованием экономико-

математических методов анализа.

Не имея возможности в рамках данной статьи проанализировать особенности воспроизводства всех инвестиционных ресурсов как источника активизации НТП в условиях рынка и инструмента реализации интересов, остановимся на воспроизводстве техники нового типа и новых технологий, составляющих основу современного научно-технического прогресса.

В работах некоторых отечественных ученых подробно рассмотрена проблема воспроизводства техники нового типа и ее особенностей.

С учетом условий перехода к постиндустриальному обществу и специфики рыночного механизма к числу особенностей воспроизводства такого важного инвестиционного ресурса, как техника нового типа, с нашей точки зрения, можно отнести:

- особую целостность всех исходных инновационных ресурсов;
- необходимость продолжения производства в стадии потребления с гарантией сохранения техникой нового типа всех своих свойств до конца жизненного цикла;
- резкое возрастание значения акционерного и венчурного капиталов;
- совершенную интеграцию науки, производства и рынка;
- существенно возрастающую роль предпринимательского ресурса.

Особенности воспроизводства такого сложного инвестиционного ресурса, как новая технология, обусловлены рядом обстоятельств. Во-первых, особенностями постиндустриальной технологии. Во-вторых, особенностями, спецификой состо-

яния экономики и ее технологической базы. В-третьих, совокупностью приоритетов и интересов в социальной и научно-технической сферах, в экономике в целом.

Анализ данных обстоятельств дает основание выделить следующие особенности воспроизводства новых технологий как инвестиционного ресурса:

- целостность совокупности исходных научных знаний, включающих научно-технические, организационно-управленческие;
- социальные, психологические и другие познания. Их наличие определяет способность экономики воспроизводить современный научно-технический прогресс. Они выступают исходным инновационным ресурсом;
- высокая степень интеллектуализации труда во всех стадиях единого воспроизводственного процесса, включая распределительно-обменные фазы;
- как правило, теснейшая связь с воспроизводством техники нового типа, точнее с несколькими воспроизводственными процессами, опережающими воспроизводство технологий во времени;
- опережающее воздействие на перевод хозяйственных систем на инновационный тип развития, на обновление производственного аппарата;
- ярко выраженный межотраслевой и межрегиональный характер;
- многообразие источников инвестиций, использование практически всех видов капитала (акционерного, венчурного, амортизационного, паевого и т.д.).

Средства, вложенные в технику нового типа и новые технологи-

ческие совокупности, составляют основу инновационных инвестиций. Под инновационными инвестициями мы понимаем средства, вкладываемые в воспроизводство инноваций-ресурсов или вовлекаемые в процесс воспроизводства уже в виде инноваций (техника, технологии, новые кадры с новой квалификацией, информационные ресурсы, интеллектуальные ресурсы и пр.).

Одним из важнейших условий своевременного превращения инвестиционных товаров в инвестиционные факторы-ресурсы для воспроизводственных процессов является развитость рынка инвестиций, точнее рынков инвестиционных товаров.

В экономической литературе различают рынок инвестиций и рынок инвестиционных товаров. При этом рынок инвестиций разделяют на три вида: рынок, обеспечивающий прирост капитального имущества (прямые инвестиции); рынок, содействующий переливу капитала по средствам купли-продажи долговых обязательств (портфельные инвестиции); рынок инвестиций в интеллектуальные ценности (лицензии, патенты, передовой опыт и т.д.). Различают рынок инвестиционных товаров материально-вещественной формы и рынок инвестиционных товаров в денежной и натуральной формах (основной и оборотный капитал, научно-техническая продукция, имущественные права). Данная классификация форм функционирования рынка инвестиций связывается экономистами со схемой трансформации инвестиционных товаров в инвестиционные ресурсы.

Анализ движения различных видов инвестиций, их воспроизводства показывает, что многие из них проходят все фазы общественного воспроизводства и из инвестиционных товаров формируются инвестиционные ресурсы в предпроизводственной стадии в строго определенных пропорциональных соотношениях, предопределяемых технико-технологическими закономерностями. Вовлекаются эти товары в первую стадию общественного производства из разных рынков: товарных, рынков ценных бумаг, рынка технологий, рынка нововведений и т.д.

В этой связи возникает вопрос: есть ли вообще специальные рынки инвестиционных товаров? Не являются ли эти товары, в лучшем случае, некими специфичными группами товаров на традиционных рынках? Чтобы ответить на эти вопросы, обратимся к положениям экономической науки в области структуры общественного воспроизводства, факторов развития хозяйственных систем и экономических интересов субъектов.

Современная теория хозяйственных систем к числу факторов их развития относит, прежде всего, целостную совокупность ресурсов, в числе которых группа инвестиционных факторов-ресурсов, формируемых из внутренних и внешних (рыночных) источников. Абсолютно закрытых хозяйственных систем не существует в современной производственной сфере. Следовательно, должен существовать и особый рынок, где можно приобрести специфичные инвестиционные товары, которые могут либо сразу быть использованы в качестве инвестиционного ресурса (например,

современное оборудование, технологические системы и пр.), либо должны быть скомбинированы, доработаны, чтобы стать таким ресурсом (например, узлы, отдельные агрегаты, приборы и т.д.). Это также говорит в пользу позиции существования специфических рынков инвестиции.

Видимо емкость интегрированного рынка инвестиций определяется, кроме платежеспособного спроса на инвестиционные ресурсы для производства товаров широкого бытового потребления, еще и спросом на инвестиционные товары для воспроизводства инвестиционных ресурсов и их составляющих элементов, т.е. развитой рынок инвестиций является своеобразным мультипликатором, воздействующим на экономическую динамику.

Полноценность рынка инвестиций характеризуется рядом признаков, в числе которых: наличие интересов активных продавцов и интересов активных покупателей; сбалансированность платежеспособного спроса на инвестиционные товары и их предложения; наличие институциональных условий, гарантирующих беспрепятственность сделок, соглашений.

Изучение экономических публикаций по вопросам инвестирования и управления инвестиционной деятельностью дает возможность констатировать, что, во-первых, нет единства взглядов на категорию инвестиционного рынка, на ее экономическое содержание. В зависимости от задач исследования авторы делают акцент на тех или иных сторонах содержания инвестиционного рынка; во-вторых, все определения как бы дополняют друг друга, раскрывают определенные состав-

ные элементы данного рынка, не вступая в особое противоречие друг с другом.

Мы разделяем точки зрения авторов, рассматривающих рынок инвестиций как рынок инвестиционных товаров, что соответствует классическому пониманию рынка вообще как сферы товарного обмена, формирования спроса и предложения на конкретную товарную продукцию или капитал. С учетом этой позиции вряд ли правомерно считать инвестиционный рынок, прежде всего, как совокупность инвестиционных предложений и проектов. Так, например, В.В. Шеремет отмечает: «Инвестиционный рынок — это совокупность инвестиционных предложений и проектов, форм собственности, а также капитала ориентированного на получение прибыли».

Не вызывает сомнения и политэкономический взгляд на рынок инвестиционных товаров как на совокупность экономических отношений и как часть единого общественного воспроизводственного процесса, что соответствует классической теории воспроизводства.

Действительно, рынок инвестиционных товаров от рынков других товаров и услуг отличается прежде всего: а) спецификой товаров; б) особенностями функций; в) особыми чертами механизма регулирования инвестиционной деятельности и процессов — это важно с точки зрения сбалансированности интересов участников рынка.

В числе основных функций рынка инвестиционных товаров следует назвать: обеспечение объективной взаимосвязи интересов инвестора, производителя инвестиционных ресурсов и потребителя

инвестиций различного типа, обеспечение прироста и обновление основного капитала в экономике, общественное признание и оценка целесообразности затрат на производимые инвестиционные товары и услуги, восстановление систематически нарушаемых пропорциональных связей в экономике, воспроизводстве, распределение основных факторов-ресурсов по видам производств в соответствии с постоянно изменяющимся общественным разделением труда и потребностями и интересами общества.

Достаточно привлекательными являются позиции авторов, считающих, что инвестиционный рынок представляет собой совокупность рынков различных объектов инвестирования (рынок объектов реального инвестирования, рынок объектов финансового инвестирования, рынок объектов инновационных инвестиций). Все эти рынки разделяются на рынки конкретных форм и видов инвестиций (рынок недвижимости, рынок прямых капиталовложений, фондовый рынок, денежный рынок, рынок интеллектуальных инвестиций, рынок научно-технических новаций).

Не вызывает возражений и мнение, что рынок инвестиций (инвестиционный рынок) несет в себе особый регулирующий механизм. Однако вряд ли всю сущность и содержание рынка инвестиционных товаров можно сводить к механизму заключения сделок между продавцами и покупателями инвестиционных инструментов. Так, например, Э. Хеннигер считает, что инвестиционные рынки — это рынки ценных бумаг, которые представляют собой механизм, позволяющий заключить сделки между покупателя-

ми и продавцами инвестиционных инструментов — ценных бумаг — быстро и по справедливому курсу.

На основе разграничения понятий инвестиционный ресурс и инвестиционный товар, а также их взаимопревращения можно утверждать, что вышеприведенное мнение не совсем обосновано. Рынок инвестиций, являясь частью воспроизводства капитала, опосредует движение инвестиционных товаров, их преобразование в инвестиционные ресурсы, в капиталовложения и конкретные объекты инвестиционной деятельности.

Отсюда можно сделать вывод, что основными товарами на рынке инвестиций выступают: отдельные элементы основных фондов (техника и ее системы, технологии, недвижимость и пр.), финансовые активы, патенты, лицензии, ноу-хау, товарные знаки и другие элементы интеллектуальной собственности, акции, депозиты, драгоценные металлы, опционы, фьючерсы, валютные ценности.

Итак, рынок инвестиций является особой частью рынка инвестиционных товаров. Он представляет собой совокупность распределительно-обменных отношений между субъектами научно-технической, инновационной, инвестиционной и предпринимательской деятельности по поводу купли-продажи различных нововведений, используемых в процессе инвестиционной деятельности для формирования инвестиционных факторов-инноваций обновления производственно-экономической деятельности и в конечном счете реализации и согласования частных и общих интересов.

Обращаясь к российской дей-

ствительности, следует отметить, что рынок инвестиций недостаточно развит, находится на стадии формирования. Каковы же основные пути формирования рынка инновационных инвестиций и какие инвестиционные приоритеты в России?

1. Исходя из природы рынка основополагающим фактором развития рынка инновационных инвестиций является спрос на интеллектуальные инвестиционные товары. А это безусловно зависит от развития условий активности, перехода к стратегии экономического качественного роста, когда не просто добиваются количественных изменений некоторых макроэкономических показателей (прирост ВВП, ВНП, прирост промышленного производства и пр.), а подготавливают базу радикального технологического обновления производственного аппарата. Расчеты показывают, что только доведение коэффициента обновления основных фондов в машиностроении России до 10 % (в начале 70-х гг. он был в СССР — 12,7 %, в 2000 г. по России — 0,7 %) создаст потенциальный спрос на новую технику, технологии, новые конструкции на сотни млрд. долл.

Переход к новому технологическому укладу, чего объективно требует логика научно-технического прогресса, также содействует росту спроса на инновационные инвестиции. Но это возможно лишь при условии перехода к устойчивому экономическому росту в экономике страны, что и является, с нашей точки зрения, основным направлением формирования рынка инновационных инвестиций.

2. Для того, чтобы сформировать мощное предложение инновационных инвестиций, необходимо акти-

визировать научно-техническую и инновационную деятельность. Развитие научно-технической и инновационной активности основных субъектов рынка является, с нашей точки зрения, вторым направлением формирования рынка инновационных инвестиций. Так, в промышленности России на начало 2003 г. действовало 158 тыс. предприятий, из них инновационно - активных было всего 1594. Здесь огромные резервы увеличения спроса и предложения на рынке инновационных инвестиций.

3. Важным путем формирования рынка инновационных инвестиций является интеграция науки, производства и рынка через формирование соответствующей инфраструктуры, институциональных условий, коммерциализацию научной деятельности, создание современной нормативно-правовой базы интеллектуальной собственности. Наиболее сложной проблемой из всех перечисленных является коммерциализация результатов научного труда. Реальная потребность российской промышленности в инновациях как никогда велика. Оживление производства конкурентоспособной продукции, возможные успехи в борьбе за рынок сбыта напрямую связаны с необходимостью повышения технологического уровня производства. Многие зарубежные компании, признавая технологические достижения российских НИИ, КБ, рассматривают научно-технический комплекс России как многообещающий источник коммерчески ценных инноваций и ведут в стране энергичный поиск источников сотрудничества в области новых технологий и исследований.

Однако многие исследования и изобретения, замечательные с научной и технической точек зрения, часто не имеют ярко выраженной коммерческой ценности, а потому не имеют широкого рыночного спроса. Поэтому использование принципа формирования программ НИИ и КБ с учетом реальных потребностей рынка, на наш взгляд, имеет важное значение для развития инновационных инвестиций.

4. Формирование законодательно - нормативной базы функционирования рынка инновационных инвестиций, особенно рынка интеллектуальной научно-технической собственности, как инвестиционных товаров, является, по нашему мнению, одним из приоритетных направлений формирования рынка инвестиционных инновационных товаров.

Действующее законодательство в основном сформировано в 90-х гг. прошлого столетия и в определенной степени удовлетворяет фундаментальным условиям формирования и развития рынка инновационных инвестиций, в том числе интеллектуальных, и соответствует наиболее принципиальным международным стандартам.

5. В числе важнейших направлений есть основание назвать и формирование целостной инфраструктуры рынка инновационных инвестиций, в том числе создание особых подсистем в национальных и региональных информационных системах, позволяющих выстраивать целостный мониторинг для постоянного отслеживания динамики конкретных рынков, их сегментов, а также инвестиционного климата в экономике.

Проведенное исследование

рынка инновационных инвестиций и основных направлений его формирования и развития дает основание сделать несколько выводов.

Прежде всего, необходимо констатировать, что данный рынок, точнее рынки, находятся лишь в начальной стадии формирования в России. Некоторые специалисты считают, что процесс формирования рынков инновационных инвестиций не завершен и в промышленно развитых странах мира, что не позволяет при создании российских соответствующих рынков полностью опереться на зарубежный опыт.

Инвестиции в современные технологии, встраиваемые в новую социальную среду, должны разрешить комплекс противоречий в системе взаимодействия интересов «человек — техника — экология — социальная сфера». Реально учесть разнообразие интересов при реализации производственных нововведений возможно только при непрерывном изучении этих интересов и согласовании целесообразности нововведений с общественными интересами. Теперь результаты внедрения достижений НТП влекут за собой не только экономические, но и одновременно социальные последствия, позитивный характер которых усиливает их влияние на уровень жизни.

Существует ряд ключевых, базовых технологий, которые объективно взаимодействуют, стимулируя научно-технический прогресс. Например, микроэлектроника зависит от новых материалов (новые материалы, керамические сплавы и т.п.). Развитие самолетостроения базируется, в свою очередь, на микроэлектронике и новых угле- и ор-

ганопластиках. Все ведущие производители новых товаров находятся под воздействием постоянных нововведений, модернизации и управленческих изменений.

Во всем мире частные капиталы, обслуживающие эти нововведения, признаны высокоэффективным направлением вложения капитала, в то время как в России инвестиции в основном имеют государственное происхождение (в большинстве промышленно развитых стран доля государства в этих расходах не превышает одной трети).

Общественно важные инвестиционные научно-технические проекты государство координирует с интересами частных (корпоративных) инвесторов в форме совместного инвестирования или поддержки. Анализ мировой практики показывает, что национальный предприниматель инвестирует средства в собственные или национальные новации, стараясь сохранить ожидаемые новшества в собственности в качестве фактора, определяющего его перспективные интересы в будущих конкурентных преимуществах.

Наиболее активным инвестором в нововведения в развитых странах являются также государственные органы и организации, так как многие функции (безопасность, здравоохранение, образование, экология) не могут быть эффективно выполнены без инвестиций в интеллектуальную деятельность. Возможности каждого государства определяются состоянием его экономики, законодательной мерой экономической ответственности и приоритетами (направлениями) бюджетных расходов. В то же время, стимулируя частный капитал к нововведениям,

государство может влиять на рост конкурентоспособности национального производителя.

Анализ целей, функций и особенностей воспроизводства инвестиций позволяет дать им следующее определение: это совокупность определенных средств, в различной форме вкладываемых для формирования комплексной ресурсной базы воспроизводства товаров и услуг, с целью удовлетворения потребностей субъектов, согласования и реализации их интересов, получения в итоге экономического, социального, научно-технического и иного эффектов.

Научно-техническая деятельность к началу XXI в. все больше предопределяется наряду с наукоемкими материально-техническими инвестициями (новая системная техника и технологии) ростом нематериального производства с учетом особенностей основного продукта (нематериального) и связана с удовлетворением потребностей и интересов предпринимателей, покупателей и общества. Таким образом, современные инвестиционные приоритеты показывают тесную связь предпринимательских интересов с возможностями бизнеса, которые расширяются по мере увеличения интеллектуальной составляющей капитала, повышения его наукоемкости. Конкурентоспособность предпринимателя в научно-технической сфере лежит в основе конкурентоспособности корпора-

тивной деятельности, что предопределяет мотивы корпораций при инвестировании в рисковые нововведения.

Формирование и развитие рынка инновационных инвестиций как фактора динамики постиндустриальной экономики возможно лишь при активной деятельности государства и предпринимательских структур, формирования сферы НИОКР, соответствующих институциональных систем, включая законодательное обеспечение.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ковалев Г.Д. *Инновационные коммуникации*. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, — 2002. — С. 51.
2. Медынский В.Г. *Реинжиниринг инновационного предпринимательства*. — М.: ЮНИТИ, — 2003. — С. 46.
3. Иванова Н.И. *Национальные инновационные системы*. — М.: Наука, — 2004. — С. 49.
4. Шеремет В.В., Павлюченко В.М., Шапиро В.Д. *Управление инвестициями, в 2 т., т. 1*. — М.: Высшая школа, — 2004. — С. 64, 157-158.
5. *Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России*. — М., — 2006. — С. 315.
6. Антипин В.В. *Законодательные проблемы формирования рынка интеллектуальной собственности*. — СПб.: С.-Петербургский филиал высшей школы экономики, — 2005. — С. 3.

Н.А. Саркисова
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ОБЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Коренные социально-экономические преобразования, происходящие в России с конца 90-х гг. XX в. и связанные с переходом от командно-административной к социально ориентированной рыночной экономике, значительно актуализировали потребность создания и теоретического обоснования современной концепции экономических интересов страны, обеспечивающих ее стабильное функционирование и прогрессивное развитие.

Выделяя и рассматривая общие экономические интересы как одну из форм экономических интересов рыночной экономики, присущих российскому обществу, его многонациональному народу, ученые в то же время по-разному решают вопрос об их сущности и содержании, что объясняется, на наш взгляд, отсутствием единой научной позиции по поводу решения другого, более общего вопроса экономической теории, касающегося сущности и содержания экономических интересов вообще.

Общие экономические интересы базируются на общей собственности на ресурсы и результаты про-

изводства. В рамках подсистемы общих интересов выделяют региональные экономические интересы, муниципальные и коллективные интересы, основанные на соответствующих формах собственности.

Региональные экономические интересы в условиях нашей страны – это интересы субъектов Российской Федерации, представляющих собой часть экономического пространства страны, обладающую общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий.

Регионы являются субъектами экономических отношений (и, следовательно, субъектами интересов), в которые они вступают с обществом в целом, представленным государством, с другими регионами, муниципальными образованиями, а также с предпринимательскими структурами и населением.

Регионы, в лице органов власти, обладают экономическими, социальными, политическими и другими функциями, которые обусловлены многочисленными потребностями этих образований. Сфера проявления региональных интересов весьма обширна, - это, прежде все-

го, интересы, связанные с обеспечением экономических, социальных, правовых и организационных основ формирования единого хозяйственного комплекса региона; с рациональной территориальной организацией региона, включающей целесообразное разделение и интеграцию труда, формированием внутрирегиональной инфраструктуры (прежде всего, транспорта, связи, рациональной системы расселения); с обеспечением единых социальных стандартов и социальной защиты; с выравниванием условий социально-экономического развития административных районов и городов; с поддержкой развития мелкого и среднего предпринимательства, фермерских хозяйств; со становлением и обеспечением гарантий развития местного самоуправления и др.

Муниципальные интересы выражают необходимость удовлетворения совокупных потребностей поселений городского, сельского и поселкового типов, объединенных общей территорией, которые осуществляют местное самоуправление, обладают общей муниципальной собственностью, материальными и финансовыми ресурсами, формируют выборные органы местного самоуправления. Будучи качественно определены, муниципальные образования выступают полноценными субъектами экономических отношений, что формирует социальную основу присущих им экономических интересов. Материальную основу муниципальных интересов составляют потребности, которые связаны с воспроизводственным процессом, охватывающим как сферу материального, так и нематериального производства.

Структура муниципальных интересов и вопросов, связанных с их регулированием, сложна и многогранна. В муниципальных интересах, на наш взгляд, правомерно выделять интересы, связанные с совместным, в рамках муниципалитета, использованием ресурсов для производственной и иной хозяйственной деятельности; интересы, связанные с совместным использованием социальной инфраструктуры (общественный транспорт, здравоохранение, образование и т.д.); интересы, связанные с регулированием общественной жизни муниципального образования (общественный порядок, культурные мероприятия и т.п.).

Среди других форм общих экономических интересов необходимо назвать коллективные интересы, основанные на совместной собственности и соответствующих общих, совместных потребностях. В условиях рыночной экономики эти интересы фокусируются на максимизации дохода от группового присвоения условий и результатов производства. Ассоциированные интересы связаны также с удовлетворением различных социальных потребностей членов группы.

К числу общих форм экономических интересов относятся семейные интересы, связанные не только с бытием семьи как демографической, бытовой, родственной общности, но также с общим трудовым процессом и присвоением — совместной собственностью. Совместное присвоение, а в ряде случаев и совместный труд конституируют семейный интерес как одну из форм общих интересов (в отличие от частных), а семейную собственность отделяет от различных форм

частной собственности.

Частные экономические интересы базируются на частной собственности на ресурсы, условия и результаты производства, предполагающей индивидуальное присвоение этих благ. В рамках подсистемы частных интересов функционируют интересы, основанные на индивидуальной частной собственности; интересы, базирующиеся на корпоративной форме собственности, трудовой частной, а также интересы наемных работников, поскольку в условиях доминирующей роли частной собственности эта форма распространяется и на труд. Все указанные формы выражают соответствующие, объективно присутствующие им комплексы экономических отношений и потребностей.

Мы считаем, что нация-государство — это не любое государственно оформленное общество, а особая, конкретно-историческая форма его существования, отличительной особенностью которой выступает общность экономического пространства и хозяйственной жизни социально-экономических субъектов, действующих на его эндогенном уровне.

Решающую роль в генезисе и становлении таких социально-экономических общностей сыграл процесс развития общественного разделения труда.

Действительно, в докапиталистическую эпоху производство осуществлялось конгломератом отдельных, разобщенных хозяйственных единиц, каждая из которых производила все необходимые для своего воспроизводства виды хозяйственных работ, начиная от добычи сырья и завершая окончательной подготовкой изготовленных из не-

го продуктов потребления. По сути, экономические системы, функционировавшие в конкретных государственных границах до зарождения капиталистических отношений, представляли собой лишь сумму однопорядковых, разобщенных и, самое главное, замкнутых хозяйственных единиц, между которыми отсутствовали устойчивое тесное взаимодействие и взаимная нелинейная связь. К. Маркс в этой связи писал, что экономическая система страны того времени «образуется простым сложением одноименных величин, вроде того как мешок картофеля образует мешок с картофелем».

Становление же капиталистических отношений ознаменовало утверждение качественно иной организации общественного хозяйства. Его ведущей чертой становится поступательное расширение и углубление специализации труда. Теперь каждый производитель становится, с одной стороны, обособленным производителем, самостоятельно принимающим решение о том, в какой сфере общественного разделения труда реализовывать свои усилия, на производстве каких продуктов специализироваться, как и в каком количестве их производить, а, с другой, объективно зависимым от других таких же специализирующихся производителей, поскольку, во-первых, именно за счет обмена с ними он может удовлетворить большую часть своих потребностей, а, во-вторых, потому, что, выполняя частичные по отношению к общему производственному процессу функции, он так или иначе должен согласовывать, координировать их с действиями других взаимосвязанных с ним субъектов.

Другими словами, на этапе перехода к индустриальному развитию или, что то же самое, с зарождением капиталистического способа производства, постоянно развивающийся процесс разделения и специализации труда сопровождался усилением взаимозависимости и взаимосвязи его субъектов, осуществлявшимся посредством рыночных форм обмена продуктами труда, становящихся в силу этого товарами.

Первоначально проявившись и утвердившись на микроуровне производства как закрепление обособленных, частичных функций за конкретными работниками хозяйственной организации, разделение труда с развитием экономических отношений стало проникать во все более крупные экономические системы. Объединения предприятий, отрасли, районы страны начинают специализироваться на изготовлении отдельных видов продукции, на производстве ее отдельных частей и деталей, на выполнении отдельных операций общего технологического процесса. Расширение и углубление специализации отдельных звеньев экономической системы страны порождает, в свою очередь, их тесную взаимосвязь и взаимозависимость. Каждый субъект хозяйствования, выполняя частичные, по отношению к целостному производственному процессу функции, т.е. участвуя в изготовлении лишь какой-то частички всего продукта, призванного удовлетворять общественные потребности, вынужден согласовывать, координировать и кооперировать свои действия с действиями других таких же специализированных хозяйственных единиц. При этом, чем дробнее и сложнее специ-

ализация, тем множественнее самостоятельные субъекты хозяйствования, тем больше необходимость в их крепкой объединительной связи. «Мешок картофеля» перестает быть таковым. Становление капиталистических отношений превращает его в сложноорганизованную целостную систему, где каждый ее элемент, часть выполняет специфическую общественную функцию и связан с другими посредством сложной системы взаимосвязей и взаимозависимостей, опосредуемых рынком.

Возникновение и развитие взаимной связи и зависимости локализованных в конкретных государственных границах многочисленных участников экономических отношений через зарождение и становление рынка способствовали формированию принципиально новых социально-экономических общностей. Наличие у последних интегративных характеристик, не сводимых к качествам образующих их социально-экономических единиц, обусловило формирование у них (общностей) специфических потребностей, выражающих необходимость воспроизводства условий, обеспечивающих их сохранение, устойчивое функционирование и поступательное развитие в качестве единого в экономическом плане организма.

Прежде чем перейти к конкретизации содержания общенациональных потребностей, отметим, что в настоящее время мировое хозяйство в преимущественной своей части представлено именно такими образованиями, поэтому здесь и далее мы будем говорить о национальной экономике, национальной экономической системе, народном

хозяйстве или народнохозяйственной целостности, подразумевая, что они являются государственно оформленными социально-экономическими образованиями, между субъектами которых преимущественным способом связи выступает рынок.

Принимая во внимание, что национальная экономика представляет собой единство экономических субъектов, ее образующих, особой общей связи — рынка, а также системы внутри- и межзвенных связей, содержание первой общенациональной потребности можно определить следующим образом: обеспечение их воспроизводства и развития сообразно внутренней природе сложившейся социально-экономической общности. Иначе говоря, экономические субъекты народного хозяйства, рыночные отношения, внутри- и межзвенные связи должны возобновляться и согласованно развиваться в той мере, в какой это способствует устойчивому функционированию и прогрессивному развитию последнего.

Чтобы национальная экономика устойчиво функционировала и поступательно развивалась, должны удовлетворяться потребности, присущие ей и экономическим субъектам, ее образующим, поэтому вторая общенациональная потребность связана с обеспечением непрерывного возобновления производства материальных благ, т.е. воспроизводства. При чем не простого, а расширенного и преимущественно интенсивного типа, в связи с тем, что потребности национальной экономической системы и ее структурных элементов, будучи многочисленны и разнообразны, постоянно усложняются и развиваются, а про-

изводство необходимых для их удовлетворения материальных благ осуществляется в условиях ограниченности ресурсов вообще и национальной экономики в частности.

В связи с тем, что производство в рыночных условиях осуществляется обособленными в экономическом плане субъектами, обеспечение непрерывного возобновления создания материальных благ предполагает согласование их действий на организационно-экономическом уровне и интересов — на социально-экономическом. Это составляет третью совокупную потребность.

Удовлетворение обозначенных выше общенациональных потребностей предполагает наличие в обществе соответствующих материальных благ, вследствие чего в обществе (как внутри государственных границ, так и за их пределами) складываются особенные формы экономических отношений по поводу их производства, распределения, обмена и потребления, а также соответствующие им отношения собственности.

Исходя из вышеизложенного, а также опираясь на разделяемое нами представление об экономических интересах как социально обусловленной и исторически определенной объективной необходимости удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей социального субъекта, правомерным представляется предложить следующее определение общих экономических интересов: общие экономические интересы есть выражение необходимости удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей национально-государственного образования как целостно-

го, существующего в конкретных государственных границах социально-экономического субъекта, обусловленных исторически определенными экономическими отношениями.

Следует подчеркнуть, что потребности современного общества как целостного государственно оформленного социально-экономического субъекта представляют собой особую группу потребностей, которые не сводимы к потребностям действующих на эндогенном уровне последнего хозяйственных единиц и иных экономических субъектов, а выступают как совокупные, единые потребности, присущие им в силу принадлежности к одному и тому же хозяйственному организму.

Наличие не любых, а совокупных потребностей, конституирующих материальную основу общих экономических интересов, объясняет, почему неверной и невозможной представляется попытка выводить или сводить общие экономические интересы к сумме или совокупности интересов экономических субъектов, образующих народное хозяйство (и соответственно к их непосредственным потребностям), т.е. по сути отождествлять с экономическими интересами гражданского общества, которые, как нам представляется, находятся с общими экономическими интересами в отношениях одновременного противоречия и общности.

Если общие экономические интересы представляют собой интересы общества, присущие ему как целостной, хотя и глубоко внутренне дифференцированной в социально-экономическом плане системе, то экономические инте-

ресы гражданского общества, исходя из того, что «образующие его индивиды разобщены по многим признакам: физическим, психологическим, культурным, экономическим, социальным, профессиональным и т.д. ... и уже поэтому не могут не преследовать различных целей и не руководствоваться разными, нередко диаметрально противоположными интересами», выступают как совокупность частных интересов формирующую конкретную национально-государственную общность экономических субъектов. Соотношение общих экономических интересов и экономических интересов гражданского общества, рассматриваемых в подобном ракурсе, выступает по сути как противопоставление особой формы экономических интересов некоторому множеству, совокупности отдельных, частных интересов многочисленных индивидуумов, групп и ассоциаций, функционирующих в рамках общества.

Несмотря на очевидное отличие общих экономических интересов от экономических интересов гражданского общества, между ними существует и некоторая общность. Дело в том, что гражданское общество только в первом приближении является агрегатом (суммой) независимых и абсолютно автономных в реализации присущих им частных интересов экономических субъектов различной степени сложности и уровня организации. При ближайшем же рассмотрении оно выступает как совокупная взаимосвязь и взаимозависимость образующих его экономических субъектов, возникающая вследствие непрерывного процесса развития общественного разделения труда и

обуславливающая в связи с этим в качестве главного условия реализации частных экономических интересов последних сохранение, укрепление и развитие «сцепляющей» их совокупной взаимосвязи. Другими словами, многочисленным субъектам гражданского общества, существенно отличающимся друг от друга по содержанию и структуре наличествующих у них частных экономических интересов, в то же время присущ общий интерес, заключающийся в создании и поддержании условий, обеспечивающих их совместное бытие и согласованное развитие. Это, в свою очередь, составляет содержание экономических интересов, которые, выступая в качестве интересов целостной экономической системы, порожденной совокупной взаимосвязью и взаимозависимостью всех своих частей, также объективно заключаются в воспроизведении и развитии специфического взаимодействия последних, а, следовательно, и в обеспечении условий их согласованного и сбалансированного функционирования и развития. В этом смысле общие экономические интересы и интересы гражданского общества совпадают.

Согласно представителям либеральных экономических течений, формирование и поддержание таких условий осуществляется стихийно, без участия какого-либо регулирующего органа. Так, еще А. Смит в рамках концепции «экономического человека», основывающейся на принципе «невидимой руки рынка», утверждал, что борьба и стихийная реализация частных интересов посредством совершения корыстных и хаотических действий обеспечивает гармонию и порядок,

ведет к общественному благу и к экономическому росту.

Однако, как показывает практика, так происходит не всегда. Например, интерес работодателя, скрывающего истинную заработную плату своих работников в целях минимизации налогообложения, предпринимателя, применяющего бартерную схему или директора, допускающего высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности вверенного ему предприятия, реализующийся в максимизации прибыли данных субъектов, явно не приводит к положительному эффекту в масштабе общества в целом, так как подрывает государственный бюджет — основной механизм перераспределения общественных благ.

В конечном итоге стихийная, ничем и никем не ограниченная реализация частных интересов вредит и самому их субъекту, поскольку в этом случае, во-первых, явно проявляются рыночные экстерналии (загрязненный воздух, вода, плохие дороги и т. д.), во-вторых, на первый план выходят краткосрочные интересы экономического субъекта, ограниченные стремлением к максимизации прибыли, в-третьих, существенно возрастают издержки взаимодействия экономических агентов.

В этой связи другие ученые, подчеркивая, что «мириады интересов групп, союзов, объединений, в совокупности составляющих гражданское общество, в конечном счете не способны обеспечить единство и жизнедеятельность общества одними лишь увещеваниями, апелляциями к совести, морально-этическим или иным аргументам», указывают на определяющую роль государства

в сфере обеспечения реализации общих экономических интересов.

Так, одни ученые полагают, что государственные интересы — это группа интересов, элементами которой выступают общественно-государственные интересы, представляющие собой совпадение части интересов государства и других субъектов экономики, корпоративные интересы, объединяющие промышленно-хозяйственной и финансовой элиты, интересы отдельных секторов и отраслей экономики, которые реализуются через лоббистскую деятельность и бюрократические интересы, интересы чиновников разных уровней власти в их борьбе за ограниченный доступ к различным благам и сохранение легитимности своих привилегий. При этом предполагается, что если интересы общества и государства совпадают, страна является конкурентоспособной на мировом и международных рынках. Такой подход к рассмотрению государственных экономических интересов представляется нам не совсем обоснованным, поскольку предполагает простое агрегирование существенно отличающихся друг от друга как по субъекту, так и по содержанию форм экономических интересов, вследствие чего становится невозможным выявить сущность и специфику данного интереса по отношению, например, к мирохозяйственным экономическим интересам или интересам индивидуальных предпринимателей.

Другие ученые, абсолютно верно, на наш взгляд, полагая, что государственные интересы отражают интересы всей нации на мировом и внутристрановом уровне и связаны с активным государственным регу-

лированием как внешнеэкономических отношений, так и экономических отношений между основными субъектами национальной экономики страны, указывают на существование якобы государственного экономического интереса в узком смысле слова, субъектом которого также выступает все население страны в лице государственных органов управления, и возникающего в силу того, что государство является крупным собственником. При этом остается неясным, на каком основании автор противопоставляет государственные экономические интересы вообще государственным экономическим интересам в узком смысле слова. И в первом, и во втором случае субъектом государственного экономического интереса выступает нация, а непосредственным защитником и выразителем — государство. Думается, что подобное разграничение не совсем уместно по той причине, что то, что трактуется автором как государственный экономический интерес в узком смысле слова, в действительности есть не что иное, как одно из важных направлений регулирования экономических отношений, складывающихся внутри государственных границ, т.е. одно из направлений реализации интереса, выступающего в трактовке цитируемого автора как государственный экономический интерес вообще. Но тогда возникает закономерный вопрос, почему другие, не менее важные направления реализации государственных экономических интересов вообще не были выделены и рассмотрены в качестве государственных экономических интересов в узком смысле слова.

Некоторые ученые считают,

что государственные экономические интересы — это интересы тех субъектов, которые контролируют власть (политики) или обеспечивают ее функционирование (государственная бюрократия). Логика рассуждений ученых, занимающих эту позицию, понятна: некоторая самостоятельность по отношению к обществу органов государственной власти, а также наличие у них специфических средств принуждения позволяет обозначенным структурам полагать и представлять в ряде случаев присущие им частные интересы как общие для всего населения страны, обеспечивая тем самым их приоритетную реализацию.

Оригинальный подход находим мы у И.Н. Никитова. «Государство, — пишет он, — в принципе должно представлять и защищать интересы и страны — государственные интересы, и народа — национальные интересы. Такой идеал не совпадает с реальным положением дел. Государственная политика определяется не столько потребностями страны и ее национальными интересами, сколько меняющимися комбинациями частных интересов, среди которых не последнее место принадлежит интересам самого государственного аппарата, служащих в нем чиновников». В данной цитате содержится ряд спорных моментов. Во-первых, ее автор указывает на отличие национальных интересов от государственных: субъектом первых выступает народ, вторых — страна. Однако непонятно почему интересы страны — это государственные интересы, а интересы народа, проживающего на ее территории, уже национальные интересы. Далее цитируемый нами автор вступает в противоречие с самим собой, за-

являя, что стране все же присущи национальные интересы, а не государственные, как было указано в предыдущем предложении. Наконец, заключая, что политика государства исходит в значительной степени из частных интересов государственного аппарата, автор фактически признает тождественность государственных экономических интересов не интересам страны, а интересам бюрократии.

Думается, что И.Н. Никитов, как и цитировавшиеся ранее авторы, допускают серьезную методологическую неточность, смешивая государственные способы реализации частных интересов субъектов, стоящих у власти, обеспечивающих ее функционирование или имеющих влияние на ее представителей, с реализацией собственно государственных экономических интересов.

В этой связи более последовательной представляется позиция тех ученых, которые, признавая факт наличия у государства как особой подсистемы общества и субъектов, его формирующих, экономических интересов, призывают отличать их от собственно государственного экономического интереса, заключающегося в выражении и защите совокупных интересов всех своих членов. Несмотря на всю свою внутреннюю противоречивость, подчеркивают сторонники данного подхода, «у общества нет иных институтов, которые бы воплощали, выражали и защищали его общие интересы с такой полнотой, как это делает государство».

Действительно, только государство как правовая форма организации и функционирования публичной власти, как институция

гражданского общества обладает действенными рычагами обеспечения расширенного воспроизводства в интенсивном режиме, поддержки и, наоборот, где необходимо, ограничения рыночной формы связи, сбалансированного функционирования и развития частей и звеньев национальной экономики, наконец, согласования частичных действий и интересов последних.

При этом, чем сложнее становится система экономических взаимосвязей внутри общества, тем существеннее регулирующая функция государства. На это указывают и зарубежные, и отечественные ученые. Так, Джон К. Гэлбрейт в своей работе «Справедливое общество» отмечает: «Без вмешательства государства современная экономика не может функционировать нормально и стабильно», а в докладе Всемирного банка «Государство в меняющемся мире» делается вывод о том, что «эффективное государство жизненно необходимо для предоставления товаров и услуг, а также для создания правил и институтов, позволяющих рынкам процветать, а людям - вести более здоровую и счастливую жизнь».

А.А.Пороховский отмечает, что «национальное государство становится решающим фактором устойчивости национального бизнеса и своего народа в мировом сообществе и мировом хозяйстве». Л.И.Абалкин пишет: «Нет и не может быть эффективной, базирующейся на современных достижениях социально ориентированной рыночной экономики», подтверждая фактами тезис о том, что чем выше уровень развития экономических отношений и чем выше степень единства национальной экономики,

тем масштабнее государственное воздействие на нее, ее субъектов и процессы, тем выше степень общности национально-государственных и государственных экономических интересов.

Последнее дает основание некоторым авторам, на наш взгляд вполне оправданно, писать о том, что «национальный интерес — это преимущественно интерес государственный, в котором соединены стремления к обеспечению выживания, самосохранения и безопасности нации», что «государственный интерес сосредоточивает в себе прежде всего и главным образом стремление к обеспечению выживания, самосохранения и безопасности соответствующей общности, выражая тем самым глубинные общие потребности нации». Подобная позиция нашла отражение и в официальных документах. В частности, в Концепции национальной безопасности Российской Федерации в редакции Указа Президента РФ от 10.01.2000 № 24 зафиксировано, что «национальные интересы обеспечиваются институтами государственной власти», т.е. по сути имеют государственные формы выражения.

Резюмируя итоги сопоставления общих экономических интересов с экономическими интересами гражданского общества и государственными экономическими интересами, целесообразным представляется подчеркнуть, что между ними есть то общее, что играет «сцепляющую», объединяющую роль. Ведь, по сути, общие экономические интересы выступают как интегрирующая по отношению к экономическим интересам гражданского общества и государствен-

ным экономическим интересам категория, поскольку представляют собой государственную форму выражения необходимости удовлетворения совокупных потребностей образующих гражданское общество экономических субъектов, тех потребностей, которые присущи современному государственно оформленному обществу, ведущим способом связи между экономическими субъектами которого выступает рынок.

Мы полагаем, что предложенный подход является принципиально важным как для совершенствования научной основы концепции общих экономических интересов, так и для методологического обеспечения происходящих в России реформ системы экономических отношений. Он позволяет четко определить потребности современного общества как государственно оформленной социально-экономической системы органического порядка, объясняет причины неуклонного возрастания роли государства в реализации общих экономических интересов, очерчивает основные направления концентрации усилий последнего по их реализации.

Особое место в деятельности государства, как следует из предложенного подхода, должно быть отведено согласованию интересов и действий многочисленных и разнообразных субъектов национальной экономической системы, поскольку их баланс представляет собой одно из необходимых и обязательных условий реализации общих экономических интересов. Не случайно многие признанные экономисты указывают на то, что только та экономическая политика государства будет эффективной, в основу кото-

рой положен принцип согласования интересов, достижения их баланса.

Отметим, что речь в данном случае должна идти не только о согласовании интересов субъектов национальной экономики между собой, но и с общими экономическими интересами. Предлагаемый подход представляется весьма конструктивным не только с точки зрения уточнения способов, форм и методов текущей экономической и социальной политики государства, но и разработки, а затем реализации социально-экономической стратегии развития страны как генерального направления ее действий в относительно долгосрочной перспективе.

Принимая во внимание то обстоятельство, что чем глубже и всесторонне познаны и осознаны экономические интересы, тем целенаправленнее, полнее и результативнее становятся действия по их реализации, необходимым представляется продолжить исследование общих экономических интересов в аспекте их структуризации. Думается, что логическая дифференциация последних, как прием политико-экономического анализа, позволит нам расширить знания о данной форме интересов, выявить их внутреннее строение и определить на этой основе ведущие сферы и направления деятельности государства по их реализации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абалкин Л.И. *Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики* / Л.И. Абалкин // *Вопросы экономики*. — 2004. — № 6. — С. 9.
2. Маркс К., Энгельс Ф. *Соч.*, 2-е

изд. Т. 19. – С. 350-351.

3. Никитов И.Н. Государственные и национальные экономические интересы / И.Н. Никитов // Автореферат диссертации на соискание учен. степ. канд. экон. наук: 08.00.01. Кострома, – 2005. – С. 17.

4. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Пог

рег. В.Л. Иноземцева. – М: Academia, – 2005. – С. 230.

5. Рыночная система России: эволюция экономической роли государства / Под ред. А. А. Пороховского. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, – 2006. – С. 15. – РАН № 57165. – С. 6.

*О.А. Сова
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

КРЕДИТ – ОСНОВНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОТНОШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Трансформацию денежного капитала в ссудный обеспечивает кредит. Также кредит выражает отношения между кредиторами и заемщиками. С его помощью свободные денежные капиталы и доходы предприятий, личного сектора и государства аккумулируются, превращаются в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование.

Таким образом, актуальность темы заключается в том, что кредит в рыночной экономике является, прежде всего, эластичным механизмом перелива капитала из одних отраслей в другие, он уравнивает нормы прибыли. Кредит разрешает противоречие между необходимостью свободного перехода капитала из одних отраслей производства в другие и закрепленностью производственного капитала в определенной натуральной форме. Он позволяет также преодолевать ограниченность индивидуального капитала. В то же время кредит необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих предприятий, обслуживания процесса реализации производственных товаров.

Ссудный капитал перераспреде-

ляется между отраслями, устремляясь с учетом рыночных ориентиров в те сферы, которые обеспечивают получение более высокой прибыли или которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами. Кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, а, следовательно, концентрации производства.

Кредит стимулирует развитие производственных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса. Регулируя доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, предоставляя правительственные гарантии и льготы, государство ориентирует банки на преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует задачам осуществления общенациональных программ социально экономического развития.

Без кредитной поддержки не-

возможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление фермерских хозяйств, предприятий малого и среднего бизнеса, внедрение других видов предпринимательской деятельности на внутригосударственном и внешнем экономическом пространстве.

Переход России к рыночной экономике, повышение эффективности ее функционирования, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений.

Возможность возникновения и развития кредита связаны с кругооборотом и оборотом капитала. В процессе движения основного и оборотного капитала происходит высвобождение ресурсов. Средства труда используются в процессе производства длительное время, их стоимость переносится на стоимость готовой продукции частями. Постепенное восстановление стоимости основного капитала в денежной форме приводит к тому, что высвобождающиеся денежные средства оседают на счетах предприятий. Вместе с тем на другом полюсе возникает потребность в замене изношенных средств труда и достаточно крупных единовременных затратах. Аналогичные по своему характеру процессы происходят и в движении оборотного капитала. Более того, здесь колебания в кругообороте и обороте проявляют себя более разнообразно. Так, в силу сезонности производства, неравномерных поставок и другого происходит несовпадение времени создания и обращения продукции. У одних субъектов появляется временный избыток средств, у других - их недостаток. Это создаёт возможность

возникновения кредитных отношений, то есть кредит разрешает относительное противоречие между временным оседанием средств и необходимостью, их использования в хозяйстве.

Кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе развития кредита, а в дальнейшем нашли прямое отражение в общегосударственном и международном кредитном законодательствах.

Кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы (возвратность, срочность, платность, обеспеченность, дифференцированность), строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе развития кредита, а в дальнейшем нашли прямое отражение в общегосударственном и международном кредитном законодательстве.

Движение ссудного фонда, т.е. распределение временно высвобождаемого денежного капитала, происходит с помощью посредников банков и кредитных учреждений.

В рамках прежней командно-административной системы управления экономикой ссудный фонд был строго централизован и монополизирован. Им распорядился один центр бывший Госбанк СССР. Однако в условиях рынка такая ситуа-

ция не могла далее существовать.

Перестройка общества потребовала отменить государственную монополию на кредитное дело, ссудный фонд начал рассредоточиваться в коммерческих банках и внутри хозяйства в виде взаимного коммерческого кредитования хозорганов.

Для формирования рыночных отношений необходима была межбанковская конкуренция как одно из условий создания новой экономики и ускорения процесса демополизации банковских структур. В этих целях следовало уравнивать права государственных, специализированных, акционерных, кооперативных, коммерческих банков и организовать деятельность банковской системы на основе единых принципов.

Рассматривая кредитные отношения как особую часть сферы обращения, пришлось обратить внимание на процесс демополизации ссудного фонда и преодоления монопольного положения государственных органов в сфере кредита. Наступила эпоха свертывания жесткого централизованного управления и осуществления комплекса мер по обеспечению демополизации всех процессов хозяйственного развития.

Новое банковское законодательство обеспечивает изменение статуса банковской системы, формирование двух ее уровней. Коммерческие деловые банки, превращаясь в своего рода свободные кредитные учреждения, имеют возможность проводить независимую кредитно-денежную политику в рамках используемых Центральным банком экономических регуляторов. Произошло расчленение, децентрализация ссудного фонда между множе-

ством кредитных учреждений.

Ресурсы ссудного фонда и структура предоставляемых кредитов во многом определяются состоянием экономики. Когда хозяйство функционирует нормально, не ощущая кризисных явлений, ресурсы ссудного фонда формируются под влиянием нормального кругооборота средств, роста де нежных накоплений, амортизационного фонда. Направление этих аккумулируемых в ссудном фонде ресурсов в виде ссуд происходит в связи с накоплением запасов ценностей и осуществлением инвестиционного процесса.

При отсутствии кризиса в экономике для формирования доходов бюджета государства ссудный фонд используется в незначительных объемах, обязательства казначейства своевременно выполняются, а ссуды кредитной системы возвращаются в обусловленный срок. Однако в условиях кризиса такие нормальные процессы нарушаются.

Инфляция, бюджетный дефицит порождают избыточную массу обесцененных денежных средств. Ссудный фонд «разбухает», поскольку накапливаемые деньги многие предприятия и население не могут истратить из-за дефицитности товарных масс, а для покрытия бюджетного дефицита приходится все больше прибегать к использованию кредита.

Важным фактором, определяющим стоимость привлекаемых и размещаемых на кредитном рынке ресурсов, является процентная политика Центрального банка России. При ее проведении Банк России пытается решать противоречивые задачи: с одной стороны, создавать условия для формирования полноценного рынка в кредитной сфере,

с другой не допустить из-за нехватки кредитных ресурсов кризисного падения производства на предприятиях, не сумевших приспособиться к рыночным условиям.

Если рассмотреть на макроуровне факторы, влияющие на процентную политику, то они сводятся в конечном счете к соотношению между спросом и предложением на денежный товар, к регулирующей роли центрального банка государства, пытающегося устанавливать с учетом экономической ситуации границы процентных ставок для коммерческих банков.

В настоящее время Российская банковская система растет опережающими темпами по сравнению со всей экономикой. Однако изменяющиеся макроэкономические условия вызывают необходимость приспособления к ним банковской сферы. Следует учесть, что территория России крайне неравномерно насыщена деньгами. Большинство регионов страдают от безденежья, в то время как в Москве сконцентрировано до 85 % банковских активов, до 60 % всего банковского капитала и до 80 % денежных средств страны. Сокращение денежного предложения усиливает нагрузку на банковскую систему и повышает спрос на банковские кредиты. Это способствует росту процентных ставок и снижению качества кредитного портфеля.

Адаптация российских банков к новым условиям связана с качеством управления в банках, с концентрацией банковского капитала. Целесообразным представляется проведение банковской реформы. Она должна быть направлена на решение вопросов развития мелкого и среднего бизнеса, стимулированию

иностранных инвестиций и ограничения нелегального вызова российского капитала за границу, изыскания долгосрочных ресурсов для внутренних капиталовложений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Черкашина Н. Пластиковый кредит // СПРОС. Советы потребителям, рейтинги, обзоры, ситуации. — 2005. — № 5. — С. 60-62.
2. Столяров А.И. Российский финансовый рынок: современное состояние и перспективы развития // Финансы. — 2004. — № 2. — С. 11-14.
3. Финансовый рынок и банковский сектор России // Инвестиции в России. — 2006. — № 6. — С. 46-47.
4. Чупалов О. Когда средств не хватает, а бюджет «не резиновый» поможет финансовый рынок // Рынок ценных бумаг. — 2005. — № 15. — С. 34-36.
5. Столбов М. И. Зона особого внимания... Инновационно ориентированное предпринимательство и финансовый рынок в России // Российское предпринимательство. — 2007. — № 7 (1). — С. 25-28.
6. Красавина Л. Н. Российский финансовый рынок: проблемы повышения конкурентоспособности и роли в инновационном развитии экономики // Деньги и кредит. — 2007. — № 3. — С. 62-75.
7. Ворошилова И. В. Финансовый рынок как источник развития инвестиционного потенциала региональной экономики // Финансы и кредит. — 2007. — № 19. — С. 52-58.
8. Красавина Л. Н. Российский финансовый рынок и его роль в инновационном развитии экономики // Банковские услуги. — 2007. — № 7. — С. 32-43.

*А.А. Евдокимова, В.Н. Ткаченко
Северо-Кавказский социальный институт,
г. Ставрополь*

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Внешняя среда, в самом общем смысле, - это все те факторы, которые находятся за пределами систем различного уровня, и могут на них воздействовать. Внешняя среда находится в постоянном движении и постоянно подвержена изменениям.

Происходящие изменения во внешней среде определяют ее ключевые характеристики, которые, в свою очередь, обуславливают условия функционирования и развития различных систем: организация, регион, государство, а также формируют необходимость изменений в данных системах. Такими характеристиками являются: сложность, подвижность и неопределенность внешней среды.

Следует отметить, что все перечисленные характеристики взаимосвязаны друг с другом, изменение одного параметра непосредственным образом влияет на состояние другого. Синергетическое взаимодействие данных параметров детерминируют всё более сложное и динамичное состояние внешней среды, получившее, в научной литературе, множество названий: мир «постоянно бурлящей воды», «ки-

тайский бейсбол», «хаотичные изменения», «гипертурбулентность» и т.д.

Ответом управленческой науки на возрастающее влияние внешней среды послужила постепенная смена научных парадигм в системном подходе, которая заключалась в новом понимании внешней среды и функционирующих в ней систем. От изучения условий устойчивости и равновесности систем произошел переход к анализу неравновесных и необратимых состояний сложных и сверхсложных систем.

Основными методологическими постулатами теории хаоса являются: состояния нелинейности, нестабильности и непредсказуемости факторов внешней среды, а также отсутствие определенности происходящих изменений. Изучение теории хаоса послужило новому пониманию феномена нестабильности и нелинейности внешней среды, которую невозможно предсказать и полностью контролировать. Можно экстраполировать имеющиеся знания за границы видения человека, однако будущее, тем не менее, останется принципиально непредсказуемым.

Применение теории хаоса относительно социотехнических систем-организаций позволило по новому осознать процесс стратегического управления, в т.ч. сформулировать подходы к стратегическому управлению согласно которым невозможно долгосрочно планировать, вообще и изменения, в частности; стратегический менеджмент эффективен, если стратегические цели динамично изменяются; принятие решений — процесс, основанный на исследованиях и экспериментах, проводимых по интуиции и с использованием аналогий; создание руководством выгодных условий для комплексного изучения изменений.

Под сложностью внешней среды понимается число факторов, на ко-

торые система вынуждена реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора. Чем большее количество факторов внешней среды воздействует на систему, тем в более сложном и изменчивом окружении она находится. По показателю разнообразия факторов в более сложных условиях будет находиться та система, которая использует многочисленные, более сложные технологии, претерпевающие, в свою очередь, более быстрые изменения, чем те системы, которые такие технологии не используют, или используют в ограниченном количестве.

Сложность может возникать из различий в элементах внешней среды, с которыми сталкивается система (например, крупные регио-

Таблица 1 - Изменение подхода к стратегическому менеджменту в аспекте теории хаоса

Традиционный подход	Новый подход
Будущее в долгосрочной перспективе в какой-то степени предсказуемо	Будущее в долгосрочной перспективе непостижимо
Намерение (или цель), разделяемое всеми сотрудниками компании и планирование - главное в стратегическом менеджменте	Стратегический менеджмент эффективен, если стратегические цели динамично изменяются
Принятие решений - логический, аналитический процесс	Принятие решений - процесс, основанный на исследованиях и экспериментах, проводимых по интуиции и с использованием аналогий
Долгосрочный контроль и развитие как мониторинг прогресса на этапах запланированного пути. Ограничения обеспечиваются правилами и рациональными аргументами.	Контроль и развитие ситуаций, исход которых неизвестен. Ограничения обеспечиваются необходимостью оказывать поддержку. Контроль как познание себя.
Топ менеджмент управляет и контролирует стратегические направления	Топ менеджмент создает выгодные условия для комплексного изучения ситуации изменений
Общие модели восприятия и предписания для специфических ситуаций	Для каждой новой стратегической ситуации требуются свои модели восприятия
Адаптационный баланс с окружающей средой	Отсутствие баланса, созидательное взаимодействие с окружающей средой

нальные системы-мировые города (Лондон, Токио), межгосударственные системы - Европейский Союз), а также быть результатом суммы знаний, необходимых для того, чтобы справиться с воздействием среды (условия, предъявляемые к инновационным и IT-компаниям).

Подвижность (динамичность) среды - это скорость, с которой происходят изменения во внешнем окружении системы (категории «стабильная и нестабильная»). Чем выше скорость изменений, тем более нестабильная внешняя среда системы. Например, отдельные организации функционируют и развиваются в более динамичных условиях (авиакосмическая отрасль, инновационная сфера), чем другие (машиностроение). Причем для наукоемких производств скорость изменений даже необходима, но, в то же время, потенциально опасна для таких организаций как церковь.

Неопределенность среды является наиболее важной характеристикой внешней среды, определяющей соподчиненность других ее составляющих. По нашему мнению, совокупность таких характеристик среды как сложность и подвижность (динамичность), находящихся в диалектическом единстве, взаимодействия и взаимосвязи, выражается в виде результирующей функции - неопределенности внешней среды. Помимо этого, также выделяют неопределенность внутренней среды, которая обусловлена взаимосвязью и взаимозависимостью элементов и подсистем, составляющих системы.

Происходящие изменения воздействуют на различные системы, определяя и в дальнейшем трансформируя их стратегию, структуру, культуру. Кроме того измене-

ния оказывают влияние на процесс принятия решений. Для успеха внедрения принятой стратегии система должна иметь адекватную структуру, обеспечивающую максимальные возможности для ее реализации и дальнейшего эффективного функционирования. Стратегия определяет структуру системы, и изменение в стратегии в большинстве случаев приводит к изменению ее структуры. Помимо общей структуры системы, внешняя среда определяет и тип структур подразделений внутри системы - подсистем, функционирующих, часто, в разных условиях внешней среды. Изменения во внешней среде, помимо стратегии, структуры и культуры, влияют также и на процесс принятия решений, определяя его стратегичность, что накладывает определенные ограничения и создает трудности для осуществления изменений, повышая тем самым опасность риска для системы.

При принятии стратегических решений относительно основных переменных внешней среды менеджеры сталкиваются преимущественно с мягкими проблемами, характеризующимися неустранимыми неопределенностями в исходных параметрах ситуации, рассматриваемых как управленческие задачи.

Стратегические решения, принимаемые в условиях высокой степени неопределенности внешней среды, риска и ограниченной информации, носят запрограммированный характер, имеют долгосрочную направленность, обладают системным характером, т.е. относятся к организации в целом.

Для того, что бы успешно выживать и развиваться в краткосроч-

ной и среднесрочной перспективе, организации необходимо адекватно представлять себе те трудности, которые могут возникнуть на ее пути в будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для нее. Поэтому, стратегическое управление изменениями, посредством анализа внешней среды, концентрирует свое внимание на выяснении того, какие угрозы (риски) и какие возможности таит в себе внешняя среда. В свою очередь, чтобы справляться с рисками и эффективно использовать возможности, далеко не достаточно только одного знания о них. Можно знать об угрозе (риске), но не иметь возможности противостоять ей, и тем самым потерпеть поражение. Также можно знать об открывающихся новых возможностях, но не обладать потенциалом для их использования, и следовательно, упустить благоприятную возможность для организации. Сильные и слабые стороны внутренней среды системы в такой же мере, как и угрозы (риски) и возможности внешней среды, влияют на дальнейшие изменения в системе, определяя условия успешного ее существования. При этом каждое

вводимое изменение должно быть направлено на укрепление определенного фактора сильной стороны системы при неослаблении остальных.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Маргелов, М.В. «Глобализация» - превтаности термина // *США. Канада: Экономика. Политика. Культура.* — 2005. — № 9, Сентябрь — 2003. — С. 47-59.
2. Эльянов, А. *Глобализация и догоняющее развитие // Мировая экономика и международные отношения.* — 2004. — № 1. — С. 3-16.
3. Мегведев, В. *Глобализация экономики: тенденции и противоречия / Мировая экономика и международные отношения.* — 2004. — №2. — С. 3-10.
4. Евстигнеева, Л. П. *Глобализация и регионализм: уроки для России // Общественные науки и современность. ОНС.* — 2004. — № 5. — С. 114-125.
5. Король, С. *Внешняя окружающая среда организации как фактор роста ее эффективности // Проблемы теории и практики управления.* — 2007. — № 5. — С. 43-50.

*В.Н. Ткаченко, И.Н. Ткаченко
Северо-Кавказский социальный институт,
г. Ставрополь*

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ ПОДСИСТЕМАМИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современные системы - организация, регион, национальная экономика, государство испытывают воздействие различных изменений: экономических, социальных, природных и т.д., происходящих во внешней и внутренней среде, которые характеризуются динамичностью, высоким риском и неопределенностью.

С общеметодологической точки зрения, под изменением понимается наиболее общая форма бытия всех объектов и явлений, представляющая всякое движение и взаимодействие, переход из одного состояния в другое. Изменение включает в себя любые пространственные перемещения тел, внутренние превращения форм движения, все процессы развития, а также возникновение новых явлений в мире. Изменения охватывают как количественное увеличение или уменьшение характеристик (рост), так и их качественные трансформации (развитие).

Основными критериями развития является одновременное наличие следующих характеристик: закономерное, направленное качественное изменение материальных

и идеальных объектов. При этом от процессов функционирования развитие отличает наличие необратимых изменений, иными словами при развитии отсутствует циклическое воспроизведение постоянной системы связей и отношений.

Направление изменений - прогресс и регресс, представляют собой наиболее общие, противоположные по своим характеристикам, разнонаправленные и вместе с тем неотделимые друг от друга, диалектически взаимосвязанные тенденции развития. Если в процессе развития возрастает число элементов и подсистем, усложняются объединяющие их структуры, увеличивается число связей, обеспечивая тем самым большую устойчивость, приспособляемость и возможность дальнейшего развития - это прогресс. В случае уменьшения числа подсистем и распада, существовавших ранее структур такой процесс принято называть регрессом.

Прогресс и регресс - диалектические противоположности, при этом развитие невозможно понять исключительно, как только прогресс или регресс. Они неразрывно связаны между собой, включе-

ны друг в друга. Насчет прогресса и регресса следует говорить, имея в виду направленность изменений системы в целом, либо отдельных элементов - подсистем. Пример развития региональной социально-экономической системы - Новгородской области, который мы подробно рассмотрим в третьей главе, наглядно показывает диалектическую взаимосвязанность прогресса и регресса: при прогрессе одной подсистемы - экономической, социальная подсистема пребывает в состоянии регресса.

Основными причинами происходящих изменений в экономике и обществе являются: развитие природной среды и общества, науки и техники, информатизация, распространение экономической, политической и социокультурной глобализации, рост потребностей человека, усиление конкуренции, увеличение численности населения, а также формирующаяся новая роль государства, смысл которой заключается в предоставлении качественных услуг и обеспечении благоприятных условий для экономического и социального развития.

Системы - организации и регионы, которые мы планируем рассмотреть в данной работе, являются открытыми и сложными, которые вынуждены реагировать на происходящие изменения во внешней среде. В процессе изменений формируются новые качества систем, и требуются передовые технологии стратегического управления. Это обуславливает, используя методы стратегического анализа среды изменений, необходимость учета сложной взаимозависимости рассмотренных социально-

экономических процессов, которые определяют происходящие изменения, и осуществление стратегического управления изменениями. Трансформации подвергаются как, собственно, системы международной и национальной экономики, так и составляющие ее экономические подсистемы: региональные и организационные.

Способность открытых и динамичных систем реагировать, через адаптацию, на изменения внешней среды является одной из наиболее важных составляющих их успеха, а также возможностью эффективно функционировать и развиваться. Вместе с тем эта способность является условием реализации стратегических изменений. Происходящие изменения, определяющие неопределенную и динамичную среду, трансформируют качество и усиливают конкуренцию среди систем различного уровня, в том числе за инвестиционные ресурсы. Данные обстоятельства сильно усложняют не только процесс управления изменениями в различных системах, но требуют выработки уже качественно иных научных подходов к методологии корпоративного и, прежде всего, государственного стратегического управления изменениями, являющегося эффективной реакцией на происходящие перемены.

Изменение системы государственного и регионального управления, переориентация на решение стратегических задач развития особенно актуально в свете произошедших исторических перемен в Российской Федерации. Смена социально-экономической формации, появление новых экономических отношений и различных форм

собственности, разного рода противоречия, возрастающая роль региональных систем, а также агрессивная внешняя среда и усиление международной конкуренции, обуславливают необходимость изме-

нения системы государственного управления - от антикризисной, переставшей отвечать современным условиям развития экономики, к стратегической, ориентированной на развитие.

Таблица 1 - Классификация изменений

Классификационный признак	Классификационные группировки изменений
Направление изменений	Прогресс, регресс
Причины изменений	Общество, природа, глобализация, демографические процессы, противоречия, научно-технический прогресс, рынок и конкуренция.
Виды изменений	Природные, социальные, организационные, региональные технологические, и т.д.
Системные уровни изменений	Организационный, региональный, межрегиональный, страновой / государственный, межгосударственный, мировой.
Этапы НТП, результатом которых стали изменения	Научные, технические, технологические, информационные и т.д.
Степень интенсивности изменений	Фундаментальные (революционные), улучшающие (эволюционные) и псевдоизменения
Темпы осуществления изменений	Быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные.
Масштабы изменений	Крупные, средние, мелкие.
Результативность изменений	Высокая, средняя, низкая.
Эффективность изменений	Экономическая, социальная, экологическая, системная.
Реакция на изменения	Реактивная и активная (стратегическая).

Системный характер, многосторонность и разнообразие изменений, обуславливают необходимость разработки их классификации. В таблице представлен классификатор изменений, использование которого, по нашему мнению, позволит оценить происходящие изменения

системно, а также выявить неоднородность изменений, ситуационно подбирать стратегии и методы управления изменениями, адекватные условиям внешней и внутренней среды системы.

Необходимо отметить, что все происходящие изменения находятся в тесной взаимосвязи, что

определяет их системный характер. Так, например, изменения, происходящие на мировом и государственном уровне, как мы покажем далее, определяют изменения на региональном и организационном уровнях, и наоборот. В свою очередь, технологические изменения, влияя на содержание производственных процессов, одновременно создают условия для управленческих изменений, поскольку вносят изменения в организацию производства и т.д.

Изменения возникают и распространяются волнообразно: периоды подъемов изменений перемежаются периодами спадов - в общей волнообразно-спиралевидной ритмике развития общества. Начало волны изменений связано с усилением неопределенности и хаотичности в динамике развития экономики и общества, падением эффективности воспроизводства в связи с тем, что преобладающие устаревшие системы уже исчерпали свой потенциал, и частичное их улучшение не может дать должного эффекта. Когда этот порог пройден, фундаментальные изменения утвердились и реализуют свой потенциал, кризис преодолевает-

ся, экономика вступает в период оживления, а затем подъема, что создает возможности крупных изменений в других сферах. На фазе зрелости волна изменений спадает, темпы экономического роста стабилизируются на умеренном уровне, открывается простор для реализации улучшающих изменений (в массе своей приносящих значительный эффект), пока не приходит время для очередного кризиса.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Юсупов К. Н., Янгиров А. В., Таймасов А. Р. *Национальная экономика* – М.: КноРус, – 2007.
2. Образцова О. И., Копейкина О. В. *Система национальных счетов*. – М.: ГУ ВШЭ, – 2007.
3. *Государственное регулирование национальной экономики*. – М.: Альфа-М, Инфа-М, – 2007.
4. Найденков В. И. *Прогнозирование и моделирование национальной экономики*. – М.: Инфа-М, – 2004.
5. *Научные знания - в практику регионального и муниципального управления. Материалы научно-практической конференции*. – М.: Эксмо, – 2007.

Г.И. Панаева
доктор экономических наук, профессор
Институт Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь
В.В. Щербакова
кандидат экономических наук, доцент
Российский университет кооперации,
г. Москва

НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК НЕБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В эволюции современного экономического знания доминантной общемировой тенденцией является динамичное развитие небанковского рынка кредитования. Данный процесс многоаспектен и проявляется на различных территориальных уровнях, характерен для всех отраслей и сфер экономики, реализуется в разнообразных формах: кооперативных, банковских, государственных, международных и др. Актуальность исследования данных закономерностей и факторов их развития обуславливается реализацией Приоритетного Национального проекта «Развитие АПК», современным дифференцированным состоянием регионов России и неравномерностью их развития. В этой связи актуализируется проблема поиска эффективных схем, моделей и инструментов организации одного из этих направлений - микрофинансирования, обоснования теоретико-методологического и организационно-экономического механизма его адаптации к системной трансформации российской экономики на современном этапе развития.

Микрофинансирование полу-

чило развитие в густонаселенных развивающихся странах Азии, Латинской Америки, Африки и зарекомендовало себя как уникальный инструмент для экономического и социального роста в странах и регионах с разным уровнем развития, выполняя при этом различные функции от снижения степени неоднородности социальных групп в развитых экономиках до существенного вклада в развитие депрессивных или пост-конфликтных территорий. Данная форма кредитования позволяет малообеспеченному населению повысить доходы, наладить жизнеспособный бизнес, сократить подверженность внешним рискам. При этом, наилучших результатов достигают те программы, которые сочетают возможности частного сектора с мерами государственного стимулирования (частно-государственное партнерство).

В конце XX века организации микрокредитования стали формироваться в развитых странах Северной Америки, Восточной Европы и бывших республиках Советского Союза. Данные тенденции были обусловлены отсутствием доступа к банковским услугам значительной

части населения: в США — 12%, в Западной Европе — 18%, в России — 40%. Исследуя динамику развития международных микрофинансовых организаций за 1998-2004 гг.,

следует отметить ежегодное увеличение роста числа активных заемщиков на 15% и предоставление в 2004 г. финансовых услуг 2,8 млрд. человек (рис. 1).



Рисунок 1 — Динамика роста числа членов международных МФО (1998-2004 гг.)

В России небанковскому кредитованию отводится роль одного из ключевых инструментов развития малого бизнеса и вовлечения малообеспеченных граждан в деятельность, позволяющую увеличить производство и повысить уровень их жизни. Для государства, где доля населения с доходами ниже прожиточного минимума составляет около 20% проблемы доступности микрокредитования имеют первостепенное значение.

Многие регионы с недостаточно развитой инфраструктурой испытывают проблемы с доступом населения к финансово — кредитным услугам. Это создает проблемы не только для развития малого бизнеса и проявления деловой инициативы граждан, но и для повышения уровня жизни населения. Микрофинансирование идеально подходит для решения проблемы финан-

сового «голода» в регионах, причем эффект тем масштабнее, чем ниже уровень банковского обслуживания. В связи с этим Президент РФ поставил задачу «создать более разнообразную систему оказания финансово-кредитных услуг в РФ», в которой сектор небанковских институтов микрофинансирования может играть все более значимую роль.

Развитие рынка микрокредитования в России последние годы приобрело более интенсивный характер. По данным рейтингового агентства «Эксперт» Российского центра микрофинансирования совокупный портфель займов микрофинансовых институтов в 2006 г. составил 17 млрд. руб. (600 млн. долл. США). Следует отметить, что обслуживание малообеспеченных клиентов не снижает уровень устойчивости МФО: уровень просрочки по

займам в стране не превышает 2,6% при среднем размере одного займа - 45 тыс. руб. (1,7 тыс. долл. США).

Российские организации, предоставляющие микрофинансовые услуги, функционируют в четырех организационно-правовых формах:

- кредитные кооперативы всех типов - самая многочисленная и быстрорастущая группа;
- государственные региональные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства;
- неправительственные микрофинансовые организации, созданные в рамках международных проектов: фонд «ФОРА» - небанковская микрофинансовая организация с 26 филиалами в 16 регионах страны; филиалы Международной некоммерческой компании «ФИНКА Интернэшнл, ООО», Фонд поддержки малого предприниматель-

ства «Каутерпарт Бизнес Фонд», Женская микрофинансовая сеть;

- банки, реализующие микрофинансовые программы. Многие банковские структуры приходят к выводу, что мелкие клиенты это большой и прибыльный рынок. При средней прибыли банков в 20%, банки, занимающиеся микрофинансированием, получают прибыль в 35-40%. Поэтому даже крупнейшие банки мира – Citigroup, ABN AMRO усиливают свои позиции в сфере микрокредитования, предоставляя займы посредническим структурам, работающим с мелкими клиентами. Самый крупный банк микрокредитования – это Bank Rakyat Indonesia с 30 млн. вкладчиков и ежегодной прибылью в 139 млн. долларов США. В России микрокредитованием занимаются Внешторгбанк, Углеметбанк, Росбанк и др. (рисунок 2)



Рисунок 2 — Организационно-правовые формы небанковских организаций России

Наиболее распространенной организационно-правовой формой микрокредитных организаций во всем мире является кооперативное кредитование, осуществляющее аккумуляцию денежных ресурсов, доступное кредитно-финансовое обслуживание своих членов под более низкий процент. Многолетняя мировая практика показывает высокую экономическую и социальную результативность кредитной коопе-

рации в развитии производства на рыночных основах и в удовлетворении потребительских нужд физических лиц. В 2005 г. кредитными кооперативами России было предоставлено займов мелким предпринимателям и населению на сумму свыше 2,5 млрд. руб., что отражает государственную значимость кредитной кооперации в формировании в стране эффективной кредитно-финансовой системы.

Кредитная кооперация, будучи составной частью рыночной экономики, выступает основой демонополизации финансово-кредитной деятельности, расширения предпринимательской деятельности и повышения уровня доходов населения, что ставит проблему развития кооперативного кредитования в разряд приоритетных. Особенно повышается значимость развития кредитной кооперации в связи с реализацией Национального проекта «Развитие АПК», утвержденной Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации и отнесенного к одной из основных структур, составляющих денежно-кредитную политику в аграрной сфере. Проектом предусматривается широкое развитие в России сельских кредитных потребительских кооперативов: запланировано создание в 2006 г. - 600, в 2007 г. - 400 кредитных кооперативов. На эти цели из государственного бюджета было выделено в 2006 г. - 3,6 млрд. руб., в 2007 г. - 4,5 млрд. руб.

В настоящее время условия деятельности кредитной кооперации существенно изменились и, в этой связи, имеющиеся научные разработки и рекомендации по ее развитию нуждаются в совершенствовании и доработке, с учетом современного уровня экономического и социального развития. Растущая значимость процесса кооперативного кредитования вызывает повышенный интерес исследователей к данной проблематике в рамках формирующейся новой для отечественной науки исследовательской парадигмы. Область исследования междисциплинарна, поскольку представляет собой сферу пересечения в рамках общесистем-

ных концепций развития научных интересов представителей экономической теории, экономики организаций, мировой и региональной экономики, финансов, кредита и банковского дела. Научно обоснованные рекомендации по развитию кооперативного кредитования необходимы для решения многих организационно-экономических вопросов руководителями и специалистами сферы государственного и финансового регулирования, малого бизнеса.

Рыночная модернизация, существенно модифицируя базовые условия кооперации финансов, проецируется и на его мезоэкономическую сферу, корректирует и видоизменяет векторы кооперативного кредитования, придает данному процессу дополнительный импульс. Соответствующая проблематика, имея общероссийское звучание, приобретает особую значимость для регионов России с исторически сложившейся спецификой, чья социально-экономическая ритмика напрямую детерминирована полномасштабной реализацией потенциала кредитной кооперации.

Актуальность данного исследования, представляющего важное хозяйственное значение позволяет выявить основные тенденции развития кооперативного кредитования в стране, ее региональные особенности, наиболее эффективные организационно-экономические модели и формы, факторы, сдерживающие или способствующие процессу развития:

1. В настоящее время в стране одновременно формируются два параллельных направления кредитной кооперации (городская

кредитная кооперация и система сельской кредитной кооперации) с самостоятельными институциональными структурами. В городской кредитной кооперации к ним относятся: Лига кредитных союзов, Фонд кредитных союзов, страховая компания «Беневитал КС», Общество взаимного страхования, региональные ассоциации кредитных союзов. Институциональные структуры системы сельской кредитной кооперации представлены: Союзом сельской кредитной кооперации, Фондом развития сельской кредитной кооперации, Национальным межрегиональным сельскохозяйственным кредитным кооперативом «Народный кредит»,

учебно-консультационным центром «Кооперативный кредит», межрегиональным аудиторским союзом «Аудит-кредит», региональными кооперативами II уровня. Исследования показали, что кредитные кооперативы как одна из форм микрофинансирования малого предпринимательства, личных подсобных хозяйств населения, отдельных физических лиц имеют высокую востребованность как в городской, так и в сельской местности. Об этом свидетельствуют данные динамики развития их количества и членской базы за 1994-2006 гг. (рисунок. 3).

В целом, на 01.01.2007 г. в России насчитывалось 1952 кредитных

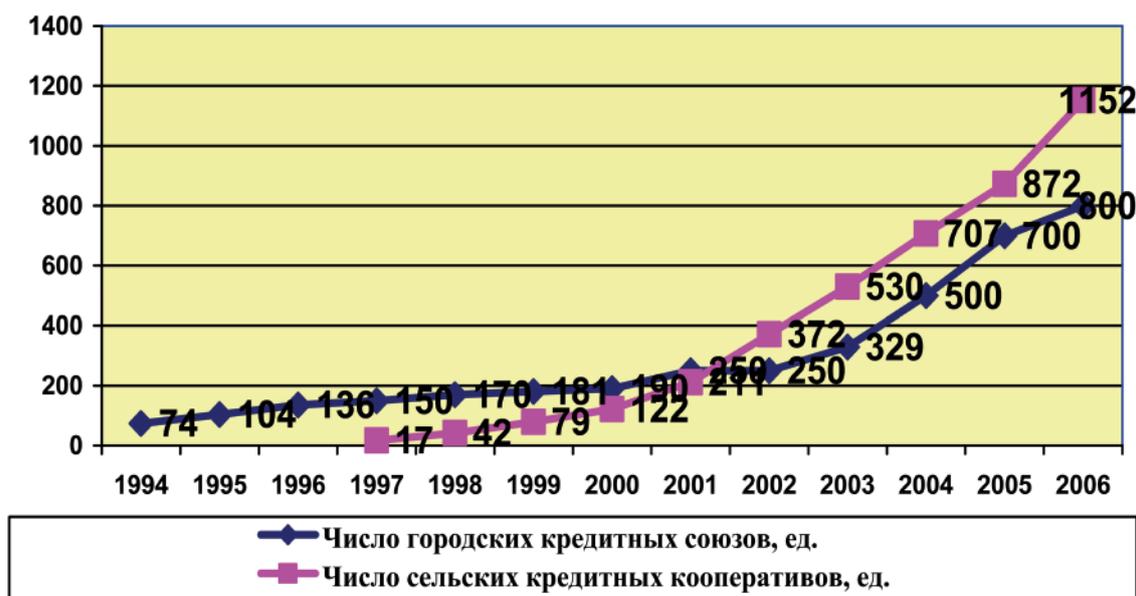


Рисунок 3 — Динамика развития городских и сельских кредитных кооперативов Российской Федерации (1994-2006 гг.)

кооперативов с численностью пайщиков более 1 млн. человек. Проведенное нами исследование показало более динамичное развитие за 2000-2006 гг. системы сельской кредитной кооперации, по сравнению с городским кооперативным кредитованием. Число сельских кредитных

кооперативов за эти годы возросло в 9,4 раза, численность пайщиков - в 13,5 раза. Однако следует отметить, что в городской кредитной кооперации средняя численность пайщиков на один кооператив была значительно выше.

По нашему мнению, складыва-

ющееся в стране организационное дробление двух направлений кредитной кооперации (городской и сельской) при единых целях, задачах и функциях кооперативных кредитных учреждений, на наш взгляд, нельзя признать целесообразным. Это не способствует концентрации и эффективному перераспределению финансовых средств внутри нее, ведет к разнообразию и противоречивости нормативно-правовой базы, а также к снижению конкурентоспособности кредитной кооперативной системы по сравнению с банковской системой.

2. В сельских кредитных кооперативах четко проявляется тенденция изменения структуры их членской базы. Если в начальный период в них преобладала доля малых предпринимателей, то в последующие годы стала увеличиваться численность личных подсобных хозяйств населения и отдельных физических лиц, решающих с помощью кредитных кооперативов не только производственные, но и социальные проблемы. В 2006 г по сравнению с 1997 г. в стране увеличилась доля личных подсобных хозяйств и физических лиц с 4% до 68% и снизилась доля К(Ф)Х с 96% до 23%.

В Волгоградской области в 2006 г. структура членов-пайщиков сельских кредитных кооперативов на 80% состояла из физических лиц (в том числе 30% приходится на владельцев личных подсобных хозяйств), немногим более 7,0% составляют предприниматели и предприятия малого бизнеса, 5,7% - сельскохозяйственные и перерабатывающие организации, 2,8% - крестьянские (фермерские) хозяйства и 1,5% - прочие организации.

Проведенное исследование под-

тверждает большие перспективы кредитных кооперативов на рынке потребительского кредитования и возможности организации и функционирования кредитных кооперативов в единой организационно-правовой форме.

3. Наличие более полных статистических данных по сельским кредитным кооперативам и анализ процесса их формирования и развития позволил нам выделить существенные региональные различия, которые проявляются: в темпах роста их числа, в различных моделях организации региональных систем и кредитных кооперативов, в подходах к формированию собственного капитала и др.

Исследование динамики развития и размещения сельских кредитных кооперативов по федеральным округам Российской Федерации позволяет сделать вывод, что подавляющее число регионов России характеризуются невысокими темпами роста кредитных кооперативов (в среднем по России —

3,9%), что, в свою очередь, оказывает негативное влияние на состояние реального сектора экономики, уровень социального развития (таблица 1).

В 2006 г. по сравнению с 2002 г. увеличились темпы развития в Приволжском, Центральном, Сибирском округах. По темпам роста числа кредитных кооперативов, за данный период, лидировал Центральный федеральный округ, где их количество возросло в 25 раз и составило 46,1%. Около 90% общего прироста в этом округе пришлось на Белгородскую область, где было образовано 329 кредитных кооперативов в форме кредитных потребительских кооперативов граждан,

Таблица 1 — Динамика развития и размещения сельских кредитных кооперативов по федеральным округам Российской Федерации

Федеральные округа	Годы			
	на 01.01.2002		на 01.01..2007	
	число, ед.	в %, к итогу	число, ед.	в %, к итогу
Центральный федеральный округ	15	7,3	149	13,4
Северо-Западный федеральный округ	12	5,8	60	5,4
Южный федеральный округ	75	36,4	257	23,1
Приволжский федеральный округ	34	16,5	275	24,7
Уральский федеральный округ	17	8,3	45	4,0
Сибирский федеральный округ	31	15,0	195	17,5
Дальневосточный федеральный округ	22	10,7	130	11,7
Российская Федерация - всего	206	100,0	1111	100,0

при организационной и финансовой поддержке областной администрации. Из регионального бюджета каждому кредитному кооперативу на этапе его становления выделялось 200,0 тыс. руб. (из расчета 5,0 тыс. руб. на 1 члена) для пополнения фонда финансовой взаимопомощи, выдачи займов на предпринимательские цели и развитие личных подсобных хозяйств, компенсации части процентной ставки в размере 2/3 ставки рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации. Такая практика позволяет говорить о формировании в стране особой, так называемой, «полугосударственной» модели кредитных кооперативов. Но, несмотря на увеличение численности кредитных кооператив в Центральном федеральном округе, нами отмечалось, что динамичного развития численности их пайщиков, оказываемых услуг не наблюдалось и это позволило сделать вывод о недостаточной эффективности данной модели. Анализ за 2006 г. наши прогнозы подтвердил, число сельских кредитных кооперативов в округе умень-

шилось на 32,7%.

4. В процессе исследования нами установлено, что региональные различия проявляются в организационном построении систем кредитной кооперации. Это можно видеть на примере субъектов Российской Федерации: Республик Марий-Эл, Чувашии и Татарстана, Алтайского края, Волгоградской, Саратовской, Самарской, Ярославской, Ивановской областей и ряде других, в которых региональные системы сельской кредитной кооперации формировалась по европейской модели («снизу»), с первоначального создания кредитных кооперативов на местах (в районных центрах, крупных населенных пунктах) с последующей организацией ими регионального кооператива II уровня. По американской модели («сверху»), с первоначального образования кредитного кооператива II уровня и последующей организацией его филиалов и представительств на местах они создавались в Ростовской, Воронежской, Пермской областях и других субъектах Федерации.

В то же время, по нашему мнению, то или иное организационное построение региональных систем кредитной кооперации не является определяющим фактором, сдерживающим или, напротив, стимулирующим процесс организации и увеличения числа кредитных кооперативов и роста их членской базы. Такими факторами, на наш взгляд, являются - отношение к кредитной кооперации местных органов государственной власти и грамотное профессиональное построение своей деятельности самим кредитным кооперативом.

Подтверждающими примерами данного вывода является практика развития кредитной кооперации в одном из регионов — лидеров этого процесса в стране Волгоградской области, где региональная система кредитной кооперации формировалась по европейской модели и в 2006 г. включала: областной сельскохозяйственный кредитный кооператив «Содружество», 50 сельских кредитных кооперативов с 30 филиалами и представительствами и более 45,0 тыс. пайщиков. Проведенное исследование показывает, что устойчивому развитию системы кредитной кооперации в области способствовали:

- региональная нормативно-правовая база ее организации и функционирования, которая формируется под воздействием требований жизни;
- высокий уровень инфраструктурного обслуживания, включающий: фонды гарантий при областном кредитном кооперативе и районных администрациях; специализированную аудиторскую службу и третейский суд; учебно-методический центр;

- государственный орган, занимающийся аккредитацией и надзором в рамках областного законодательства;

- широкое привлечение населения — кредитные кооперативы, их филиалы и представительства имеются практически в каждом районе Волгоградской области (в 30 из 33 районов), а в некоторых районах и по 2-3 кредитных кооператива;

- ссудосберегательный характер деятельности и ориентация на собственные средства, которые составляют 2/3 кредитного портфеля всех кооперативов

4. Детализированное исследование особенностей деятельности кредитных кооперативов Ростовской области и Ставропольского края показало, что система сельской кредитной кооперации в двух субъектах строилась по американской модели, однако результаты их развития далеко не равнозначны. В Ростовской области сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив II уровня «Донской фермер» был организован в 1996 г., капитал формировался за счет средств Фонда развития сельской кредитной кооперации, но по сравнению с Волгоградской областью темпы его развития были значительно ниже. В 2004 г. областной кооператив насчитывал 1515 пайщиков и, соответственно, 240 и 994 договоров сбережений и займов, на суммы по ним в 11,3 и 80,3 млн. руб. В 2005 г. часть кредитных кооперативов Ростовской области вышли из областного кооператива «Донской фермер» и он стал функционировать как кооператив первого уровня. Причиной этого, на наш взгляд, являются ошибки допущенные в менеджменте.

Анализ деятельности Ставропольского краевого сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива (СКПК) «Содружество», зарегистрированного в октябре 2003 г., показал высокие темпы его развития, позволившие ему к концу 2004 г., по рейтингу Союза сельских кредитных кооперативов, войти в число крупных кредитных кооперативов страны. Анализ показателей развития за 2005 г. позволил нам сделать выводы о более высоких темпах развития СКПК «Содружество», по сравнению с 2004 г.: количество пайщиков увеличилось в 434 раза, количество привлеченных сбережений в 870 раз, сумма привлеченных сбережений более чем в 1000 раз, количество займов в 815 раз, сумма выданных займов в 607 раз, активы в 718 раз. По сумме активов, портфелю займов и сумме привлеченных средств по договорам сбережений он превысил консолидированный уровень ростовских кооперативов, работающих более восьми лет, и занял первое место в рейтинге сельских кредитных кооперативов страны.

На основе проведенных исследований, мы определили, что для Ставропольского СКПК «Содружество» важно привлечение большого числа пайщиков с небольшими размерами сбережений, что необходимо для более успешного управления ликвидностью в случае резкого оттока сберегательных займов. Согласно уставу Ставропольского кооператива «Содружество» размер вступительного взноса составляет — 50 руб., паевого — 100 руб., сбережения свыше 500 тыс. руб. не принимаются. Такая сберегательная политика кооперати-

ва дает положительные результаты в плане формирования финансовых ресурсов и повышения финансовой устойчивости его деятельности. Основными факторами успеха Ставропольского краевого СКПК «Содружество», по нашему мнению, являются: формирование начального капитала за счет средств пайщиков, активная работа с населением, ориентация на привлечение средств членов кооператива, а не на средства внешних инвесторов, правильная ссудосберегательная политика, успешная работа менеджмента.

Обобщение опыта организации и функционирования институтов микро кредитования в России позволяет сделать следующие выводы:

- исследование практического опыта развития микрокредитования в зарубежных странах показывает, что даже в условиях стабильного политического и экономического положения страны, она находится в постоянном развитии, адаптируясь к меняющимся экономическим условиям;
- осуществление государственного надзора за деятельностью МФО, для обеспечения приемлемых процентных ставок по предоставляемым займам и добросовестного управления;
- кредитная кооперация является одной из форм микрофинансирования в целом, отличительной особенностью, которой является то, что деятельность учреждений кредитной кооперации ориентирована на обслуживание определённого сегмента рынка и клиентов в лице мелких заёмщиков, поэтому в этом качестве она выступает как альтернатива банковскому креди-

тованию;

- кредитная кооперация имеет исключительный шанс продвинуться в своем развитии и заявить о себе, как о серьезном третьем секторе экономики, занять в экономической и социальной политике место уважаемого партнера государства, не уступающего по своему авторитету и влиянию частному бизнесу;
- анализ деятельности кооперативного кредитования в стране и региональных систем кредитной кооперации позволил выделить различные организационно-правовые формы кредитных кооперативов; три организационные структуры построения региональных систем кредитной кооперации («европейскую», «американскую» и смешанную); три модели функциональной деятельности кредитных кооперативов (ссудосберегательная, взаимного кредитования и полугосударственная);
- формирование особой, эффективной модели системы кредитной кооперации в Ставропольском крае, сочетающей организацию кредитных кооперативов «сверху» (американская модель) и активную работу по привлечению сбережений населения (европейская модель) позволяет ее рекомендовать как наиболее эффективную при формировании кредитных кооперативов в субъектах Российской Федерации, что особенно актуально в условиях реализации государственного курса на поддержку сельской кредитной кооперации в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные параметры и приоритеты Национального проекта

«Развитие АПК». — М.: Минсельхоз РФ, — 2006. — С. 6.

2. Бубнов И.Л. Мировой опыт организации и функционирования кредитной кооперации // *Сельский кредит*. — 2003. — № 5. — С. 27.

3. Буздалов И.Н. *Аграрная теория: концептуальные основы, исторические тенденции развития, современные представления*. — М.: — 2004. — С. 74.

4. Казьмин А.И. Развитие банковской системы - вызов времени // *Финансы и кредит*. — 2005. — №11. — С. 4-10.

5. Калинин В.Л. Основные направления модернизации структуры движения кредитной кооперации граждан в России // *Кредитные союзы - новости*. — 2005. — № 10. — С. 7-10.

6. Крупнов Ю.С. Кредитные союзы в современном мире // *Сельский кредит*. — 2005. — № 6. — С. 10-19.

7. Мартынов В.Д. Кредитная кооперация как инструмент финансового обеспечения сельского развития. В кн. «Власть, бизнес и крестьянство: механизмы эффективности взаимодействия». — М.: Энциклопедия российских деревень, ВИАПИ, — 2002. — С. 396-399.

8. Миронов С. Стимулировать развитие кооперации // *Экономика сельского хозяйства России*. — 2005. — №2. — С. 3-4.

9. Хангруев А.А. Кредитование экономики: две стороны одной медали // *Банковское дело в Москве*. — 2001. — № 1. — С. 2-4.

10. Филип Гишандю. Микрофинансирование в Западной Европе. — Материалы Международной конференции Российской микрофинансовой сети. — М.: — 2006.

Р.И. Маликова
доцент, заведующая кафедрой
«Экономических дисциплин и экономических теорий»
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫБОР РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН

Сегодня Россия стоит перед стратегическим выбором, который определит ее судьбу на десятилетия. На это есть причины, как внутренние, так и внешние.

Экономика России с конца 1999 года вступила в фазу оживления, на рубеже столетия получены высокие макроэкономические показатели темпов роста ВВП, инвестиций, реальных доходов. Признаком стабилизации можно считать и принятие решения о переходе на трехлетнее бюджетное планирование, что соответствует практике планирования бюджета в развитых странах. Перспективное бюджетное планирование требует обеспечения надежности социального и макроэкономического прогнозирования. Вместе с тем намеченные прогнозы на 2007 год не оправдались по таким показателям как инфляция, структура золотовалютных резервов, или другим характеристикам, зависящих от состояния мировой экономики: курса доллара, цен на нефть, золото и другие. Реальные денежные доходы населения отстали от роста цен на товары и услуги. Усугубилось социальное неравенство, выраженное в увеличении разры-

ва доходов владельцев элитной недвижимости, крупных акционеров нефтяных компаний, холдингов, представителей шоу-бизнеса и кредитных организаций. В это же время Россия встает на путь создания единого учета объектов недвижимости, что порождает еще одну проблему — выкуп земли под приватизированными объектами, определении выкупной и справедливой цены

Для подъема экономики сегодня нужно искать новые источники, такие как повышение конкурентоспособности отечественной продукции, рост продаж на внутреннем и внешнем рынках. Для этого необходим научно-инновационный прорыв, а не финансовые спекуляции и удорожание товаров.

Для конкурентоспособности выпускаемых товаров и услуг на мировых рынках развитые страны тратят 20 процентов доходов от реализации. В России государство самоустранилось от этой проблемы, сократились масштабы научных исследований, что привело к миграции ведущих ученых в развитые страны. Присутствие России на международных рынках наукоемкой продукции не превышает одно-

го процента, в основном это продукция оборонной и космической промышленности.

Необходимо перенимать опыт развитых стран в разработке системы стратегического планирования экономического развития, которые не сводятся только к утверждению государственного бюджета, управлению денежными и финансовыми потоками и проведению фискальной политики. Во Франции, Японии и ряде стран Юго-Восточной Азии существует индикативное планирование на основе разработки пяти- и семилетних планов экономического развития. В сорока странах мира используется метод составления межотраслевых балансов, предложенный лауреатом Нобелевской премии В.Леонтьевым, для регулирования межотраслевых пропорций в экономике, определении перспективных отраслей и видов продукции, способных обеспечить конкурентное преимущество. В Японии и других развитых странах составляется до 18 тысяч межотраслевых балансов, на основе которых и осуществляется стратегическое планирование развития экономики. В США, в дополнение к системе межотраслевых балансов, создана система учета денежных и кредитных потоков, регистрирующая все сделки между экономическими субъектами.

Если сегодня не развивать науку, не оказывать поддержку талантливой молодежи, то наше государство может оказаться в числе отсталых стран, а предприятия — под контролем западных мощных высокотехнологичных транснациональных корпораций, то есть источником природного сырья, дешевой рабочей силы и рынком сбыта дале-

ко не лучшей зарубежной продукции.

Лауреат Нобелевской премии Дж.Стиглиц отметил, что в России пытались сократить дорогу к капитализму, создавая рыночную экономику без фундаментальных институтов, а институты - без фундаментальной инфраструктуры. Это сверх упрощенная версия рыночной экономики.

Между тем Россия всегда имела очень богатую систему ценностей и свою национальную школу российской экономической мысли. Названные основные направления поиска путей устойчивого, долгосрочного развития России создают исходные теоретические, методологические и практические подходы в решении этой сложной проблемы с учетом сложных внутренних и внешних факторов жизнедеятельности человека и общества, особенно в XXI веке. Стоит обратить внимание на отдельные аспекты теоретического наследия Нобелевского лауреата Н.Д. Кондратьева, продолжившего дореволюционные традиции экономической мысли М.Туган-Барановского и Л. Борткевича. Н.Д.Кондратьев предложил алгоритмы использования экономико-математических возможностей анализа, расчетов, моделирования, управления конъюнктурными процессами, оценками, включая макроуровневые пропорции.

В систему современных исследований на основе названного наследия включаются: производство — производственные мощности — ресурсы — потребление; производственный потенциал - амортизация — воспроизводство — конъюнктура; межотраслевая сбалансирован-

ность в стоимостном и натуральном выражении, включая систему плановых балансов как базы выработки и осуществления стратегии инновационного воспроизводства и формирования инновационной экономики.

Именно из такой взаимосвязи необходимо сегодня исходить при поиске и выработке новой системной модели эффективной развития экономики России.

Большинство необходимых обществу инновационных проектов связано с эксплуатацией, модернизацией и обновлением материальной части активов. большая часть которых используется с советских времен. Практически Советский Союз был исключен из инновационного процесса, играющего важную роль в рыночной экономике. Моральный и физический износ установленных производственных мощностей, отличающихся слабой производительностью, энергоемкостью, неэнергономичностью, вредным влиянием на экологию, и устаревшими нормами, далекими от требований ВТО. Необходима стратегия инновационного развития активов на основе капитализируемого проекта его модернизации.

Особые условия развития экономики нового типа сложились в аграрном секторе России. Допущенные ошибки при реорганизации сельскохозяйственных предприятий в начале рыночных преобразований Правительство РФ сегодня пытается исправить. Разработана программа (в рамках национального проекта) по увеличению средств государственной поддержки АПК как на федеральном, так и на региональном уровнях..

Нельзя обойти вниманием и че-

ловеческий капитал. Политика в области подготовки кадров является одним из условий перехода на инновационный путь развития. Новой экономике нужны высокообразованные кадры в сфере стратегических и приоритетных технологий. Новейшим приоритетом во всех странах стали программы в области нанотехнологий. России необходимо также увеличивать объемы государственного финансирования, направленные на оздоровление социальной сферы, демографии, доступности и престижности образования и подготовки кадров для новой экономики инновационного типа.

Для населения России важную роль будет играть в этот период проблема сбережений как источников инвестиций. Необходимо последовательно наращивать долю накопления в ВВП, то есть наращивать долю потребительской составляющей в ВВП.

Проблемой стратегического развития является также обеспечение ресурсосбережения и экологической безопасности.

Одной из престижных целей стратегии России является вступление во Всемирную торговую организацию. Членство в ВТО является важнейшим условием для интеграции в мировую экономику. Это даст возможность международной правовой защиты осуществления торговых операций, доступ к международному механизму разрешения торговых споров. Одновременно предусматривается создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций на основе приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО. Ускорение интеграционных про-

цессов усиливает влияние валютного фактора на развитие российской экономики.

Таким образом, можно сделать вывод, что в сложившихся условиях для современной России требуется новая, научно обоснованная стратегия инновационной деятельности. Это не только реструктуризация и модернизация производства, начиная с конкретного предприятия по критериям восстановления на новой технико-технологической, структурной, организационно-управленческой и социальной основе.

Реалистическая оценка резервов, факторов и качества экономического роста исключительно важна для выработки политики, адекватной требованиям времени и будущего положения России в мировой экономике,

Создание условий устойчивого экономического роста становится центральной задачей оздоровления и перестройки структуры хозяйства, построения новой инновационной экономики. Необходи-

мо изменить существующий курс на топливно-сырьевую специализацию страны на инновационную экономику.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Костин А.И. Глобальные проблемы и политические аспекты глобализации. // Вестник Российского университета дружбы народов. - Серия: Политология. - 2004. - № 3. - С. 20-27.
2. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. - М.: Международные отношения, - 2005.
3. Вельяминов Г.М. Россия и глобализация // Россия в глобальной политике. - 2006. - № 3.
4. Жуков В.И. Россия в глобальном мире: философия и социология преобразований. - М.: Издательство РГСУ, - 2007.
5. Незамайкин В.Н. Интеграция России в процесс глобализации: природно-ресурсный аспект. // Финансы и кредит». - 2006. - №3. - С. 207.

*Г.С. Пономарев
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА В ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Одним из важнейших вопросов для России в эпоху глобализации, по моему мнению, является сохранение на данном этапе развития мирового сообщества суверенитета во всех сферах глобализационного взаимодействия: культурного, духовного, экономического, политического и правового. При этом такой суверенитет не предполагает полного отрицания западной модели построения общественных связей (то что главенствующей моделью является западная, является очевидным фактом).

Разрушение СССР и упадок России стали необходимым и достаточным условием «глобализации по-американски», которая шла все 90-е годы прошлого века, вступила в качественно новую фазу после событий 11 сентября 2001 года, а сегодня на наших глазах трансформируется в крах «однополярного мира» и лежащих в его основе «либерально-рыночных» доктрин. Для России сейчас крайне необходимо создание надёжного идеологического фундамента, без которого все текущие достижения нашей страны не получат дальнейшего развития, окажутся бесполезными и бессмыслен-

ными.

С точки зрения Запада, «правильная» стратегия заключается в том, что самая эффективная победа - это победа, когда другая нация воспринимает чужую систему ценностей, чужие нормы и правила поведения. В отличие от военной, эта победа абсолютная. Собственно такую стратегию по отношению к России мы сегодня наблюдаем. Фактически пропагандируя равенство всех культур доминирующие державы стараются склонить население к своему пониманию абсолютных ценностей. При этом фабула такого поведения преподносится как насаждение общепризнанных достижений мировой цивилизации, которые обязательны для принятия всеми народами.

Глобализация оказывает большое влияние на развитие внутринационального права государств. Формируя свою правовую систему, государства заимствуют опыт друг друга.

Получила развитие такая категория, как общие принципы и нормы права, присущие и международному и внутреннему праву государств. Центральное положение среди них

занимают нормы о правах человека. Это направление привело к гуманизации права государств. Наиболее показателен в этом плане опыт государств, осуществляющих реформы права в целях приведения его в соответствие с требованиями, вытекающими из членства в международном сообществе.

В полной мере это касается и России, которая воспринимает и включает в свою правовую систему международные стандарты в первую очередь в области прав человека.

Применительно к правовой сфере наиболее распространено употребление термина «интернационализация», означающего прежде всего сближение политических и правовых систем государств, углубление их взаимовлияния и взаимодействия. Общая оценка этого процесса чаще всего положительная, поскольку он связывается в первую очередь с интернационализацией права государств под воздействием международного права, что имеет место во многих, хотя и не во всех, странах мира. В Российской Федерации это нашло свое проявление на конституционном уровне (ч. 4 ст. 15 Конституции РФ).

Вместе с тем открытость и вовлеченность в мировое юридическое пространство означает не только приобщение к благам и ценностям мировой цивилизации, но и все возрастающее давление, а подчас откровенное навязывание культурно чуждых идей, моделей и представлений. При этом негативные последствия мирового неэквивалентного юридического обмена подчас оказываются много серьезнее, чем достигаемый положительный эффект. В связи с этим стал даже ис-

пользоваться термин «юридическая экспансия».

Процессы глобализации оказывают влияние и на правосознание граждан РФ. Доминирующей идеологией эпохи глобального развития становится максимизация свободы индивида. Единственным благом для человека неолиберальная глобализация готова признать лишь его стремление к успеху в бизнесе и карьере, а для человечества в целом — экономический и технологический прогресс.

Так, используя механизмы и средства экономического, информационного, международно-правового характера, глобализация, проповедуя и навязывая главным образом идеологию неолитерализма, проникает во внутригосударственную сферу и становится все более существенным фактором развития правовой системы любого современного государства. Не является исключением и РФ. Сегодня в нашей стране проводится политика либерализации экономики России и держат курс на «уход» государства из экономики. При этом по многим позициям исполнительная власть придерживается радикально-правых взглядов и активно воплощает их на практике.

Сегодня в России идут два противоположных процесса: с одной стороны, нравственное разложение народа, с другой — процесс образования из культурной анархии нравственной основы общества. Для формирования такой основы необходимо включение через систему образования, через средства массовой информации просветительских программ, способных дать традиционные основы и ценности исторически выработанного восприятия

мира, не малую роль в этом играет и православие.

Пока же мы по большей части наблюдаем, как на общественном сознании, выработывавшем десятилетиями рабское покорение идеям сверху, в период изменяющейся и не нашедшей себя новой концепции бытия, изменением сознания и насаждением в него новых взглядов занимается не национальное и даже не зловещее «мировое» правительство, а практически каждый крупный производитель товаров. Тот, кто не делает это, давно вытеснен из бизнеса, в котором теперь нечего делать без PR-технологий: в отличие от традиционного маркетинга, они приспособливают не товар к предпочтениям людей, а, напротив, людей - к уже имеющемуся товару.

Даже рассмотрев отдельные стороны жизни общества, в целом следует признать, что моральные и нравственные устои в нашей стране еще не сформировались, сверхдержавы по-прежнему оказывают сильное воздействие как на духовное и нравственное развитие страны, так и на экономику, политику и право, следовательно в силу объективных причин глобализация является проблемой для России.

Из этого следует только один вывод: нам пора исправляться.

Углубление взаимодействия международного и внутреннего права государств ведет к образованию глобальной правовой системы или суперсистемы. В ее рамках национальные правовые системы активно взаимодействуют друг с другом, с региональными системами и общим международным правом. В основе ее лежит принцип демократии, дающий возможность согласования различных правовых систем.

Такая система не имеет ничего общего ни с мировым государством и соответствующим правом, ни с аналогичными концепциями. Этот факт отмечается не только учеными.

Речь идет о создании такой глобальной правовой системы, которая обеспечила бы нормальное функционирование как взаимосвязанных национальных обществ, так и мирового порядка, способного создать условия для решения глобальных проблем. Она будет опираться на принципы демократии, общепризнанные права человека и верховенство права. Это подчеркивается и Декларацией ООН: «Мы не пожалеем усилий для поддержки демократии и верховенства права, а также уважения международно признанных прав человека и основных свобод, включая право на развитие».

Представляется, что для преодоления негативных последствий глобализации обязательно будут складываться новые центры, которые могли бы противостоять Западу, то есть создать баланс сил в мире, перейти от униполярной к многополярной системе. Не вдаваясь в подробный анализ возможных геополитических сценариев, можно сказать что такими центрами могли бы быть в будущем, по мнению авторитетных специалистов, Россия или Китай.

Сейчас же Россия еще не готова для полного проникновения в мировую экономику (или проникновения этой экономики в Россию). Мы еще не определились с вектором развития, все еще слабы и в мыслях и в поступках и в экономике, у населения нет восприятия нашего государства как целостной и самодостаточной

структуры, нет государственного суверенитета, такого, который бы не разрушился под влиянием ТНК и иностранного капитала. Экономический суверенитет представляет собой лишь одну из сторон такого сложного социального феномена, как суверенитет государства. Утрата государством экономического суверенитета означает утрату им своего материального базиса и экономической правосубъектности, следствием чего является исчезновение данного государства с политической карты мира. Поэтому целью экономико-правовой политики любого государства является обеспечение и защита экономического суверенитета, для чего вырабатывается особый экономико-правовой механизм, представляющий собой систему правовых и экономических средств. В создании истинного экономического суверенитета и есть основная цель нашего государства на данном этапе его включенности в мировую экономику.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Корниенко О. В. *Мировая экономика*. - СПб.: Питер, - 2007.
2. Норберг Ю. *В защиту глобального капитализма*. - М.: Новое издательство, - 2007.
3. Левашов В.К. *Общество и глобализация // Социологические ис-*

следования. - 2005. - № 4. - С. 14-24.

4. Абралава А. *Глобальное технологическое пространство и национальная экономика. // Общество и экономика*. - 2004 - №3. - С. 149-153.

5. Бельчук А.И. *Будущее глобализации и межкультурные отношения. // Внешнеэкономический бюллетень*. - 2004 - №7. - С. 13-17.

6. Зуев А.Г., Мясникова Л.А. *Глобализация: аспекты, о которых мало говорят. // Мировая экономика и международные отношения - 2004 - №8. - С. 54-60.*

7. Медведев В.А. *Глобализация экономики: тенденции и противоречия. // Мировая экономика и международные отношения*. - 2004 - №2. - С. 3-10.

8. Эльянов А.Я. *Глобализация и догоняющее развитие. // Мировая экономика и международные отношения*. - 2004 - №1. - С. 3-16.

9. Гринин Л.Е. *Соотношение экономического и политического аспекта глобализации // Философия и будущее цивилизации: Тезисы докладов и выступлений IV Российского философского конгресса (Москва, май 2005): В 5т.* - М.: Современные тетради, - 2005.

10. Вельяминов, Г. *Россия и глобализация // Россия в глобальной политике*. - 2006. - № 3. - С. 88-105.

*Х.М. Жантугуева, Т.Х. Созаева
Кабардино-Балкарская государственная академия,
г. Нальчик*

ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ

Быстро прогрессирующая глобализация, стала одной из важнейших особенностей развития современного мира. Глобализация — это не просто расширение взаимосвязей между государствами и формирование мирового рынка капитала, товаров, рабочей силы и услуг, а признак надвигающегося нового, неизвестного пока миропорядка. Среди фундаментальных внутренних движущих сил глобализации, прежде всего, следует назвать кардинальные изменения в производстве, которое во все большей степени ориентируется не на национальный, а на громадный мировой рынок.

Эпоха глобализации бросает вызов развивающимся странам, заставляя их приспособливаться к изменяющимся условиям окружающего мира. Одним из признаков глобализации является открытие экономики стран внешним воздействиям, включая потоки капитала, товаров, людей.

Открытость экономики в условиях глобализации создает, с одной стороны, новые возможности для прогрессивного развития, а с другой - обуславливает новые опасно-

сти макроэкономического характера. Однако глобализация — это объективная тенденция мирового развития, и Россия втянута в этот процесс.

Глобальное лидерство определяется большим социальным и инновационным капиталом, а также не только внешней открытостью, но и внутренней терпимостью (страна должна давать волю самовыражения всем).

Современный процесс глобализации экономики изменяет роль государства, делает его непосредственным участником общественного производства. В условиях глобализации инвестиционный рынок становится все более неперсонифицированным, что ведет к возрастанию транзакционных издержек. С другой стороны, действующие информационные системы усилили способность капитала к быстрому перемещению, что снижает транзакционные издержки. Однако пока Россия довольно слабо вовлечена в глобальные процессы. Например, доля импорта в ВВП ниже, чем в большинстве стран.

Иностранные инвестиции направляются в торговлю и сырьевые

ресурсы, а не в обрабатывающие отрасли и наукоемкие технологии. Существенным препятствием для проникновения на российский инвестиционный рынок значительного числа экономических агентов является несовершенство законодательства, а также ограниченность доступа к информации, что вызвано, с одной стороны, недостаточной развитостью российской информационной системы, а с другой - низким уровнем профессиональной подготовки потенциальных отечественных инвесторов на мировом рынке. Приход иностранных инвестиций на национальные рынки России увеличивает скорость оборота капитала внутри страны. Однако при возникновении кризисных ситуаций в мировой экономике отток средств нерезидентов происходит быстрее, что влияет на экономическую безопасность.

Особенностью инвестиционной политики России является отсутствие целенаправленной стратегии привлечения иностранных инвестиций на федеральном и местном уровнях, а также отсутствия контроля за инвестиционными вложениями в приоритетные отрасли производства и виды деятельности. Все это приводит к стихийному формированию структуры иностранного капитала на российском инвестиционном рынке.

В первую очередь и в крупных объемах иностранные инвестиции идут в страны с устойчивыми и надежными режимами, где отсутствует коррупция (или находится на допустимом уровне) и организованная преступность, а интегральная ответственность экономических элит за выполнение обязательств является системой.

Важнейшую роль в углублении процессов глобализации играет вызов капитала. Финансовый капитал относительно свободно мигрирует между странами и районами, играя в целом прогрессивную роль, способствуя распространению передовых технологий, но в то же время выступает дестабилизирующим фактором национальных экономик. Финансовые рынки по своей сути нестабильны и способны разрушать экономику одной страны за другой. Внедрение единой мировой валюты значительно упорядочило бы экономический оборот во всемирном масштабе, что привело бы к оздоровлению мировой экономики и стало бы успехом финансовой глобализации. В то же время негативным следствием такого внедрения является хронический долговой кризис, который охватывает десятки стран.

В условиях глобализации рост неопределенности инвестиционной деятельности связан с неполнотой информации. Для снижения неопределенности в каком-либо элементе системы должна расти его самостоятельность, свобода выбора и экономическая ответственность. Технологическая информация, ставшая товаром, уже сегодня рассматривается как суть общества, а вся экономика вращается вокруг информации. Сегодня общество уже испытывает влияние избытка информации — ее поток не структурирован и не сортирован.

Интенсивный обмен информацией между всеми странами привел к распространению стандартов «образа жизни» передовых стран по всему миру и усилил стремление разных наций к их достижению. Поскольку собственные возможности отсталых стран не позволяют до-

стичь таких нормативов потребления, то они идут по пути внешнего заимствования товарных и денежных ресурсов. Образуется сильная односторонняя зависимость одних стран от других, которая не способствует общему экономическому прогрессу и является негативной стороной финансовой глобализации.

Современный мир представляет собой сообщество регионов с различными институциональными системами, объединенных многочисленными политическими и экономическими взаимосвязями, интенсивность которых в процессе глобализации постоянно возрастает. Тесная связь глобализации и интенсификации институциональной конкуренции заставляет обратиться ко второй стороне происходящих сегодня в глобальной экономике процессов — региональной экономической интеграции. Ее основная цель состоит в устранении препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и факторов производства. Важно стимулировать такие формы интеграции финансовых, производственных, торговых, научно-исследовательских и образовательных организаций, которые могли бы устойчиво развиваться в условиях жесткой международной конкуренции, обеспечивать непрерывное повышение эффективности производства на основе своевременного освоения новых технологий. Необходимо как можно быстрее ликвидировать отставание в использовании современных технологий управления развитием производства, осуществить трансформацию доходов и сбережений в инвестиции. Одним из факторов, способствующему успеху региона в глобализации явится участие как

в институциональной конкуренции, так и в обычной конкуренции на товарных рынках. Барьерами, не способствующими успеху регионов, являются отсутствие гарантий по защите прав собственности, исполнению контрактов; отсутствие независимой судебной системы; низкий уровень доверия и др.

Развитие регионов, характеризующееся дефицитом собственных инвестиционных ресурсов, невозможно без решения проблемы привлечения инвестиций. Масштабы инвестиций, интенсивность их притока зависят от инвестиционного климата.

Сложность региональной экономической системы проявляется в многообразии и многоступенчатости связей между ее элементами, что порождается разнообразием прав собственности и организационно-правовых форм деятельности. Оценка рыночного потенциала территории позволяет уточнить фискальную политику, стимулирующую инвестиционный процесс. Для принятия решения о возможности осуществления инвестиций в регион необходимо создание институтов, гарантирующих нормальный ход сделки, гармонизацию интересов сторон. Создание региональной законодательной базы способствует активизации инвестиционных процессов на территории области как в плане роста инвестиционной активности предприятий, так и в плане увеличения объема и доли внешних источников инвестирования. Она является побудительным мотивом для инвестора.

Для привлечения внешних инвестиций важным является формирование института стратегических партнеров, связывающих

развитие своего бизнеса с развитием территории в целом, что обеспечивает непрерывность отношений и требует специфических навыков для конкретной сделки (снижение затрат на переговоры, рационализация внутренней структуры участников сделки и т.д.). В качестве таких стратегических инвесторов могут выступать крупнейшие российские компании.

Региональная инвестиционная политика должна быть основана на принципе приоритетности. В условиях ограниченных финансовых ресурсов правильность выбора приоритетных направлений (обеспечивающих национальную, продовольственную и экологическую безопасность страны, но не привлекательных для частного сектора) позволит избежать распыления средств и усилий, сконцентрировать их на ключевых направлениях регионального развития, обеспечить максимальную эффективность экономического роста. При выборе приоритета следует исходить из сбалансированности регионального воспроизводства как путем корректировки решений, принимаемых предприятиями, так и путем регулирования уровня и динамики издержек всей совокупности предприятий посредством своевременного развития региональной инфраструктуры. Успешное функционирование производства в условиях открытой экономики предполагает периодическое осуществление инвестиций. При ограниченных ресурсах актуальным является их рациональное использование, т.е. выбор наилучшего варианта инвестирования. Инвестиционный процесс на предприятиях реально сектора экономики — постоянный поиск наилучшего

варианта использования инвестиционных ресурсов. На предприятии должно быть создано подразделение, соответствующее структуре инвестиционного центра, которое возьмет на себя все функции по процессу инвестирования. Он будет включать в себя анализ предложенных инвестиционных проектов и выбор наиболее эффективного из них, поиск и генерацию новых идей и проектов, их реализацию и контроль, аудит.

Территориальные диспропорции в размещении производительных сил и неравномерность социально-экономического развития — естественные признаки, характерные как для отдельных стран и регионов, так и для мировой хозяйственной системы в целом. В современную эпоху проблемы неравномерности развития на страновом, региональном и глобальном уровнях приобретают особую остроту. Цена отсталости, издержки для тех, кто не успел вписаться в новую, формирующуюся под воздействием глобализации систему мирового хозяйства, по сравнению с прошлым многократно возрастают. В современном мире не все общественные процессы развиваются синхронно. Превращение отстававших ранее районов, тем более стран, в высоко развитые требует длительного времени, больших финансовых затрат и согласованных действий властей всех уровней. Шансы на успешное включение в глобальную экономику у отдельных государств и регионов далеко не равны. Те из них, кто обладают развитыми финансовыми и экономическими системами, а также современными информационно-коммуникационными технологиями, не только пользуются благами

глобализации, но и формируют ее процессы в своих интересах и в то же время в ущерб тем, у кого такие ресурсы отсутствуют.

Хотя глобализация охватила уже примерно 30% стран мира, она не решает проблемы периферии: догоняющие так и остаются в своей неопределенной позиции, хотя иногда и наблюдается процесс интеграции, а разрыв между лидерами и аутсайдерами только растет.

Глобальная экономика не терпит повседневной рутины, привычки к стереотипам и стандартным решениям. Институционализация обеспечит импортозамещение и одинаковые условия конкуренции и предпринимательства мелкого и крупного бизнеса. Частный бизнес должен получить законодательные гарантии неприкосновенности собственности, что создает благоприятный инвестиционный климат иностранным и национальным инвесторам. Прибыль должна извлекаться не за счет монопольного положения или связей с госаппаратом, а путем производства и продажи на рынке конкурентоспособной продукции. Для ликвидации технической отсталости производственного аппарата требуется изменение структуры производства в пользу наукоемких и энергосберегающих производств. Предстоит усилить стимулирующую роль налогообложения и изменить взимание пошлин с ввозимых из-за рубежа оборудования и технологий. Правительство должно регулировать оптимальную занятость населения.

Несмотря на большие разрушения, российская экономика все еще обладает мощным научно-производственным потенциалом и достаточными ресурсами для пре-

одоления тенденций ее деградации за счет активизации внутренних возможностей и конкурентных преимуществ. Прежде всего, это: высокий уровень образования населения и духовные традиции; развитый научно - производственный потенциал; наличие научных школ; богатые природные ресурсы, обеспечивающие большую часть внутренних потребностей в сырье и энергоносителях; огромная территория и емкий внутренний рынок. Дающие возможность широкого разнообразия потребностей населения; значительные валютные резервы; большой объем сбережений, вовлечение которых в оборот способно удвоить инвестиционную активность и многое другое.

ЛИТЕРАТУРА:

1. С. Глазьев. *Перспективы Российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Экономист*, — № 5. — 2007. — С. 3-16.
2. Т. Н. Данилова. *Влияние глобализации на инвестиционный рынок России // Финансы и кредит*, — № 13. — 2005. — С. 7-15.
3. Добрынин А. И., Журавлева Г. П. *Общая экономическая теория*. — СПб: Питер, — 2003. — С. 288.
4. А. Либман. *Региональная реакция на глобальную институциональную конкуренцию // Общество и экономика*. — № 6. — 2005. — С. 145-162.
5. Липсиц И. В. *Экономика: Учебник для общеобразоват. учрежд.* - 3-е изд. — М.: Вита-Пресс, — 2003. — С. 304.
6. Липсиц И. В. *Экономика: Учебник для общеобразоват. учрежд.* - 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Вита-Пресс, — 2004. — С. 352.

*Е. Е. Уянова
аспирант Государственного университета
управления,
г. Москва*

РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ ТЕРРИТОРИЙ

В условиях экономических отношений, возникших в России после перехода от централизованной формы управления к рыночным условиям хозяйствования, магистральным звеном в финансах государства выделяется регулирующая в его рамках все финансовые отношения, бюджетная система. Роль бюджета как распределительных денежных отношений, обеспечивающих формирование устойчивых прямых и обратных связей хозяйственного механизма, сбалансированное развитие территориальной социально-экономической инфраструктуры, резко возрастает, что актуализирует необходимость глубокого и всестороннего его исследования. До начала в Российской Федерации реформы экономической и политической систем вопросы косвенного, в том числе бюджетного, воздействия на региональную экономику, не исследовались в достаточной степени. Кроме того, и зарубежный опыт бюджетного регулирования территориальных производственных процессов при идеологизации экономической жизни и априорной уверенности в прогрессивности социалистического

хозяйства и модели экономического (бюджетного) федерализма также не был предметом серьёзных научных исследований российских (советских) учёных.

В этой связи многие аспекты формирования бюджетного механизма регулирования экономики, в том числе региональной, ещё ждут глубоких научных исследований, что связано не только с относительно слабой их теоретической разработкой. Дело в том, что отечественная практика бюджетного регулирования экономики и опыт других стран, осуществляющих переход от планово-распределительной к рыночной системе хозяйствования, не позволяют ещё сделать обобщающие теоретические выводы по этой проблеме. Закономерности переходной экономики России, региональные особенности становления рыночных отношений только начинают проявляться.

Из истории финансов известно, что появление бюджета не связано с развитием государства на всех его стадиях. Долгое время государство не имело бюджета. Однако издавна все государства, в том числе Россия, собирали доходы и произ-

водили расходы. Хотя реально бюджет возник с плановым началом финансовой деятельности государств, когда стали составляться сметы доходов и расходов государства, причем смета составлялась на определенный период.

Истоки возникновения бюджета уходят к Англии рубежа XVI-XVII вв. Когда палата общин утверждала субсидию королю, то перед окончанием заседания канцлер казначейства (министр финансов) открывал портфель (от англ. budget - сумка). Это явилось предпосылкой открытия бюджета, позже так стал называться сам документ, содержащий утверждаемый парламентом план доходов и расходов государства. «Бюджет в его современных формах не восходит далее первых десятилетий XIX века». В России первая роспись доходов и расходов была составлена в 1723 году, но ежегодно ее стали составлять лишь с 1801 года, а официальный статус бюджет России приобрел только в 1811 году. Установленный еще с XVI в. порядок использования средств, когда каждый приказ был обеспечен собственными источниками доходов, приводил к бесконтрольному расходованию министерствами выделенных средств.

Политические и экономические преобразования, происходившие в мире на стыке XVIII и XIX вв. повлекли за собой глубокие перемены в экономике, вызванные сильным напряжением в финансовой сфере, которые сопровождались быстрым увеличением государственных бюджетов и долгов. Финансисты заблуждались, считая, что с течением времени рост государственных долгов прекратится. Именно этот момент послужил началом планового

составления бюджета, в цифровом выражении доходов и расходов государства. В такой форме бюджет представлял собой финансовый план.

Ограниченность и определенность бюджетного периода отличали бюджет от финансового плана³. Как любой план он составляется на определенный период. Во многих государствах таким периодом считается один год, который называется финансовый.

Бюджет представляет собой сложное явление, касающееся одновременно политики, экономики, финансов и права. Эта многогранность бюджета обусловила трудности исследования государственного бюджетного устройства и определения термина бюджета.

Анализ истории возникновения бюджета позволяет проследить то, как интерпретировалось понятие бюджета до настоящего времени. Изначально он представлял собой свод доходов и расходов государства, исходя из этого, теоретики трактовали бюджет как роспись доходов и расходов. Но нужно согласиться с определением бюджета, как более широким понятием и его нельзя сводить только к росписи. На самом деле роспись представляет собой приложение к закону о бюджете в виде финансового плана. М.И. Боголепов отметил, что плановый признак бюджета подчеркивал и немецкий финансист Шанц. Говоря о бюджете как о периодическом плане ведения государственного хозяйства, мы должны заметить, что понимаемый в таком смысле бюджет нельзя смешивать с тем, что носит название «государственного финансового плана». Выявляя правовое содержание понятия бюд-

жета, другие теоретики Р.Штурм, Ф.Нитти, Л.Штейн, определяли, что бюджет есть законодательный акт, в котором находят предварительное одобрение доходы и расходы государства³. Бюджет интерпретировался и как финансовый закон, по которому должно управляться государственное хозяйство в течение определенного периода времени. Отечественные теоретики советской эпохи попытались определить бюджет как многофункциональное понятие, вкладывая в него плановую сущность и обозначая ее правовую силу. Так, Боголепов М.И. отмечал, что под бюджетом понимается общее предположительное исчисление расходов и доходов государства, с подведенным балансом для определенного периода будущего времени.

В современной российской теории единого определения бюджета не существует. К примеру, определение государственного бюджета Родионовой В.М., составителя учебника по финансовой дисциплине, по экономической сущности государственный бюджет - это денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами по поводу перераспределения национального дохода (частично и национального богатства) в связи с образованием и использованием бюджетного фонда, предназначенного для финансирования народного хозяйства, социально-культурных мероприятий, нужд обороны и государственного управления.

Будучи экономической формой существования реальных, объективно обусловленных распределительных отношений, выполняя специфическое общественное назначение

по удовлетворению потребностей общества и его государственно-территориальных структур, бюджет может рассматриваться в качестве самостоятельной экономической категории. В данном случае представлено триединое понятие, бюджет как денежные отношения, как экономическая форма распределительных отношений и как самостоятельная экономическая категория. Профессор Подпорина И.В. также рассматривает бюджет как экономическую категорию, но здесь он представляет собой форму финансовых отношений, включающих не только формальные отношения по поводу образования и расходования фондов денежных средств, предназначенных для финансирования функций органов государственной власти и местного самоуправления, но и отношения, связанные с реализацией взаимосвязей между элементами бюджетной системы, организацией бюджетного устройства и бюджетного процесса. Не менее интересна трактовка бюджета как центрального звена системы финансов, обладающего всеми основными качественными признаками финансов, - это система императивных денежных отношений, в процессе которых образуется и используется бюджетный фонд.

В российской практике в процессе составления, рассмотрения и утверждения бюджета участвуют Президент РФ, органы законодательной (представительной) власти, органы исполнительной власти, органы денежно-кредитного регулирования, органы государственного и муниципального финансового контроля, государственные внебюджетные фонды, главные распорядители и распорядители бюджетных

средств. Следовательно, бюджет выступает как норма, связывающая деятельность государственных органов. Вотиrowание бюджета и разграничение функций между законодательной и исполнительной властями придало бюджету характер политического документа.

В Бюджетном кодексе приводится трактовка бюджета, как формы образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Таким образом, бюджет, объединяя в себе основные финансовые категории (налоги, государственный кредит, государственные расходы), является ведущим звеном финансовой системы любого государства и играет как важную экономическую, так и политическую роль в любом современном обществе.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Корчагин Ю.А. Региональная финансовая политика и экономика. – Ростов н/Д.: Феникс, – 2006.
2. Кузьминов Я.И. Бюджет и межбюджетные отношения. – М.: Изд-во Высшей школы экономики, – 2006.
3. Ливеровский А.А. Бюджетные полномочия субъектов РФ. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, – 2004.
4. Лазарева Г.И. Бюджетный федерализм - механизм регионального развития // Финансовый бизнес. – 2005. – № 3. – С. 73-76.
5. Марголин А., Хутыз З. Меры государственной поддержки регионального развития // Экономист. – 2004. - № 12. – С.64-71.
6. Назаров В. Перспективы реформирования российской системы межбюджетных отношений // Вопросы экономики – 2006. – №9. – С. 112-127.
7. Региональная Россия начала XXI века: новая ситуация и новые подходы к ее исследованию и регулированию / РЭЖ. – 2004. – №4, 5-6, 8, 11-12

*О.А. Алексеева
кандидат экономических наук, доцент,
О.А. Киселева
кандидат экономических наук,
старший преподаватель
Северо-Кавказский государственный
технический университет,
г. Ставрополь*

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА И ОЦЕНКЕ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В экономической науке инвестиционную привлекательность региона часто рассматривают с точки зрения входящих в нее основных составляющих — инвестиционного потенциала и инвестиционного риска региона.

С нашей точки зрения, именно эти составляющие инвестиционного потенциала позволяют охарактеризовать общие тенденции социально-экономического развития региона, его привлекательность для инвесторов, и, соответственно, изыскивать способы привлечения инвесторов на долгосрочный период.

Однако в составе каждой из групп критериев необходимо выделять конкретные показатели, характеризующие группу. Именно на этом этапе в характеристике инвестиционного потенциала региона наблюдаются расхождения мнений ученых. Исследователи, как правило, самостоятельно определяют состав внутригрупповых факторов, входящих в каждую из указанных групп. В этой ситуации, наиболее целесообразным является изучение динамики инвестирования средств в конкретный регион.

Так, одной из основных стратегических целей социально-экономической политики Ставропольского края в среднесрочной перспективе в Программе экономического и социального развития Ставропольского края на 2003-2007 годы, утвержденной Законом Ставропольского края от 12 марта 2004 г. №15-кз «О программе экономического и социального развития Ставропольского края на 2003-2007 годы» было определено обеспечение устойчивого роста показателя валового регионального продукта на душу населения и доведение его до среднероссийского уровня, а также модернизация и структурная перестройка хозяйственного комплекса края.

Для достижения поставленных целей в среднесрочной перспективе решались следующие основные задачи:

- обеспечение равных условий экономической деятельности для всех субъектов хозяйственной деятельности, устранив или снизив барьеры для выхода на соответствующий рынок;
- создание условий для привлечения прямых внешних инвестиций в

реальный сектор экономики;

- развитие инфраструктуры, поддерживающей промышленное развитие и системы внешнеэкономических связей края.

За время реализации в Ставропольском крае Программы удалось практически удвоить объем инвестиций в основной капитал, что представлено на рисунке 1.

С 2005 года наблюдается тенденция сохранения индекса прироста инвестиций к соответствующему периоду предыдущего года свыше 18 процентов. В результате выполнения мероприятий Программы Ставропольский край увеличил

объем инвестиций в основной капитал за два последних года в 1,4 раза.

Очевиден также рост инвестиций на душу населения, которые увеличились за время действия Программы практически вдвое.

В 2006 году объем инвестиций в основной капитал составил 41,6 млрд рублей, что на 18,4% больше, чем в 2005 году. В видовой структуре инвестиций в основной капитал за 2006 год, как и за предыдущие три года преобладали затраты на строительство зданий (кроме жилых) и сооружений, приобретение машин, оборудования, транспортных средств.

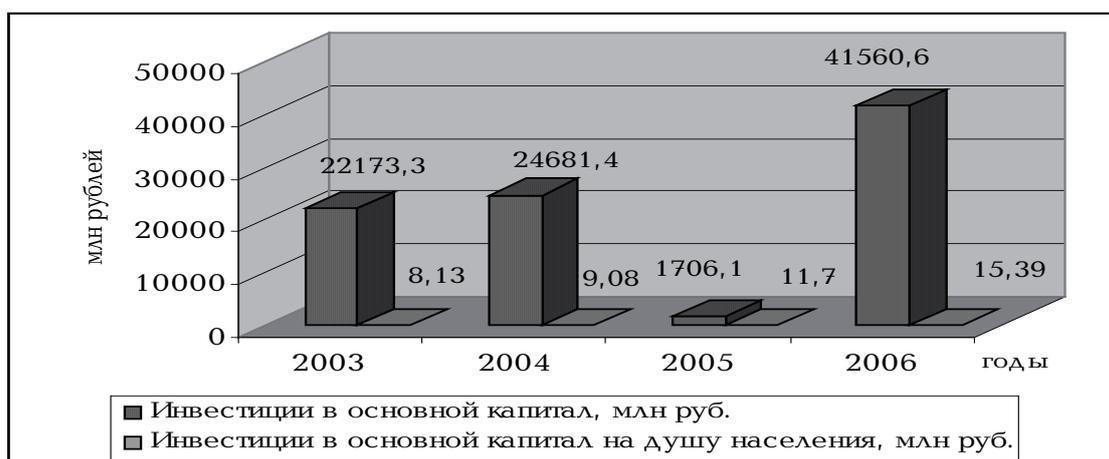


Рисунок 1 — Основные показатели инвестиционной деятельности

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования представлена на рисунке 2.

По итогам 2006 года среди источников финансирования инвестиций в основной капитал 54,6% занимали средства, привлеченные предприятиями на инвестиционные цели, из которых 18,7% — бюджетные средства, 16,3% — прочие источники, 11% — заемные средства других организаций. Предприятия использовали собственные средства в объе-

ме 13,6 млрд рублей, сто составляет 45,4% всех инвестиций в основной капитал против 37,1% в 2005 году. Удельный вес прибыли, остающейся в распоряжении организации, увеличился с 13% в 2005 году до 16,2% за 2006 год, амортизация — с 21,3% до 25,1% соответственно.

Наибольший удельный вес в структуре инвестиций в период реализации Программы занимают обрабатывающие производства, транспорт и связь, сельское хозяйство, операции с недвижимым иму-

ществом. Доля инвестиций в обрабатывающие производства в 2006 году увеличилась, составив 23,0% против 14,4% в 2005 году. В струк-



Рисунок 2 – Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в процентах)

туре обрабатывающих производств доля инвестиций в химическое производство за три года увеличилась более чем в три раза, а в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов она возросла почти вдвое. Рост удельного веса инвестиций за время реализации Программы также наблюдался в сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых, оптовой и розничной торговле, операциях с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг.

По экспертным оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», Ставропольский край по инвестиционному потенциалу за период реализации Программы укрепил свои позиции в рейтинге среди субъектов Российской Федерации и занял в 2006 году 23 место против 29 в 2003 году.

Однако какие бы подходы к оценке инвестиционного потенциала региона не применялись, очевидно, что основой экономического роста регионов остаются естествен-

ные преимущества. Опыт предыдущих лет показывает, что быстрее всего растут:

- крупные многофункциональные города-центры регионов;
- сырьевые, в основном нефтяные и металлургические регионы;
- портовые регионы, расположенные на путях основных торговых потоков, более плотно заселенные и с относительно развитой инфраструктурой.

Анализ инвестиционной привлекательности различных регионов Российской Федерации, осуществляемый рейтинговым агентством «Эксперт РА», показывает, что инвестирование в регионы происходит неравномерно, и наиболее привлекательными для инвесторов являются регионы с «богатыми» естественными ресурсами.

Поэтому, по нашему мнению, первоочередной задачей повышения инвестиционного потенциала Ставропольского края с целью привлечения внешнего долгосрочного инвестирования является раз-

работка политики эффективного использования естественных преимуществ.

По шкале инвестиционных рисков за данный период край вырос на 6 пунктов и занял в 2006 году 21 место против 27 в 2003 году.

Однако уровень инвестиционных рисков в крае возможно оценить с использованием других методик, основанных на механизме, используемом рейтинговым агентством «Эксперт РА». Необходимость их применения основана на возможности получить практически пригодную для исследования и анализа и достоверную информацию об уровне комплексного инвестиционного риска в регионе, избегая большой трудоемкости. Одной из таких методик является аппарат теории нечетких множеств.

При использовании теории нечетких множеств в первую очередь вводятся базисные понятия теории. A — множество, к которому относятся все результаты наблюдений в рамках оцениваемой статистики. Последствия каждой альтернативы ясны не вполне. Они зависят от внешних факторов или состояний, находящихся вне контроля. Нечеткое множество O — множество значений носителя, такое, что каждому значению носителя сопоставлена степень принадлежности этого значения множеству O . Функция принадлежности $\mu_O(A)$ — функция, областью определения которой является носитель A , а областью значений — единичный интервал $[0, 1]$. Чем выше $\mu_O(A)$, тем выше оценивается степень принадлежности элемента носителя и нечеткому множеству O .

Для сохранения всего ценного, что дают размытые множества,

и устранения их недостатков вводятся лингвистические переменные. Значения лингвистической переменной описываются нечеткими переменными. Любая лингвистическая переменная и все ее значения связаны с конкретной количественной шкалой.

Для заданной лингвистической переменной вводится система из пяти соответствующих функций принадлежности $\mu_1(x) \dots \mu_5(x)$ трапециевидного вида (рис. 3).

И далее по выделенным группам рисков определяются и подсчитываются экспертные оценки. Каждому риску присваивается уровень значимости для анализа λ_j . Далее по экспертным оценкам каждого вида рисков подсчитывается общая сумма баллов и определяется степень согласованности мнения привлеченных экспертов с помощью коэффициента конкордации W . В основе предлагаемой методики лежит решение многокритериальной задачи, связанной с процедурой образования обобщенной функции $F_j(\lambda_{i1}; \lambda_{i2}; \dots \lambda_{im})$, монотонно зависящей от критериев $\lambda_{i1}; \lambda_{i2}; \dots \lambda_{im}$. Данная процедура носит название метода свертывания критериев, среди которых метод аддитивной оптимизации.

Результаты расчетов, проведенных с использованием данной методики представлены в таблице 1.

Таким образом, полученные указанным выше способом данные, соответствуют качественной характеристике уровня инвестиционного риска Ставропольского края, данной рейтинговым агентством «Эксперт РА». По состоянию на начало 2007 года Ставропольский край находится в группе регионов, имеющих умеренный риск.

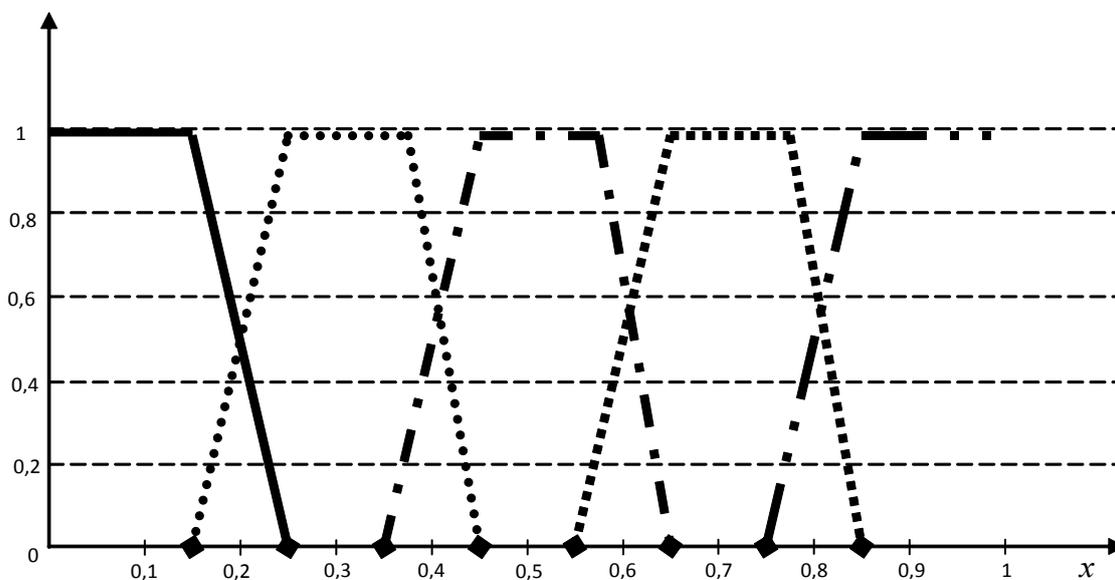


Рисунок 3 – Система трапецевидных функций принадлежности на 01-носителе

Таблица 1 – Результаты расчета комплексного инвестиционного риска в Ставропольском крае

Вид риска	Ранг	Значимость (по формуле Фишберна)	Функции принадлежности (вероятность) для уровней видов риска				
			Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий
Политические	5	0,111	0,7	0,3			
Экономические	4	0,139	0,7	0,3			
Социальные	7	0,083	0,8	0,2			
Криминальные	6	0,056	1				
Экологические	8	0,028	1				
Финансовые	2	0,194		0,7	0,3		
Законодательные	3	0,167		0,8	0,2		
Управленческие	1	0,222		0,5	0,5		
Узловые точки			0,1	0,3	0,5	0,7	0,9

ЛИТЕРАТУРА:

1. Экономика и управление в зарубежных странах. Информационный бюллетень. – М.: ВИНТИ, – 2006.

2. Инвестиции / ред. В. В. Ковалев. – М.: Проспект ; М.: Велби, – 2005.

3. Иванов А. П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг: справедливая стоимость. Рыночная активность. Оценка рисков. Управление портфелем. Дивидендная политика. Инвестиционная привлекательность акций. Налогообложение. – М.: Дашков и К, – 2004.

4. Чапек В. Н. Инвестиционная

привлекательность экономики России. – Ростов н/Д: Феникс, – 2006.

5. *Веселов, Д. В. Корпоративное управление и инвестиционная привлекательность предприятия // Финансы. – 2007. – № 2. – С. 91-92.*

6. *Положихина, М. А. Инвестиционная привлекательность и инвестиционная активность субъектов Российской Федерации // Экономические и социальные проблемы России. – 2007. – №7. – С. 11-34.*

*А.В. Шевцова
Северо-Кавказский социальный институт,
г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ КОНЦЕПЦИЙ МАРКЕТИНГА НА НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современный период, в России актуальными становятся процессы проникновения элементов маркетинга не только в коммерческую деятельность, но и в сферу некоммерческих хозяйствующих субъектов. По нашему мнению проблеме влияния маркетинга в некоммерческой сфере в настоящее время уделяется недостаточно много внимания. Несомненно, уже в конце XX века назрела необходимость использования целостной концепции маркетинга в некоммерческих хозяйствующих субъектах на территории России, в деятельности институтов государственной власти и управления, политических партий и движений, некоммерческих фондов и бюджетных структур здравоохранения, образования, науки и культуры.

Теория и методология классического маркетинга, как известно, исторически развивались из практики бизнеса. Аналогично, маркетинг некоммерческих субъектов развивается из практики деятельности в некоммерческой сфере. Однако существенное отличие данной разновидности маркетинга заключается в том, что для формирования его кон-

цепций уже имеется не только зрелая теоретико-методологическая база классического маркетинга, но и богатый опыт практического применения его методического инструментария. Это в значительной мере упрощает задачу специалистов, разрабатывающих концепции маркетинга некоммерческих субъектов.

Правомерность использования понятия «социальный маркетинг», как синонима маркетинговой деятельности в некоммерческой сфере и как названия соответствующей научной дисциплины, вызывает серьезные сомнения. Дело в том, что классический маркетинг в целом, а также все его отраслевые «ответвления» изначально имеют ярко выраженную социальную направленность. Она проявляется в том, что именно благодаря идеологии маркетинга удается разрешать одно из главных противоречий любого общества, использующего рыночную экономику: противоречие между интересами производителя (продавца), стремящегося продать большее количество продукции, достигая при этом максимально возможной прибыли, и потребителя (покупателя), стремящегося дешевле купить

наиболее качественный продукт. При этом один из главных постулатов маркетинга гласит, что, только удовлетворив спрос покупателя, продавец может достичь желаемой прибыли. Таким образом, классический маркетинг способствует разрешению указанного противоречия, выполняя важнейшую социальную функцию — приведение в соответствие противоречивых рыночных интересов продавцов и покупателей.

Следует отметить, что участники рыночных отношений совсем не обязательно автоматически являются участниками «маркетинговых отношений», поскольку далеко не все субъекты рынка реализуют концепции маркетинга даже в развитых, традиционно «рыночных» странах. Введение такого обобщающего понятия, как «субъекты маркетинга», вносит, по нашему мнению, терминологическую путаницу. В теории классического маркетинга принято разделять участников обмена — производителей, потребителей (отдельные личности, предприятия и организации), посредников (службы занятости, биржи труда), а также контактные аудитории (общественные институты и структуры, СМИ, органы регистрации, лицензирования и аккредитации образовательных учреждений). Объединение их понятием «субъекты маркетинга» нарушает представление об их реальных взаимоотношениях и взаимосвязях с точки зрения теории классического маркетинга.

Одновременно существует ряд принципиальных маркетинговых различий между некоммерческими и коммерческими организациями. От коммерческих организаций часто ожидают или даже требуют об-

служивание рыночных сегментов, которые коммерческие организации считают невыгодными. Это может создавать преимущества для коммерческих фирм, поскольку они могут концентрировать свои усилия на наиболее прибыльных сегментах рынка.

В то время, как коммерческие фирмы имеют одну основную категорию потребителей, которым они продают товары и услуги, типичная некоммерческая организация имеет две категории потребителей: клиенты для которых она предлагает членство, выборные должности, помещения, идеи, товары и услуги, и доноры, от которых она получает ресурсы (это может быть время, которое дают добровольцы, или деньги от фондов или отдельных лиц).

Необходимо также отметить тот факт, что все общественные организации при разработке и постановке своих целей и задач не предусматривают извлечения прибыли или каких — либо коммерческих выгод. Тем не менее, эти организации призваны оказывать своим членам и приверженцам помощь и поддержку в соответствии с правилами и регламентом своей деятельности.

В заключение отметим, что деятельность субъектов российской некоммерческой сферы характеризуется слабой нацеленностью на конкретные потребности, предпочтения и спрос потребителей. В то же время на эту деятельность возложены особо важные социальные функции, а на ее осуществление щедро расходуются ограниченные ресурсы общества. По нашему мнению, современная рыночная экономика невозможна без изучения и разрешения подобного рода проблематики.

Ввиду этого стране следует использовать лучшие мировые модели построения инновационных кластеров с учетом российской специфики. Необходимо совершенствовать механизмы государственной финансовой поддержки инновационно-ориентированных образований, разработки стимулов их эффективной интеграции и повышения конкурентоспособности. Между тем в современной России отсутствуют эффективные каналы взаимодействия между государственным и частным секторами, следовательно, государственная инфраструктура не может быть использована в полную силу для содействия развитию бизнеса и формирования эффективных инновационных кластеров.

Как показывает мировой опыт, регионы, на территории которых формируются инновационные кластеры, занимают лидирующие позиции, выступая как сконцентрированные по региональному принципу формы экономической деятельности, осуществляемой в теснейшем взаимодействии с инфраструктурой знаний.

Конкурентоспособность региона определяется как наличием тех или иных конкурентоспособных секторов хозяйства, так и способностью региональных органов вла-

сти создать условия региональным предприятиям для достижения и удержания конкурентного преимущества в определенных областях. При этом ведущая роль в достижении конкурентной устойчивости региона принадлежит инновационным кластерам, поскольку именно они формируют критическую массу знаний и генерируют инновационный поток, что необходимо для конкурентного успеха.

Исходя из этого, отметим, что необходимо совершенствование механизмов государственной поддержки инновационной деятельности на региональном уровне, стимулирование притока финансового капитала в региональную инновационную систему, а также развитие механизмов интеграции науки и образования с реальным сектором экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреев С.Н. *Маркетинг в России и за рубежом*. — М.: — № 4. — 2004 г.
2. Бочарников М.В. *Теоретические аспекты некоммерческого маркетинга в социально-экономическом знании*. — Ставрополь, — 2006. — С. 327-329.
3. Титова Н.Е., Кожяев Ю.П., *Маркетинг*. — М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, — 2005.

М.П. Козленко
кандидат экономических наук,
старший преподаватель
Северо-Кавказский гуманитарно-технический
институт,
г. Ставрополь

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК

Размещение государственных и муниципальных заказов на малых предприятиях — не только политически выгодный лозунг. Государственные закупки у малого предпринимательства являются элементом национальной политики и значительным источником материального обеспечения нужд социально-экономического развития регионов и местных органов власти Российской Федерации. В то же время — это одна из важнейших составляющих развития рыночных отношений по всей территории России, способная обеспечить как создание новых рабочих мест, так и поддержание занятости, снижения социальной напряженности и многое другое.

Зарубежная практика иллюстрирует положительный опыт привлечения малого предпринимательства в систему государственных закупок.

Например в США, в целях поддержки «малых» предприятий реализуется политика предоставления достаточных возможностей для получения государственного заказа и ответственности чиновников по закупкам по реализации данной

политики. В рамках этой политики при размещении заказов на поставки товаров выполнение подрядных работ или оказание консультационных услуг для федеральных государственных нужд применяются определенные правила и подходы:

Аналогичная программа поддержки малого и среднего предпринимательства действует и в Европейском Союзе. Эта программа предусматривает ряд мер по обеспечению участия малого предпринимательства в поставках продукции для государственных и муниципальных нужд стран Европейского Союза. Она предусматривает обеспечение малым предприятиям равных возможностей доступа на рынок поставок для нужд государства. Эти меры, в первую очередь, направлены на более широкое использование механизмов субподряда; развитие практики «упрощенного» государственного заказа; улучшение информационного обеспечения малых предприятий; внедрение информационных технологий обеспечения участия малого предпринимательства в выполнении государственных и муниципальных заказов.

Почему в России система поддержки малого предпринимательства путем привлечения к выполнению государственных и муниципальных заказов развивается не так эффективно, как в других странах мира? Прежде всего хотелось бы отметить, что несмотря на наличие ряда действующих законодательных и нормативных документов, нет четкого правового регулирования самого механизма реализации преференций поставщикам — субъектам малого предпринимательства.

В настоящий момент государственная политика поддержки малого предпринимательства регулируются достаточно большим числом нормативных правовых актов.

Наибольшее значение имеют следующие законодательные и иные нормативные правовые акты:

Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 №88-ФЗ и принятые в его развитие иные нормативные правовые акты;

Указ Президента Российской Федерации «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации» от 04 апреля 1996 №491;

Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 №88-ФЗ (далее — Закон 88-ФЗ) устанавливает обязанность государственных заказчиков не менее 15 процентов от общего объема поставок приоритетной продукции

для государственных нужд размещать у субъектов малого предпринимательства (статья 14). При этом процедура размещения таких заказов — конкурс, а перечень самой «приоритетной продукции» определяется Правительством Российской Федерации.

С 1 января 2006 года вступил в силу новый Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 №94-ФЗ (далее — новый Закон, Закон 94-ФЗ), который несколько меняет расстановку нормативных сил на этом правовом поле. Впервые в Российской Федерации Закон 94-ФЗ, являясь основным специальным законом в сфере размещения государственных и муниципальных заказов, содержит положения, напрямую регламентирующие поддержку субъектов малого предпринимательства, а также описывает и сами механизмы ее реализации.

Рассмотрим, изменилась ли ситуация с поддержкой малого предпринимательства в России после вступления в силу нового Закона 94-ФЗ.

Статьей 15 Закона 94-ФЗ устанавливается обязанность государственных заказчиков осуществлять размещение заказов у субъектов малого предпринимательства в размере 15 процентов от общего объема поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг (далее — продукции) по перечню, установленному Правительством Российской Федерации. Размещение квотированной части государственного заказа осуществляется путем проведения торгов среди

субъектов малого предпринимательства, а перечень самой продукции, размещаемой на таких торгах, и ее начальные цены определяются, опять же, Правительством РФ. При этом при проведении подобных торгов законодатель регламентирует использовать общий порядок проведения торгов, описанный в главах 2 и 3.

Как будет выглядеть доля государственного и муниципального заказа, размещаемая среди субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации после вступления в силу Закона 94-ФЗ, видно на рисунке 1.

Распределение государственного и муниципального заказа среди субъектов малого предпринимательства (СМП) в Российской Федерации с учетом вступления в силу Федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 №94-ФЗ.

С вступлением в силу Закона 94-ФЗ, можно сделать оптимистические прогнозы по решению некоторых наболевших проблем в сфере поддержки малого предпринимательства в России. Так, например, давнюю проблему низкой доступности информации о проходящих государственных (муниципальных) закупках призвано разрешить требование обязательной публикации информации обо всех открыто размещаемых заказах на официальных сайтах в сети Интернет. Это должно облегчить доступ к информации всем участникам рынка, в том числе и субъектам малого предпринимательства.

Или еще одна проблема, всег-

да стоявшая на пути у малого предпринимателя к государственному заказу — это слишком высокие квалификационные требования к поставщикам.

С необоснованно завышенными требованиями в рамках действующего законодательства практически в одиночку боролся Антимонопольный комитет Российской Федерации, руководствуясь в основном Законом №948-1. Пресловутый МАП (так сокращенно назывался этот комитет до административной реформы) был и остается для многих недобросовестных заказчиков опасным борником конкуренции, так как является инициатором многих судебных разбирательств по оспариванию результатов конкурсов, проведенных с нарушением российского антимонопольного законодательства.

С вступлением в силу нового Закона у заказчиков будут достаточно сильные ограничения по установлению слишком высоких требований к участникам размещения заказа, так как в Законе четко прописан перечень таких требований, а установление других не допускается. Данное нововведение должно повысить шансы малых предпринимателей на долю в государственном и муниципальном заказе, размещаемую за рамками квоты.

Тем не менее, изменившаяся нормативная база по государственным закупкам не решает всех проблем в сфере поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации.

Основной проблемой, из которой и вытекают многие сложности на пути развития системы поддержки субъектов малого предпринима-

		Приоритетные виды продукции и товаров (услуг) (Закон 88-ФЗ)	Товары, выполнение работ, оказание услуг, кроме заказов для нужд обороны страны и безопасности государства, по перечню Правительства РФ (Закон 94-ФЗ)	Товары, выполнение работ, оказание услуг для нужд обороны страны и безопасности государства (Закон 94-ФЗ)	Прочие виды продукции (не вошедшие в перечень/перечни Правительства РФ)
Государственные заказы	торги аукционы		15 % только у СМП	Могут размещаться у СМП	
	конкурсы		15 % только у СМП		
Муниципальные заказы	конкурсы		Могут размещаться у СМП		
	торги аукционы				
государственные	прямое ведение торгов				
муниципальные	прямое ведение торгов				

	Весь объем государственного и муниципального заказа
	Доля государственного и муниципального заказа, размещаемая у СМП: обязательная и необязательная части соответственно

Рисунок 1 – Доля государственного и муниципального заказа, размещаемая среди субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации после вступления в силу Закона 94-ФЗ

тельства в Российской Федерации, является сам механизм реализации преференций, установленный законом, т.е. процедура, на которой размещается квотированная часть государственного заказа. По действующему законодательству 15 процентов от общего объема поставок приоритетной продукции размещается среди субъектов малого предпринимательства на конкурс-

ной основе. С вступлением в силу Закона 94-ФЗ в качестве механизма реализации квоты регламентируется использование процедур торгов в форме конкурса или аукциона, которые проводятся согласно общим правилам, что не сильно облегчает малым предпринимателям путь к госзаказу. Процедуры торгов достаточно сложны, участие в них требует определенных затрат, привлече-

ния дополнительных финансовых и трудовых ресурсов, что не всегда под силу субъектам малого предпринимательства. К сожалению, в новом Законе 94-ФЗ законодатель не вводит упрощенных механизмов для размещения квотированной части госзаказов среди субъектов малого предпринимательства, а так же ничего не говорит о возможности использования других неторговых процедур, описанных в законе.

Не решена до сих пор и проблема ответственности за нарушение требований законодательства в сфере поддержки малого предпринимательства. Возможно, контролирующим органам при проведении проверок нужно больше внимания уделять вопросам соблюдения правовых норм в этой области, а поставщикам-субъектам малого предпринимательства нужно не бояться отстаивать свои права в судебном порядке. Это могло бы повысить «желание» заказчиков поддерживать субъектов малого предпринимательства при размещении государственных заказов.

Завершая обзор положения малого предпринимателя в России, как субъекта размещения государственного и муниципального заказа, можно сделать следующие выводы:

В России предпринимаются определенные шаги по развитию системы поддержки субъектов малого предпринимательства за счет участия в государственных и муниципальных закупках с учетом изучения имеющегося передового международного опыта. Подтверждение тому — Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и

муниципальных нужд» от 21.07.2005 №94-ФЗ, в котором сделана попытка решения данной проблемы, хотя многие вопросы так и остались неосвоенными. Насколько эта попытка оказалась удачной — покажет время.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Валигурский Д.И. *Предпринимательство: развитие, государственное регулирование, перспективы*. — М.: ИТК Дашков и Ко, — 2005. — С. 332.

2. Глазкова М., Виленский А. *Государственный и муниципальный заказ для малого бизнеса // Вопросы экономики*. — 2003. — № 4. — С. 100-105.

3. Брагина Е. *Малый бизнес: состояние и перспективы // Свободная мысль*. — 2007. — № 2. — С. 9-11.

4. Лебедева С.Ю. *Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом*. — 2006. — № 1. — С. 21-24.

5. Орлов А. *Малое предпринимательство: старые и новые проблемы // Вопросы экономики*. — 2006. — № 4. — С. 15-18.

6. Фетисов Э.Н., Яковлев И.Г. *Предпринимательству — государственную поддержку // Социс*. — 2007. — № 2. — С. 39-42.

7. Грасмик К.И. *Как создать систему государственного заказа на продукцию малых высокотехнологичных предприятий // ЭКО*. — 2006. — № 1. — С. 12-33.

8. Грасмик К.И. *Участие малых высокотехнологичных предприятий в выполнении государственного и муниципального заказа: эмпирический анализ // ЭКО*. — 2006. — № 10. — С. 82-91.

*М.А. Бровкина
Ставропольский государственный
педагогический институт,
г. Ставрополь*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ АПК РЕГИОНА

Маркетинг в АПК следует рассматривать как один из важнейших элементов механизма хозяйствования. Его позитивное воздействие состоит в следующем. Осуществляя маркетинговую деятельность, исследуя потребности рынка, каждое предприятие АПК одновременно сможет содействовать увеличению объема совокупного спроса и объема продаж, а точнее сказать, соответствию производимой продукции структуре спроса.

Агропромышленный комплекс – межотраслевая система, социально-экономическая эффективность которой определяется степенью удовлетворения потребности общества в продуктах питания, других товарах сельскохозяйственного происхождения.

Маркетинговая деятельность в АПК должна строиться на общих принципах маркетинга, имеющих универсальный характер, основанных на сходстве мотивов поведения людей, на опыте мировой коммерческой деятельности. Одновременно технология маркетинга в АПК должна осуществляться обязательно с учетом специфики этого ком-

плекса и входящих в него сфер.

В зависимости от формы хозяйствования определяется организационная структура предприятия и маркетинговой деятельности. Например, в крупном сельскохозяйственном предприятии может быть создан отдел маркетинга, структура которого должна быть обоснована с учетом специфики предприятия.

В условиях фермерского хозяйства решение по поводу организационной структуры маркетинговой деятельности будет иным. Фермер не будет создавать службу маркетинга. Фермеру придется этой деятельностью заниматься самому и воспользоваться услугами консультанта.

Приоритетным направлением развития информационно-консультационной службы является создание системы маркетинговой информации и информационного взаимодействия по технологиям в органах управления АПК и сельскохозяйственном производстве. В числе важнейших задач, стоящих перед региональными Информационно-консультационными службами (ИКС), - внедрение инновационных технологий, распространение

научно-технических достижений и передового опыта.

Информационно - консультационные службы регионов совместно с системой информации о рынках оперативно обеспечивают сельских товаропроизводителей достоверной информацией о конъюнктуре цен, покупателях и продавцах (конкурентах) сельскохозяйственной продукции, аналитическими материалами о состоянии рынка сельскохозяйственной продукции и другой информацией, что позволяет руководителям и специалистам предприятий и организаций АПК принимать экономически обоснованные, мотивированные решения.

Региональные ИКС оказывают широкое содействие внедрению информационных технологий на уровне региона, районов и предприятий АПК. Основная задача информационных технологий - использовать по назначению оборудование региональных узлов компьютерных телекоммуникаций и имеющихся корпоративных региональных сетей.

Среди мероприятий региональной программы, обеспечивающих повышение отдачи оборудования узла телекоммуникаций, - перевод его на режим Интернет-телефон, реализация режимов телеконференций и компьютерной телефонии. Безусловно, это позволит изменить технологию оперативного консультирования клиентов, существенно повысить роль и отдачу региональной ИКС, особенно её наиболее квалифицированных экспертов-консультантов.

Важнейшим аспектом в деятельности всех ИКС являлось проведение конференций, семинаров, совещаний и других мероприятий.

Использование демонстрацион-

ных полей и ферм для пропаганды инноваций и передового опыта является одним из самых эффективных методов консультирования товаропроизводителей, позволяющих в конкретных условиях показать инновационные технологии, перспективные сорта сельскохозяйственных культур, продуктивных животных, новые машины и оборудование.

Опытно-демонстрационная деятельность ИКС должна получить дальнейшее развитие во всех регионах с учетом их особенностей и специализации.

Принимая во внимание возросшую потребность в кадрах, глубоко владеющих теорией и практикой рыночной экономики, рыночного менеджмента и делового предпринимательства, многие регионы на местах активно проводят обучение кадров.

Оценить прямой экономический эффект деятельности консультационной службы не всегда возможно. Часто он носит косвенный характер.

Региональные ИКС должны стремиться к расширению перечня консультационных услуг, оказываемых товаропроизводителям АПК, активнее использовать демонстрационные поля, фермы, распространять наиболее актуальную информацию через печатные издания и другие СМИ.

В работе региональных ИКС медленно внедряются основные методы консультирования - демонстрационная деятельность, организация и проведение «полевых дней» и пр.

Назрела необходимость создания межрегиональных центров обучения кадров во всех природно-

климатических зонах страны, а районных центров - для подготовки их на региональном уровне.

Опыт работы информационно-консультационных служб показывает, что они стали действенным механизмом доведения до сельхозпроизводителей рыночной, технологической и другой необходимой информации.

Организация информационно-консультационных служб для АПК России является делом не только внутренней политики, но и задачей мирового значения.

Имеющийся производственный, научный и кадровый потенциал обеспечил бы хорошую отдачу, но только при умелом и рачительном хозяйствовании, а также при наличии обратной связи, которая передает информацию об экономической реальности всем, имеющим к ней отношение: потребителям и производителям, государственным деятелям и исполнителям. Обратная связь помогает выявить наиболее экономически оправданные в конкретной ситуации технологии. Сейчас началась работа по созданию единой государственной сети информационно-консультационных служб, ведется кропотливая работа по организации федерального центра информационно-консультационных служб и развитию вертикали управления службой в масштабе страны. Ведется и поиск источников финансирования, определяются формы и статус информационно-консультационных служб на районном, региональном и федеральном уровнях. Все делается для создания сети или управляемой структуры и чрезвычайно мало сделано до сих

пор для создания устойчивой структуры. В условиях рыночной экономики единственный объективный критерий, на основе которого можно оценить эффективность метода проведения какого-либо мероприятия - это экономическая выгода конечного пользователя.

Посещение хозяйств, беседы с фермерами и специалистами показали консультантам колледжа, что самые большие проблемы возникают у крестьян весной. Постоянное повышение цен и нехватка средств на семена и горюче-смазочные материалы превратили весну из прекрасного времени года в проклятое. Информационно-консультационная служба помогала в поиске недорогих семян, кооперировала товаропроизводителей во время посевных работ (составлялись информационные сообщения по сельскохозяйственной технике и возможностях выделения ее в аренду). Очевидно, это были временные меры спасения, требовались новые подходы к организации и технологии производства. Консультант службы Е. И. Балюк, преподаватель высшей категории и агроном с практическим опытом работы, нашел информацию по выращиванию мощных хлебных кустов, поделился знаниями с коллегами по службе. Информация была оформлена в виде письменной консультации, но практики проявили мало интереса к ней. Тогда было принято решение организовать опытные демонстрационные поля.

Полевые консультанты экспериментально доказали эффективность способа выращивания зерновых при одновременном посеве весной яровых и озимых культур. Он позволяет фермерам и хозяй-

ствам сеять один раз весной и получать три урожая. Это сокращает весенние затраты на посев, так как посев ведется один год и следующей весной нет необходимости работать в поле. Способ является также и средством борьбы с эрозией почв и вымыванием из нее питательных веществ. Сельские товаропроизводители проявили большой интерес к проведению и результатам эксперимента, заявили о желании участвовать в семинаре по данной тематике.

Информационно - консультационные службы должны консультировать и давать новую информацию по организации, управлению, праву и финансам, но в технологиях растениеводства и животноводства множество профессиональных тонкостей, которые может знать только специалист с многолетним стажем. Ценность их знаний возрастает и от того, что они хорошо знакомы с районом, могут дать советы, которые нельзя найти в библиотеке. Очень важно уметь приглашать людей, объяснять им статус добровольца. Вознаграждение за их труд - возможность быть на людях, обсуждать вопросы производства, участвовать в семинарах и конференциях, по их признанию, моральная плата признания их профессионализма, возможность работать в команде гораздо больше значат, чем деньги (что, безусловно, не снимает вопрос возможной оплаты работы). Работа рядом с добровольцем может дать молодым консультантам больше, чем месяцы курсов переподготовки. Формирование института полевых консультантов наряду с восстановлением системы экспериментальных площадок различных форм действия

(демонстрационные поля, опытные хозяйства и технопарки) под эгидой ИКС позволит значительно повысить экономическую эффективность системы информационно-консультационного обеспечения АПК.

Психологические барьеры на пути к рынку, прежде всего, выражаются в отсутствии рыночной мотивации у большей части руководителей, специалистов, а также населения. Незрелость рыночного менталитета является серьезным тормозом в осознании необходимости использования концепции маркетинга.

В зависимости от степени вовлеченности организаций в маркетинг можно выделить следующие уровни использования данной концепции:

- деятельность организации в целом переориентирована на маркетинг как концепцию рыночного управления, что предопределяет не просто создание служб маркетинга, но и изменение всей "философии" управления;
- в организации используются отдельные комплексы (группы взаимосвязанных методов и средств) маркетинговой деятельности — разработка и производство продукции исходя из изучения спроса и конъюнктуры рынка, послепродажное обслуживание и др.
- в организации изолированно реализуются отдельные элементы маркетинга — реклама, стимулирование продаж, ценообразование с учетом спроса и др.

В сегодняшних российских условиях одним из эффективных способов представляется гибкое построение ассортиментной, ценовой распределительной полити-

ки, средств коммуникации на основе маркетинговых исследований. Основные ее направления — расширение; сокращение; углубление; стабилизация; обновление и совершенствование ассортимента. В реальной практике это достигается с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента. К их числу относятся прибыль, приносимая сельскохозяйственной продукцией, спрос на конкретные виды продукции переработки; сырьевые, технологические и кадровые возможности предприятий по их выпуску; каналы распределения; а для реализаторов — еще и материально-техническая база фирмы.

Снижение доли отечественных продуктов в ассортименте в значительной мере определяется нехваткой качественного сырья, устаревшей материально-технической базой предприятий аграрного комплекса, низкой квалификацией работников, отсутствием или несовершенством каналов распределения, рекламы, что, в свою очередь, является следствием тяжелого финансового положения российских производителей, которое усугубляется низкой конкурентоспособностью производимых ими товаров. Лишь те предприятия, которые сумели разорвать этот порочный круг, сегодня наращивают свое производство.

Представляется, что в наших условиях в настоящее время применение маркетинга как цельной концепции рыночного управления скорее исключение, нежели правило. Речь идет об организациях, выпускающих продукцию или оказывающих услуги, предназначенные для массового потребителя. Эти организации действуют в условиях конкурентной борьбы на рынках, где

доминируют потребители и где существуют условия принятия самостоятельных согласованных решений по всем элементам комплекса маркетинга. К числу таких организаций относятся, прежде всего, частные и акционерные предприятия небольших и средних размеров, которые быстрее адаптируются к рыночной экономике.

Более реальным в существующих условиях является использование взаимосвязанных методов и средств маркетинговой деятельности, а также отдельных элементов комплекса маркетинга.

Безусловно, маркетинговая стратегия приносит качественно новые моменты в сбытовую политику производственных организаций, но для достижения максимальной эффективности в производственно-сбытовой деятельности необходимо использование всего комплекса маркетинга.

В заключение хотелось бы подчеркнуть основополагающий момент успешной коммерческой деятельности: если меры по обеспечению рыночного (коммерческого) успеха товара принимаются только на каком-то отдельном этапе (сбыт или формирование товарной политики), то полученный эффект будет незначителен. Маркетинг должен пронизывать всю деятельность предприятия, начиная от синтеза и информирования о возможности и целесообразности создания новых перспективных технологий, товаров и услуг и заканчивая своевременным отказом от технологий, товаров и услуг, исчерпавших свои рыночные возможности; маркетинг должен включаться во все этапы формирования политики фирмы,

в производственный процесс, должен связывать отдельные элементы деятельности товаропроизводителя и предпринимателя на рынке в единую экономическую концепцию.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Челенков А.П. *Маркетинг : Центр маркетинговых исследований и менеджмента*. — М. : ФКК Росконтракт, — 2007.

2. Голубков Е.П. *Маркетинг в России и за рубежом*. — М.: Финпресс, — 2005.

3. Бурцева, Т. А. *Интегрирован-*

ные системы маркетинговой информации // Маркетинг. — 2005. — № 5. — С. 22-34.

4. Ковалева В. Д. *Интегрированные системы маркетинговой информации: формирование и проектирование: монография*. — Ставрополь: Сервисшкола, — 2006.

5. Фетюхина, О. Н. *Маркетинг продукции АПК в «зеленой корзине» ВТО // Маркетинг в России и за рубежом*. — 2006. — № 6. — С. 67-75.

6. Титова Н. Е. *Маркетинг*. — М.: Владос, — 2007. — С. 349.

*Л.И. Медведева, И.И. Рязанцев
Ставропольский государственный аграрный
университет,
г. Ставрополь*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Во многих странах с развитой рыночной экономикой широкое распространение получила арендная форма хозяйствования. Аренда представляет собой акт передачи собственником (в частности, собственником земли) принадлежащего ему средства производства внаём на определённый срок за определённую плату вместе с правами владения, частичного распоряжения ими и хозяйственного использования. При этом, надо отметить, арендатор не становится собственником - владельцем земли. Более того, он и не полный собственник прибавочного продукта, т.к. должен часть его отдавать арендодателю в качестве арендной платы. Однако экономическое отношение к средствам производства, земли у арендатора качественно другие по сравнению с простым пользователем — наёмным работником или рядовым колхозником, как это было в условиях общегосударственной собственности на землю. Арендные отношения способствуют формированию более тесных связей с конечными результатами труда, существенному снижению степени отчуждённости. На период арендно-

го договора, арендатор становится если не полноправным, то реально многоправным хозяином, который имеет право самостоятельно определять направленность производства, по своему усмотрению организовать технологический процесс, выбирать альтернативные каналы реализации производственной продукции, с учётом экономической эффективности, использовать доход по своему усмотрению, добровольно формировать хозяйственных и коммерческих партнёров и формы взаимодействия с ними.

В отличие от российской реальности, в странах с развитыми гражданскими и хозяйственными правами арендатор признаётся полноправным юридическим лицом, а договор аренды имеет мощную юридическую силу. Тем самым гарантируется сохранение партнёрского характера отношений собственника и арендатора.

Рассматривая исследуемую проблему, можно обнаружить, что арендные отношения охватывают широкий спектр экономических вопросов, имеют сложную структуру. К ним, прежде всего относится такой институт как доверитель-

ная собственность (траст), который предполагает взаимодействие таких участников отношений как учредитель, который отчуждает определенное имущество; доверительный собственник, использующий данное имущество только в оговоренных целях; выгодоприобретатель пользующийся доходами от использования имущества. Другим институциональным инструментом в рамках арендных отношений в широком смысле слова является договор поручительства, предполагающий участие в нем трех сторон: доверителя, поручителя и кредитора. Доверитель или должник доверяет оплату своего обязательства перед кредитором поручителю, который в свою очередь, вместе с должником несет солидарную ответственность за исполнение данного обязательства.

Однако эти институты рыночных отношений собственности непосредственно нами не рассматриваются в исследуемой проблеме. В условиях переходной экономики вопросы рационального использования земли наиболее эффективно решаются с помощью института аренды. Проблема аренды земли и возникающие при этом множество экономических, социальных и правовых вопросов сегодня приобрели особую актуальность.

Суть арендных отношений в аграрном секторе заключается в том, что арендодатель предоставляет арендатору во временное владение и использование (за определенную плату имущество, которое остается собственностью арендодателя как на протяжении всего срока действия договора аренды, так и его окончания).

В сельском хозяйстве объек-

том аренды выступает прежде всего земля, а также сельскохозяйственная техника и инвентарь при этом, плоды продукции и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, является его собственностью.

Арендная плата за сельскохозяйственную технику включает в себя сумму амортизационных отчислений на полное восстановление, затраты на ремонт и поддержание переданного в аренду имущества в работоспособном состоянии, а также проценты от прибыли.

Следует отметить две характерные особенности арендных отношений, раскрывающие их экономическую сущность: с одной стороны, они способствуют цивилизованному становлению частной собственности на средства производства, а, с другой — ведет к поиску рациональных моделей ее использования, например, путем смены владельца и распорядителя. В процессе аренды происходит также саморазвитие отношений собственности, возникновение смешанных форм землевладения и землепользования (совместная или долевая). Вкладывая свои средства и труд в улучшение земли в количественное умножение сельскохозяйственной техники, арендаторы становятся не только владельцами, но и собственниками таких приращений.

Арендатор земли выполняет одновременно три роли: предпринимателя — труженика — собственника. Он не только использует переданные ему земельные участки, но и владеет, и распоряжается ими определенным образом. Более того, арендатор является полным собственником вложенных им (с

разрешения наймодателя) отдельных и неотделимых затрат в улучшение земли, а также части новых основных средств, по крайней мере в размере их прироста за счет собственной прибыли за период аренды.

Исходя из диалектики взаимодействия формы и содержания в арендной деятельности, как и в любом экономическом явлении, следует выделять ее экономическую сущность и конкретные организационные формы ее реализации в рыночной действительности.

Как и всякая экономическая категория, аренда имеет свое собственное содержание и различные конкретные формы проявления, которые можно представить с разной степенью условности. Поэтому в экономической литературе различают экономическую сущность аренды и институциональные формы ее проявления.

Аренда в широком смысле является организационной формой предпринимательской деятельности, реализующей отношения собственности. Аренда выражает определенное взаимодействие элементов производительных сил и производственных отношений. С точки зрения производительных сил арендные отношения характеризуются организационно-правовыми формами производства, наймом всех или части вещественных элементов предпринимательской деятельности, в частности — земли. Социально-экономическое содержание аренды определяется отношениями собственности, которые трансформируются с целью поиска альтернативных вариантов хозяйствования.

С точки зрения принципа при-

своения экономическая сущность арендных отношений не может быть сведена только к одной форме собственности, т.к. в течение всего срока сделки имущество, приобретаемое специально для сдачи его в аренду, принадлежит арендодателю, а использование имущества и результат его функционирования, т.е. созданный продукт, принадлежит арендатору. При этом сохраняемая стоимость потребленного имущества является достоянием собственника арендного имущества (арендодателя), но присоединяемая к ней новая стоимость становится собственностью непосредственного производителя (арендатора). В результате получается, что структурные компоненты стоимости продукции принадлежат разным собственникам.

Как показывает мировая практика, аренда — это один из эффективных способов расщепления собственности с целью более эффективного использования ресурсов, массового привлечения инвестиционных источников. Так, основные параметры инвестиционного решения для экономического субъекта (срок, объем, структура и источники финансирования) находятся в гибком соотношении друг с другом. В частности, сроки договора аренды могут широко варьироваться в зависимости от целей и возможностей хозяйствующего субъекта. Объемы и структура арендуемого имущества могут регулироваться как арендатором, так и арендодателем. Гибким элементом арендных отношений являются арендные платежи, их состав, размер, виды и формы. Сроки определяются на договорной основе с учетом интересов сторон с учётом

существующего законодательства.

Арендная форма хозяйствования имеет ряд неоспоримых преимуществ. Арендный договор дает возможность арендодателю для инвестиций использовать как собственные финансовые средства, так и арендную плату, т.е. расширяется финансовая база хозяйственной деятельности. У арендатора есть возможность выбора гибкого графика выплаты арендных платежей, позволяющих ему без резкого финансового «напряжения» обновлять производственные фонды, приобретать необходимое имущество.

Для арендодателя выступить инвестором в форме сдачи в аренду имущества, особенно земли, может оказаться более выгодным, чем инвестирование в форме денежного капитала с риском не возврата. За арендодателем сохраняется право собственности на переданное имущество, которое в отличие от денег, может выступать в качестве залога, для арендатора аренда земли несет в себе возможность избежать риск, связанный с моральным и физическим износом. Земля не становится его собственностью, а берется во временное пользование.

В итоге, договор аренды земли более приспособлен к реализации инвестиционных характеристик, присущих капиталоемким объектам рыночной экономики. Поэтому инвестиционная составляющая данного правового института более адекватна динамичному характеру

рыночного механизма хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Трясцин М. М. Концептуальные подходы к развитию АПК и укреплению прогосударственной безопасности территории // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 10. – С. 145-147

2. Морозова Ж. А. Арендные отношения. Правовое регулирование, бухгалтерский учет и налогообложение. – М.: Вершина. – 2006.

3. Гольцблат А. А. Сделки с землей: купля-продажа, аренда, приватизация, ипотека. – М.: Статут, 2004.

4. Ушачев И. Агрпромышленный сектор: основные направления и проблемы // Экономист. – 2006. – № 5. – С. 86-93.

5. Бочеров А. В. Лизинг как эффективный инновационный механизм привлечения инвестиций в реальный сектор экономики России // Экономические науки. – 2007. – № 3 – С. 203-206.

6. Сигоренко В. Аграрный сектор России в глобальной экономике // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2007. – № 6 – С. 5-9.

7. Ковалев Е. Агрпрогосударственный сектор России: новые возможности и старые проблемы // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 7. – С. 40-47.

*А.А. Папшуов
Карачаево-Черкесская государственная
технологическая академия,
г. Черкесск*

ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Обращаясь к ситуации в России, важно констатировать, что рыночно ориентированные институциональные изменения в агропромышленной сфере протекают в регионально стратифицированной среде, приобретая в этой связи свою территориальную специфику. Наглядной иллюстрацией тому являются выраженные региональные различия в диверсификации землепользования по основным формам аграрного производства, фиксируемые, в частности, по такому важному индикатору институционально - трансформационных преобразований, как удельный вес в общей структуре используемых земель крестьянских (фермерских) хозяйств, личных подсобных хозяйств, коллективных предприятий.

Как свидетельствует проведенное исследование, присутствие фермерских форм хозяйствования наиболее ощутимо в ведущих, традиционно специализированных на товарном зерновом хозяйстве, регионах Северного Кавказа и Поволжья: Волгоградской области (здесь на долю крестьянских хозяйств приходится 15,4% всех сельскохо-

зяйственных земель), Ростовской области (14,9%), Саратовской области (12,3%) и др. Обобщая, можно даже говорить о некоем элементе географической зональности в укоренении подобного рода инновации: роль фермерских хозяйств в сельскохозяйственном производстве в целом возрастает по мере продвижения к юго-западным регионам России.

Характеризуя ситуацию в отдельных регионах - субъектах федерации, нельзя не отметить, что воздействие природно-экологических условий в сильной степени корректируется институциональными факторами, включая ментальность населения, позиции властных структур и т.п. Так, в частности, в республиках Северного Кавказа (за исключением Адыгеи) удельный вес крестьянских хозяйств в землепользовании в среднем в 2-2,5 раза ниже, чем в сопредельных краях и областях Юга России. Аналогичный показатель в Ульяновской области почти втрое уступает ее ближайшим соседям - Самарской и Саратовской областям. И примеров подобного рода много.

В результате такой региона-

лизации до сих пор не найдены оптимальные организационно-экономические и правовые формы и способы эффективного использования одного из важнейших и неоченимых факторов производства, которым является земля. Продовольственная проблема, о которой так много говорилось в стране многие годы, так и не была решена. Колхозы и совхозы, на которые возлагались большие надежды, не доказали экономическими достижениями своих преимуществ в области эффективного и рационального использования земельных ресурсов. В итоге возникла объективная необходимость кардинального реформирования земельных отношений. При этом ставились следующие задачи принципиального характера:

- преодоление государственной монополии на землю, образование разных форм собственности в сельскохозяйственном производстве;
- применение механизма платности использования земли, что связано с экономической реализацией функций земли как составной части национального богатства страны;
- формирование цивилизованного рынка земли, который должен содействовать оптимальной концентрации сельскохозяйственных угодий в руках эффективных собственников и решению продовольственной проблемы;
- усиление экологических требований, связанных с сохранением и увеличением почвенного плодородия;
- совершенствование земельного законодательства и обеспечение действенного государственного контроля за его соблюдением.

Следует подчеркнуть, что мно-

гие из этих задач до сих пор не претворены в жизнь. А по определению, земельные отношения - это совокупность социально-экономических, юридических отношений между всеми субъектами земельного рынка по поводу владения, пользования, распоряжения землей и управления названными процессами.

В условиях переходной экономики имел место, по существу, «пожарный» метод перехода сельского хозяйства к рыночным формам хозяйствования, что повлекло за собой разрушительные последствия, о чем говорят следующие цифры. С начала 90-х гг. инвестиции в сельское хозяйство РФ уменьшились в 20 с лишним раз, в результате в настоящее время выбытие основных фондов в 6 раз превышает их ввод; сумма просроченной задолженности сельскохозяйственных предприятий превышает всю государственную поддержку, направленную в АПК, примерно в 10 раз.

Этот процесс повлек за собой сокращение посевных площадей под зерновыми культурами по сравнению со среднегодовым уровнем 1986 - 1990 гг., за 10 лет объем валовой сельскохозяйственной продукции (с 1996 по 2006 гг.) сократился в России в 3 раза.

Размер земельных ресурсов, структура и уровень использования в разных субъектах РФ не одинаков. Ставропольский край - регион развитого сельскохозяйственного производства, характеризующийся огромным многообразием земель.

По данным государственного учета земель в Ставропольском крае на 1 января 2007 года в государственной и муниципальной собственности находится 2446,9 тыс. га, или 37% земельного фонда края.

В собственности граждан, их объединений и юридических лиц числится 4169,1 тыс. га, или 63% земельного фонда края. Из всех земель, находящихся в собственности, на долю граждан и их объединений приходится 59,7% земельного фонда края (3951,1 тыс. га), в собственности юридических лиц находится 218 тыс. га, или 3,3%.

В структуре частной собственности на землю доля граждан составляет 94,7%. В основном, это собственники земельных долей, земли которых входят в состав реорганизованных сельхозпредприятий.

Увеличение площади земель, находящихся в собственности юридических лиц, связано с процессом реорганизации сельхозпредприятий и передачей земельных долей в уставной капитал сельхозпредприятий, а также уточнением площадей, находящихся в собственности крестьянских (фермерских) хозяйств, не прошедших перерегистрацию в индивидуальных предпринимателей. Распределение земель по категориям показывает преобладание в структуре земельного фонда края земель сельскохозяйственного назначения, на долю которых приходится 90,6% (5993,7 тыс. га). Земли поселений занимают 3,6% территории края, или 239,1 тыс. га. Земли лесного и водного фонда, земли запаса занимают соответственно 1,7%, 0,8% и 2,3% от общей площади края, или 113,5 тыс. га, 152,2 тыс. га.

В составе земель сельскохозяйственного назначения преобладают сельскохозяйственные угодья, площадь которых составляет 5561,5 тыс. га (92,8%). На долю земель, занятых древесно-кустарниковой растительностью приходится 2,1%, или 125,5 тыс. га. Под болотами и

поверхностными водными объектами находится 90,7 тыс. га или 15%. Строения и дороги занимают 119,0 тыс. га, или 2%, около 1,6% приходится на прочие земли. По состоянию на 1 января 2007 года земли сельскохозяйственного назначения, которые находятся в собственности граждан, составляют 3884,1 тыс. га (58,7% площади данной категории), в собственности юридических лиц - 217,9 тыс. га (3,6%), 1891,7 тыс. га, или 31,6% земель сельскохозяйственного назначения находится в государственной и муниципальной собственности, из общей площади которых 308,8 тыс. га передано гражданам в пользование, владение и аренду и 1580,4 тыс. га используется юридическими лицами.

Такой факт, как передача земель сельскохозяйственного назначения в частную собственность, привел к коренной перемене в составе и структуре сельскохозяйственных предприятий в Ставропольском крае. На сегодняшний день в крае большинство колхозов и совхозов реорганизовано и перерегистрировано в соответствии с законодательством. В числе перерегистрированных предприятий около 75,9% занимают предприятия, основанные на коллективно-долевой собственности, частной собственности на землю и имущество. В них преобладают сельскохозяйственные кооперативы, составляющие 51,8%; акционерные общества закрытого типа составляют 13,1%; 11 колхозов, занимающих соответственно 2,3% в структуре, сохранили прежнюю форму хозяйствования. Однако передача земель в частные руки не привела к их более эффективному использованию, к совершенствованию экономических отношений.

За годы реформ нарушились отношения товарного обмена сельского хозяйства с другими отраслями, в частности с теми, которые производят для сельского хозяйства средства труда.

Говоря о понятии частной собственности на землю, нельзя упустить ее свободный оборот, а это означает, что она становится товаром. Но это особый товар, отличающийся от всех других. Вовлечение земли в товарооборот, само по себе, не очень сложный процесс. Однако проблема заключается в том, что земля в регионах России неоднородна. Соответственно, правила и механизм предоставления земельных участков в собственность не могут быть универсальными или стандартными для всех регионов страны, отдельных территорий, будь то черноземный Краснодарский край или зона вечной мерзлоты - Якутия или Ханты-Мансийский автономный округ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Назаренко В. И. *Земельные отношения и рынок земли.* – М.: Памятники исторической мысли, – 2005.
2. Пащенко, Е. Г. *Земельные отношения в современном мире // Закон.* – 2007. – № 7. – С. 23-40.
3. Кузнецов, А. С. *Земельные отношения в современной России: субъектно-объектный подход к развитию рынка земли // Экономические науки.* – 2007. – № 3. – С. 146-149.
4. Петросянц, В. З. *Региональное развитие и факторы экономического роста // Региональная экономика: теория и практика.* – 2007. – № 12. – С. 10-17.
5. Клисторин, В. И. *Качество экономического роста и региональное развитие // Регион: экономика и социология.* – 2006. – № 11. – С. 30-41.

*Т. А. Кулаговская
Северо-Кавказский государственный технический
университет,
г. Ставрополь*

КЛАССИФИКАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ «ЗОЛОТОГО СЕЧЕНИЯ»

В настоящее время между учеными-экономистами нет единства по вопросу классификации и структуризации материальных ресурсов.

В данной работе мы решили подойти к проблеме классификации материальных ресурсов с достаточной долей абстрагирования от реальной логистической деятельности. За основу наших рассуждений принимаем следующий опытный факт (аксиому).

Рассмотрим коротко сущность и правила определения «золотых пропорций». Золотое сечение — это такое пропорциональное деление отрезка на неравные части, при котором весь отрезок так относится к большей части, как сама большая часть относится к меньшей; или другими словами, меньший отрезок так относится к большему, как больший ко всему.

Понятие о золотом делении ввел в научный обиход Пифагор, древнегреческий философ и математик (VI в. до н.э.). В дошедшей до нас античной литературе золотое деление впервые упоминается в «Началах» Евклида. Во 2-й книге «Начал» дается геометрическое построение золотого деления. В эпоху Возрождения усиливается интерес к золотому делению среди ученых и художников в связи с его применением, как в геометрии, так и в искусстве, особенно в архитектуре. Леонардо да

Винчи также много внимания уделял изучению золотого деления. Он производил сечения стереометрического тела, образованного правильными пятиугольниками, и каждый раз получал прямоугольники с отношениями сторон в золотом делении.

Факты, подтверждающие существование золотых S-сечений в природе, приводит белорусский ученый Э.М. Сороко в книге «Структурная гармония систем» (Минск, «Наука и техника», 1984). Автор выдвигает гипотезу о том, что золотые S-сечения есть числовые инварианты самоорганизующихся систем. Будучи подтвержденной экспериментально, эта гипотеза может иметь фундаментальное значение для развития синергетики — новой области науки, изучающей процессы в самоорганизующихся системах. В настоящее время все чаще говорят о том, что следующим этапом развития логистики станет синергетика. Это еще один повод обратить пристальное внимание на методы золотого деления.

Попытаемся применить правила «золотого деления» к проведению классификации материальных ресурсов предприятия. Цель работы — разделить материальные ресурсы на группы с использованием методов «золотого сечения» и сравнить результаты с существующими процентными соотношениями групп А, В и С.

Общепринятого подхода к вопросу структуризации материальных ресурсов не существует до настоящего времени. Наиболее распространенным методом для составления такой классификации является метод ABC. Метод ABC – способ формирования и контроля за состоянием запасов, заключающийся в разделении номенклатуры N реализуемых товарно-материальных ценностей на три неравноценных подмножества A , B , C на основании некоторого формального алгоритма.

Позиции номенклатуры, отнесенные к группе A , — немногочисленные, но на них приходится преобладающая часть денежных средств, вложенных в запасы. Это особая группа с точки зрения определения величины заказа по каждой позиции номенклатуры, контроля текущего запаса, затрат на доставку и хранение.

К группе B относятся позиции номенклатуры, занимающие среднее положение в формировании запасов склада. По сравнению с позициями номенклатуры A они требуют меньшего внимания, за ними производится обычный контроль текущего и страхового запасов на складе и своевременности заказа.

Группа C включает позиции номенклатуры, составляющие большую часть запасов: на них приходится незначительная часть финансовых средств, вложенных в запасы. Как правило, за позициями группы C не ведется постоянный учет, а проверка наличия осуществляется периодически (один раз в месяц, квартал или полугодие); расчеты оптимальной величины заказа и периода заказа не выполняются.

Значимость применения ABC метода на предприятии рассматривается практически во всей многочисленной литературе по снабжению. Обычно в процессе проведения ABC-анализа сопоставляют количественно-стоимостные характеристики ресурсов, в результате чего выявляется, что незначительное количество наимено-

ваний сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий составляет большую часть издержек на приобретение ресурсов, в то время как для большего количества ресурсов эта доля издержек весьма незначительна. Но в определении координат точек A и B между учёными нет единства. Рассмотрим существующие подходы к определению границ номенклатурных групп.

На основании правила Парето был создан эмпирический метод определения границ номенклатурных групп, базирующийся на данных обследований. Метод имеет две разновидности: 1. Координаты точки A принимаются следующими: $YA = 80\%$; $XA = 20\%$, а координаты точки B , соответственно, $YB = 95\%$; $XB = 50\%$. Таким образом, точка A определяет 20% границу номенклатуры, $(A + B)$ - 50% номенклатуры. 2. Координаты точки A принимаются $(75/10)$, координаты точки B — $(95/35)$.

При использовании дифференциального метода приводится следующий алгоритм разбиения материальных ресурсов на группы. Подсчитывается общее количество заявок, поступивших в определённый период, и делится на общее количество позиций в номенклатуре N , в результате чего выводится средний показатель количества заявок P на одну позицию номенклатуры N . Все материальные ресурсы, количество заявок на которые в 6 и более раз превышает P , включаются в подмножество A . В подмножество C включаются все материальные ресурсы, количество заявок на которые в 2 и более раза меньше P . Все остальные материальные ресурсы включаются в подмножество B .

При расчёте аналитическим методом последовательность расчёта следующая:

1. Количество деталей N нормируется в интервале 0-1 и вводится аргумент x .

2. Задаётся вид функциональной зависимости $y = f(x, ap)$, где ap - коэффициенты.

3. Коэффициенты ар определяются с помощью методов наименьших квадратов.

4. При определении коэффициентов ар необходимо соблюдать следующие условия: первое — при $x=0, y=0$; второе при $x=1, y=1$; что позволяет сократить число уравнений для определения коэффициентов ар.

После этого шага переходят к номенклатуре, которая делит номенклатуру на две группы.

Вводится новая система координат, принимая за начало отсчёта абсциссу x_A и ординату $y(x_A)$.

Каждый из описанных выше методов определения номенклатурных групп имеет как свои достоинства, так и недостатки.

На наш взгляд, методы теории «золотого деления» можно применить к классификации запасов следующим образом.

Начнем со стоимостного аспекта классификации запасов.

Закладывая соотношение между наиболее ликвидными позициями номенклатуры (группа А) и всеми остальными позициями (группы В и С), получаем следующее уравнение:

$$A/(B+C) = 1,618 \text{ или}$$

$$A/(1-A) = 1,618$$

В результате расчетов получаем, что материальные ресурсы должны быть разделены на классы следующим образом: группа А должна составлять 61,8% от стоимости запасов, а группы В и С в совокупности — 38,2%.

Соотношение групп В и С также должно подчиняться принципам «золотого сечения»:

$$B+C = 0,382$$

$$B/C = 1,618.$$

$$\text{Тогда } B = 0,236, \text{ а } C = 0,146.$$

Следовательно точка В определяет 23,6% границу номенклатуры, а точка С — 14,6% номенклатуры по стоимости запасов.

Как показывают исследования, «золотое сечение» присутствует не только

в стоимостной классификации запасов, но и в классификации по количественному аспекту.

При этом система уравнений принимает следующий вид:

$$A+B+C = 1$$

$$B/A = 1,618$$

$$C/B = 1,618$$

В результате несложных математических вычислений получаем следующие результаты относительно классификации запасов по количественному аспекту. Группа С может составлять 50%, группа А — 19,1% и группа В — 30,9%.

Сравнение результатов «золотого деления» материальных запасов и существующих процентных соотношений номенклатурных групп, обобщенных авторами, проведено в таблице 1.

Анализ таблицы свидетельствует о следующем:

1. Использование метода Фибоначчи (теории «золотого сечения») дает достоверные результаты деления материальных ресурсов на классы.

2. Диапазон полученных границ групп сходен с процентными соотношениями ряда других источников.

Таким образом, мы попытались обосновать деление материальных ресурсов на классы с учетом закономерностей построения природы вообще и перенести принцип построения всего живого на порядок определения номенклатурных групп материальных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Поташева, Г. А. Подходы к оценке организационного потенциала фирмы на основе принципа «золотого сечения» // Проблемы теории и практики управления. — 2007. — № 7. — С. 100-107.
2. Трухачев В. И. Экологический менеджмент и экономика природных ресурсов. — Ставрополь: АГРУС, — 2005.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика процентных соотношений групп А, В и С

Источник	Группа А		Группа В		Группа С	
	Y _A	X _A	Y _A	X _A	Y _A	X _A
С использованием «золотого сечения»	61,8	19,1	23,6	30,9	14,6	50
Б. А. Аникин, и др.	80	15-20	10-15	30	5-10	50-55
APICS (рекомендуемые параметры)	50-70	10-20	20	20	10-30	60-70
Р. Н. Ballou	60,7	14,3	28,4	35,7	10,9	50
	49,44	11,1	42,94	38,9	7,42	50
Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс	80	20	15	30	5	50
Д. А. Гаврилов	81	20	17,5	40	2,5	40
А. М. Гаджинский	75	10	20	20	5	70
В. В. Глухов	65	15	20	20	15	65
М. Кристофер	80	20	15	20	5	30
М. Р. Линдерс, Н. Харольд	75	20	15	30	-	-
• запасы	70-80	10	10-15	10-20	5-20	70-80
• закупки	71,1	10	19,4	19,5	9,5	71,1
• пример						
О. В. Маликов	75	10	20	25	5	65
В. И. Сергеев	75-80	10-15	15-20	20-25	5-10	60-70
Д. Уотерс	70	10	20	30	10	60
J. Shapiro	60	20	20	20	20	60

*Т.А. Старикова
Северо-Кавказский государственный
технический университет,
г. Ставрополь*

О ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Известно, что формирование капитала происходит в зависимости от организационно-правовой формы организации и начинается с образования уставного капитала. При учреждении ОАО и ЗАО оплата акций производится по номинальной стоимости, а при продаже первым

владельцам — по рыночной, но не ниже их номинальной стоимости. Вклады в уставный капитал могут быть внесены как денежными средствами, так и другим имуществом, ценными бумагами, имущественными и другими правами, но обязательно в денежной оценке. Виды имущества, за счет которых не может формироваться уставный капитал организации, определяются ее уставом.

Если сравнивать коммерческие организации с кредитными, то следует подчеркнуть, что в них, в отличие от кредитных организаций, не предъявляются жесткие требования к формированию уставного капитала, а именно: не устанавливается предельный размер неденежной части капитала; не оценивается финансовое положение учредителей, что повышает негативное влияние

на их деятельность финансово неустойчивых учредителей и, в конечном итоге, ухудшает структуру капитала, приводя к недокапитализации.

В организациях инструментом управления собственным капиталом являются эмиссия акций, распределение прибыли. В АО рост капитала путем капитализации уставного может происходить за счет увеличения номинальной стоимости объявленных или размещения дополнительных акций. Рост уставного капитала путем увеличения номинальной стоимости акций осуществляется только за счет имущества (капитализация собственного капитала) организации и принимается общим собранием акционеров. Дополнительные акции размещаются по решению общего собрания акционеров или совета директоров в пределах количества объявленных, установленного уставом организации — эмитента. Организации могут выпускать ежеквартально, как обыкновенные с одинаковой номинальной стоимостью, так и привилегированные акции, только после полной оплаты всех ранее выпущенных акций,

в том числе и за счет капитализации прочего собственного капитала. Таким образом, на момент регистрации ОАО или ЗАО их уставный капитал может быть лишь официально объявлен, но не оплачен. Так, особенностью учета уставного капитала в организациях, в отличие от кредитных организаций, является то, что в балансе он отражается в своей объявленной величине, зафиксированной в учредительных документах. Доля привилегированных акций не должна превышать 25 % общего объема уставного капитала, возможен выпуск их различных типов. Организации выпускают именные акции (документарные и бездокументарные) и на предъявителя (документарные), и их номинальная стоимость выражается в российских рублях. Размещение дополнительных акций за счет имущества организации осуществляется путем распределения их среди всех акционеров, а сумма увеличения не должна превышать разницу между стоимостью ее чистых активов и суммой уставного капитала и резервного фонда. При этом, на капитализацию могут направляться: эмиссионный доход; прирост стоимости имущества при переоценке; годовые остатки средств фондов специального назначения и других фондов; остатки средств фондов накопления; остатки нераспределенной прибыли предшествующих лет. Их перечисление со счетов по учету капитала на счета по учету уставного капитала должно производиться только после регистрации отчета об итогах выпуска акций, и их капитализируемая часть сразу направляется на увеличение уставного капитала.

По решению общего собрания

акционеров организации могут уменьшить свой уставный капитал, если, в результате этого, его размер не станет меньше минимально установленного законодательством РФ: путем выкупа собственных акций (долей) на вторичном рынке с их последующим аннулированием или через уменьшение номинальной стоимости акций.

Итак, к достоинствам уставного капитала как источника формирования капитала можно отнести:

- увеличение капитала на значительную сумму и привлечение его на постоянной основе;
- большое количество акций повышает возможности организации по привлечению заемных средств в будущем и снижает уровень финансового риска. Так, если существующие акционеры не выкупят объявленного выпуска, то оставшиеся акции будут уменьшать контроль над организацией и размер прибыли на капитал, поскольку учитываются ей как выкупленные у акционеров, не предоставляют права голоса, дивиденды на них не начисляются. В дальнейшем, не позднее одного года после их приобретения, они должны быть реализованы организацией по цене не ниже их номинальной стоимости, иначе возникнет необходимость уменьшения уставного капитала.

Одновременно целесообразно выделить следующие недостатки:

- высокий уровень затрат, связанный с организацией эмиссии акций и их размещением;
- утрачивается контроль над организацией действующими акционерами, в связи с чем возникают сложности по оптимизации их интересов в получении дивидендов и удовлетворении потребностей ор-

ганизации в финансировании, также риск изменения стратегии развития и политики управления ею. При сохранении существующего размера дивиденда и значительном увеличении количества акций может уменьшиться чистая прибыль организации. В организациях, созданных как ЗАО, не утрачивается контроль над ней, и не допускаются издержки по изготовлению и размещению акций;

- большое количество акций снижает доходность капитала и ограничивает объем финансирования.

При источнике как прибыль, следует учитывать, что отдельные направления ее использования определяются организацией самостоятельно в соответствии с принятой учетной политикой и с ее учредительными документами, регламентирующими процедуру распределения прибыли (образование резервного капитала, резервов, покрытие убытков прошлых лет за счет прибыли отчетного года, создание фондов накопления, материального поощрения и экономического стимулирования, фондов специального назначения, проведение забалансовых операций).

Резервный капитал в организациях создается, расходуется в соответствии с гражданским законодательством РФ.

Следует отметить, что в организациях, в отличие от кредитных организаций, не предъявляются жесткие требования к формированию и использованию резервного капитала, что отрицательно.

Предоставляют организации лучшую возможность для принятия мер по увеличению капитала резервы, поскольку — это потери, авансом отраженные на финансовом

результате, их создание позволяет растянуть влияние потерь на него во времени. Переоценка резервов ухудшает финансовый результат в настоящее время и улучшает его в будущем периоде, когда их неиспользованная часть восстанавливается на доходы организации, и, наоборот, резервы только в той части являются капиталом, в какой они не расходуются на покрытие просроченных ссуд, а направляются на увеличение собственного капитала.

Фонды накопления используются как специфический источник финансирования капитальных вложений организации, приобретения основных средств и нематериальных активов. Осуществление таких затрат без наличия фонда накопления приводит к иммобилизации на эти цели краткосрочного заемного капитала.

Итак, к достоинствам прибыли как внутреннего источника формирования собственного капитала можно отнести:

- отсутствие угрозы учредителей и снижения доходности акций;
- самый короткий промежуток времени между принятием финансового решения о финансировании и мобилизацией этих средств по сравнению с любым из вариантов заимствования или привлечением средств для увеличения уставного капитала;
- отсутствие специального механизма по сравнению с эмиссией акций или облигаций;
- отсутствие эффекта негативного влияния информации о новой эмиссии, которая может быть использована конкурентами;
- независимость от средств, получаемых на открытом рынке, и исключение тем самым издержек по

размещению займов.

Однако следует учитывать, что прибыль облагается налогом и подвергается влиянию макроэкономических факторов.

В акционерных организациях инструментом управления заемным капиталом является привлечение дополнительного капитала (эмиссия долговых обязательств и др.). Они могут выпускать облигации (именные или на предъявителя), иные эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в акции, и производные ценные бумаги, удостоверяющие право их владельца на покупку или продажу основных, — гибридные инструменты типа заемного капитала, только после полной оплаты уставного капитала.

Финансирование капитала за счет выпуска конвертируемых облигаций, в свою очередь, затрудняется следующим:

- они не увеличивают капитал на значительную сумму, поскольку выпускаются только при полной оплате всех ранее выпущенных акций, и их размер не может превышать уставный капитал организации либо величину обеспечения, предоставленного третьими лицами, для цели выпуска облигаций;
- уплата налога на операции с ценными бумагами дважды — в момент выпуска облигаций и акций;
- неразвитость отечественного фондового рынка.

Одновременно облигации позволяют:

- не утратить контроль над управлением обществом;
- аккумулировать и перераспределять капитал в денежной форме между различными отраслями хозяйства;
- привлечь широкий круг инвесто-

ров, управлять эмитенту облигационным долгом путем долгосрочного их погашения;

- сформировать в организации эмиссионную историю, которая облегчит и снизит стоимость заимствований в будущем.

В целом можно выделить следующие недостатки финансирования за счет долга по сравнению с собственными источниками:

- высокие издержки, связанные с выплатой процентов, которые увеличивают риск возникновения неплатежеспособности;
- лимитированный срок использования;
- предоставление кредитов обусловлено передачей в залог части активов организации.

По мнению большинства ученых-экономистов организация должно иметь определенный резервный заемный потенциал, чтобы при необходимости привлекать заемный капитал в требуемых объемах и на приемлемых условиях, отмечая при этом, что возможность его привлечения зависит от следующих условий: текущий уровень финансовой зависимости от кредиторов, авторитет и «имя» заемщика, стабильность фактической и ожидаемой прибыли.

Рассматривая проблему капиталобразования в акционерных обществах, следует отметить, что в российских условиях важное место должно отводиться управлению привлеченным капиталом, а именно кредиторской задолженностью. В кредиторской задолженности воплощено покрытие текущей потребности в оборотных средствах до тех пор, пока не наступил срок оплаты по обязательствам организации.

Существует взаимосвязь между

структурой капитала и дивидендной политикой: структура капитала зависит от рентабельности собственного капитала и нормы распределения чистой прибыли на выплаты дивидендов акционерам и на развитие производства. Вместе с тем, дивидендная политика может быть и инструментом управления собственным капиталом, поскольку решение о размере и порядке выплаты дивидендов влияет на привлечение капитала за счет внутренних источников посредством капитализации прибыли.

Коллектив авторов под руководством Е. И. Шохина под дивидендной политикой понимает механизм формирования доли прибыли, выплачиваемой собственникам в соответствии с долей их вклада в капитал организации.

В. В. Ковалев, в свою очередь, отмечает, что дивидендная политика есть нахождение компромисса между необходимостью вознаграждения собственников, с одной стороны, и обеспечения финансовых потребностей организации, с другой. Ученые-экономисты выделяют следующие факторы, определяющие ее практическое проведение:

- правовое регулирование дивидендных выплат;
- обеспечение достаточного размера средств для расширения производства;
- поддержание достаточного уровня ликвидности;
- сопоставление стоимости собственного и привлеченного капиталов;
- соблюдение интересов акционеров;
- информационное значение дивидендных выплат.

В России порядок выплаты дивидендов регулируется на государственном уровне, который определяет источники, возможную периодичность, порядок и процедуру выплаты дивидендов. Регулярность конкретных дивидендных выплат устанавливается уставом общества.

Рассматривая правовое регулирование дивидендных выплат, следует отметить, что дивиденды облагаются налогами. Причем, в России так же как, в Германии и Японии, ставка налога на доход с прироста капитала при продаже акций больше (24% — для юридических лиц и 13 % — для физических лиц), чем ставка налога на доход с дивидендов (6 %). Следовательно, акционеры предпочтут дивидендные выплаты. Однако налогообложение дивидендных выплат повышает стоимость собственного капитала по сравнению с заемным. Вместе с тем необходимо учитывать, что аналога налога на доход от капитализации не существует, так, налогом на имущество облагается не прирост его стоимости, а средняя величина за период, налог на добавленную стоимость начисляется на прирост добавленной стоимости, а не на капитал.

В мировой практике рациональной дивидендной политикой считается та, которая позволит организации поддерживать выплаты ее владельцам на относительно постоянном уровне и, при этом, производить постепенное наращивание капитала для расширения объема проводимых операций. Большинство отечественных и зарубежных ученых-экономистов считают, что одним из важнейших факторов, определяющим пропорции распределения прибыли на капитализиру-

емую часть и часть, направляемую на выплату дивидендов, является требование поддерживать относительную обеспеченность и эффективность использования капитала на неизменном (не ниже достигнутого) уровне.

Таким образом, выяснено, что при формировании финансовых ресурсов возникают трудности свободного обращения за ресурсами на финансовый рынок и обеспечения правовой основы совершения операций. Для их постоянного накопления, на наш взгляд, необходимо интегрировать усилия всех заинтересованных сторон: учредителей, руководителей организаций, финансовых менеджеров, Правительства РФ — на федеральном и региональном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Сысоева Е. Ф. *Финансовые ресурсы и капитал организации: воспроизводственный подход // Финансы и кредит. — 2007. — № 6. — С. 6-11.*
2. Лапушта М. Г., Мазурина Т. Ю. *Финансы предприятий. — М.: Альфа-Пресс, — 2007*
3. Миндич Д. *Финансы растущего бизнеса. — М.: Эксперт РА, — 2007*
4. Незамайкин В. Н., Юрзинова И. Л. *Финансы организаций. Менеджмент и анализ. — М.: Эксмо, — 2007.*
5. Ковалева А. М., Лапушта М. Г., Скамай Л. Г. *Финансы фирмы. — М.: Инфра-М, — 2007.*

*К.А. Чубаров
аспирант Пятигорского государственного
технологического университета,
г. Пятигорск*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Развитие экономической теории и современное исследование хозяйственной практики позволяют осмыслить и уточнить перечень требований, предъявляемых к дифференцированным (частным) и обобщающему показателям эффективности на уровне предприятия. К числу основных из данных требований можно, как представляется, отнести:

- соответствие реалиям существующей экономической системы;
- соответствие современной экономической конъюнктуре и политике;
- учет относительной обособленности, хозяйственной самостоятельности предприятий;
- отражение в показателе эффективности или системе показателей целевых ориентиров предприятия.

При этом использование для оценки эффективности деятельности предпринимательской единицы системы частных показателей эффективности, на взгляд автора, приводит к возникновению ряда негативных моментов. В частности локальная оптимизация применения одного или части ресурсов часто не является основой достиже-

ния общего оптимума. Напротив, повышение эффективности использования живого труда обычно происходит за счет увеличения доли основных фондов и снижения их отдачи, особенно в краткосрочном периоде.

Отсюда при создании показателей эффективности деятельности предприятия следует стремиться к одновременному учету всей совокупности изменений в этой области, т.е. первостепенности обобщающего показателя.

Более того, без обобщающего показателя эффективности невозможна реализация комплексного, системного процесса управления деятельностью предприятия. Значимость и необходимость такого интегрального показателя обусловлена и тем, что при оценке результативности функционирования предприятия с применением системы частных показателей возникают, как отмечалось, определенные трудности.

Так, во-первых, дифференцированные показатели измеряются в разных единицах, что приводит к их несопоставимости. Во-вторых, они могут изменяться в разных соотно-

шениях, а часто и направлениях. И, наконец, каждый показатель характеризует ту или иную часть изменений, но не отражает взаимосвязь всей совокупности показателей.

В обоснованно созданном обобщающем показателе эффективности получает формализованное выражение ее критерий, в связи с чем на его основе могут быть обеспечены направленность анализа и оценки деятельности предприятия под углом зрения его результативности и оптимального управления ею.

В целом можно выделить следующие основные требования, которым должен отвечать данный показатель:

- иметь современную экономическую интерпретацию;
- отражать все изменения в хозяйственной деятельности предприятия, имеющие влияние на ее эффективность;
- давать количественно однозначную информацию о достоинствах альтернативных вариантов развития предприятия в целом и различных отдельных проектов.

Как подчеркивалось ранее, формирование критерия и создание показателей эффективности требует исследования содержания, а следовательно, и показателей результата и затрат.

Функционирование смешанной экономики, базирующейся на рыночном механизме, предполагает первостепенную ориентацию на потребителя, гибкое восприятие изменений и перемен в системе потребностей. Именно под таким углом зрения должна, прежде всего, производиться и оценка эффективности деятельности производственных единиц — предприятий. Соответственно, и использующи-

еся для определения эффективности категории результата и необходимых для его получения ресурсов принимают надлежащее экономическое содержание.

При этом исследование основных методологических аспектов категорий результата и ресурсов предполагает изучение их форм выражения, оценку позитивных и негативных сторон различных показателей, выявление их экономической сущности.

Необходимо отметить, что по перечисленным проблемам имеется множество мнений. В целом существующие на данный момент времени вопросы теоретического и практического характера, связанные с анализом экономического содержания результата и ресурсов в условиях смешанной экономики, с методами их определения, с их применением в процессе управления остаются до конца не выясненными и требуют дальнейшего исследования.

Поскольку любой процесс производства имеет своей целью достижение определенного результата, или иными словами, получение заданного продукта деятельности, то результат представляет собой общую экономическую категорию, свойственную всем экономическим системам. Она отражает экономические отношения, которые складываются при реализации определенных интересов по производству и потреблению экономических благ.

Отсюда под результатом понимается экономическая категория, выражающая определенную совокупность производственных отношений и присущая всем существующим экономическим системам.

Однако практически все ученые и экономисты разделяют точку зрения, согласно которой сущность и содержание категории результата на макроуровне определяется целью действующего экономического механизма и раскрывается при условии «... отражения в этом результате цели и смысла производства, вытекающих из отношений собственности». Так, исследуя результаты непосредственного процесса производства в условиях частной собственности, К. Маркс отмечал, что «... производство прибавочной стоимости выступает как определяющая цель, движущий интерес и конечный результат капиталистического способа производства».

Смешанная экономика как экономическая система, обладающая определенной целостностью и субординацией всех отношений на базе частной формы собственности, также детерминирует соответствующую целевую направленность производства, в чьих интересах оно ведется.

Причем экономические интересы, теснейшим образом связанные с отношениями собственности, имеют в современных условиях сложную иерархическую структуру. Удовлетворение же их на нижней ступени, уровне частных собственников, является основой всех стимулирующих факторов экономического роста и в конечном счете насыщения потребностей всего общества.

В связи с этим важнейшее значение приобретает раскрытие содержания результата на уровне предприятий, аккумулирующих и реализующих индивидуальные и коллективные интересы, определе-

ние конкретных форм их выражения в системе экономических показателей.

Более того, необходимость решения этой проблемы, таким образом, обоснована и тем, что именно на уровне основного звена производства создаются экономические блага, реализуются конкретные меры социального развития персонала, осуществляется процесс производственного потребления. И, наконец, данная постановка вопроса согласована с основными задачами нашей работы.

При этом результат деятельности предприятия должен быть рассмотрен в первую очередь с точки зрения его собственных интересов, отражая внутренний аспект эффективности. С другой стороны, «... при всей важности производства оно имеет смысл лишь тогда, когда служит потреблению», и особенно, как отмечалось, в условиях смешанной экономики, ситуации доминирования потребителя над производителем.

В нашей стране в течение десятилетий в хозяйственной практике абсолютно не учитывалось требование удовлетворения общественных и личных потребностей как определяющей цели экономической системы, а производство не ориентировалось на удовлетворение потребительского спроса. Как следствие, не соблюдалось соответствие между объемом и структурой производства и объемом и структурой потребностей. На наш взгляд, это и послужило одной из основных причин кризисных явлений в экономике.

Таким образом, содержание результата деятельности предприятия должно раскрывать как его вну-

тренные интересы, так и степень удовлетворения им общества в конкретных видах продукции, в создании определенных экономических благ.

В целом результат деятельности предприятия весьма многообразен по формам проявления и может быть классифицирован следующим образом:

- натурально-вещественный результат, выражающийся в количественном и качественном изменении производимых товаров и услуг;
- стоимостный результат, характеризующийся изменением прибыли, добавленной стоимости и других стоимостных показателей;
- профессионально - квалификационный уровень персонала предприятия;
- экологический результат, характеризующий влияние производственной деятельности предприятия на окружающую среду;
- изменение потенциала здоровья персонала, условий трудовой деятельности, социально-психологического климата в коллективе и др.

Для того чтобы получить конкретную форму выражения результата деятельности, необходимо определить показатель, которым можно было бы измерить как степень удовлетворения общественных и личных потребностей, так и результативность деятельности предприятия. Однако к настоящему времени еще не разработана единая система изучения потребностей, отсутствуют методы и показатели, позволяющие сделать точную оценку степени удовлетворения потребностей и полученного эффекта или пользы от потребления созданных

благ. В связи с этим не существует и единого обобщающего показателя, определяющего уровень удовлетворения потребностей и эффективность функционирования предприятия.

Многие современные ученые принимают точку зрения, согласно которой результат деятельности предприятий должен отражаться системой показателей, при этом по формам выражения результатов высказываются самые противоположные суждения. В частности активно дискутируется вопрос приоритета стоимостных или натуральных показателей.

Как представляется, значимость натуральных показателей результата для оценки эффективности состоит в том, что, во-первых, они являются основой для исчисления других; во-вторых, только на базе натуральных показателей может быть определен уровень удовлетворения потребностей. В свою очередь всем стоимостным показателям, отражающим результат функционирования предприятия, присуще влияние цен. Однако это явление, по нашему мнению, не стоит оценивать с отрицательной стороны, поскольку в условиях рыночной экономики свободное ценообразование предполагает, прежде всего, объективную оценку продукции предприятия потребителями, а не стихийные колебания рыночной конъюнктуры.

Многие российские и зарубежные экономисты считают прибыль обобщающим оценочным показателем результата деятельности предпринимательской единицы. Другие рассматривают прибыль как показатель, отражающий величину эффекта производителя, а не потреби-

теля.

Изучение теоретических аспектов формирования прибыли позволяет сделать вывод, что в экономической теории до настоящего времени не существует однозначного мнения относительно механизма и источников ее образования. Так, многие ученые понимают под прибылью сумму всех факторных доходов - процента, заработной платы, предпринимательского дохода и ренты, у других - это только процент на капитал. По мнению К. Маркса и его последователей, источником прибыли является эксплуатация наемных работников, а сама прибыль - это превращенная форма прибавочной стоимости.

В целом существующие теории образования прибыли могут быть разделены на два вида: субъективные исследования, связанные с деятельностью предпринимателя, и объективные теории, которые используют анализ условий экономической среды. Примером первой может служить теория Й. Шумпетера, которая связана с его концепцией динамичного, инновационного предпринимательства: «Прибыль является по преимуществу результатом осуществления новых сочетаний производственных факторов». Ф. Найт, также применяя субъективный подход, представляет прибыль как, в первую очередь, компенсацию за риск, которому подвергается предприниматель, берущий на себя всю неопределенность перспектив своего дела.

При использовании объективных подходов к исследованию прибыли появляется обращение к институциональным факторам (теория эксплуатации К. Маркса), к структурным факторам (теория

форм рынка) и к конъюнктурным факторам (теория излишков). Теория форм рынка связывает появление прибыли с существованием неполной конкуренции на рынке, поскольку согласно известной формуле Л. Вальраса, «...при режиме свободной конкуренции нормальная ставка прибыли равна нулю», а теория излишков объясняет прибыль как случайное явление, т.е. неожиданную, вызванную конъюнктурными изменениями добавку.

На наш взгляд, вышеизложенные теоретические воззрения на формирование прибыли имеют достаточно узконаправленный, односторонний характер, а получение прибыли в условиях смешанной экономики можно объяснить действием всех вышеуказанных факторов. Иными словами, прибыль «... рождается из диалектического взаимодействия предпринимателя и среды и является признаком успеха в организации, управлении и предвидении».

Однако в реальной экономической жизни чаще всего невозможно, да и не нужно определять структуру объема прибыли, сформировавшуюся под влиянием тех или иных факторов.

На практике существуют два основных подхода к расчету размера прибыли, которые могут быть использованы при вычислении эффективности: измерение фактической прибыли путем вычета из дохода явных, полученных в виде финансовых платежей, издержек и экономической прибыли с учетом как явных, так и неявных затрат.

При этом более плодотворной кажется позиция, предусматривающая оценку эффективности по экономической прибыли, поскольку

именно данный подход позволяет учесть неявные издержки, т.е. недополученные в денежной форме издержки применения ресурсов.

Признавая в целом правомерность применения прибыли в качестве измерителя результатов деятельности для определения эффективности, необходимо остановиться на основных достоинствах и недостатках этого показателя. Так, в его защиту можно сказать, что роль и значение прибыли определяется степенью комплексности, агрегированности этого показателя. Все полученные доходы так или иначе отражаются на прибыли - увеличение объема производства и реализации продукции, уровень качества продукции, снижение издержек производства, уровень использования основного и оборотного капитала.

Можно сказать, что размер прибыли с точки зрения большей или меньшей эффективности определяет «...исключительная прибыль динамично работающих предприятий и нормальная прибыль рутинных предприятий».

Следует заметить, что величина прибыли находится под влиянием как внутренних условий производства данной производственной ячейки, так и внешних факторов. Во-первых, объем прибыли может изменяться в зависимости от конъюнктурных колебаний, в частности, увеличения или снижения общего уровня цен, перемещения спроса из одной области в другую. Во-вторых, размер прибыли зависит от видов рынка, иначе говоря, от специфики ценообразования на конкретном рынке. В-третьих, изменение величины прибыли может быть связано с деятельностью государства, направленной на обеспече-

ние общественных интересов и отдельных социально-экономических групп.

Тем не менее в общем соотношении прибыли и затраченных на ее получение ресурсов позволяет судить об эффективности. Как правило, уровень прибыли, не отвечающей требованиям микро - и макроэкономики, приводит к динамичному перераспределению ресурсов в экономике. Иными словами, значительным признаком прибыли предприятия является тот факт, что она мобилизует лучшее и худшее во имя экономической эффективности. А предприятия, реализуя свою свободу выбора, становятся участниками перераспределительного процесса, направляя свои усилия на повышение эффективности.

Кроме того, через показатель прибыли происходит увязка общественных, коллективных и личных интересов и реализуются интересы коллективов предприятий, т.е. «... реализуя коллективный экономический интерес, производственная ячейка в то же время одновременно учитывает основной экономический интерес». Прибыль также играет ведущую роль как источник формирования общехозяйственных финансовых ресурсов, является основой доходов государственного бюджета страны. В свою очередь учет личных интересов осуществляется в основном через механизм распределения прибыли, который учитывает как в целом интересы предприятия, так и интересы собственников, трудового коллектива и потребителей.

Особенно важным представляется и то обстоятельство, что прибыль является конечным показателем: она образуется на за-

ключительной стадии кругооборота средств предприятия, т.е. после реализации продукции. К тому же на прибыль не оказывает влияние повторный счет, что нельзя сказать относительно показателей объема произведенной продукции (объема производства) или объема реализованной продукции (объема продаж, выручки от реализации).

Итак, прибыль, по мнению автора, выступает важнейшим синтезирующим качественным показателем эффективности, наиболее полноценно и верно отражающим результат деятельности предприятия.

Вместе с тем представляется, что применение показателя прибыли как инструмента оценки эффективности должно быть согласовано с тактическими и стратегическими целями и задачами деятельности предприятия, выражением статического и динамического аспектов эффективности. Требования рынка, а также внутренних интересов предприятия нередко вынуждают их направлять свои усилия на достижение других целей. Например, для укрепления своих позиций на определенном рынке сбыта может быть применена тактика увеличения объема производства и реализации продукции, которая приводит к снижению размера прибыли.

Основные существующие теоретические взгляды на поведение и цели современного предприятия в рыночных условиях также определяют возможность появления у него самых разнообразных целевых установок.

Традиционная теория объясняет поведение предприятия стремлением к максимизации прибыли, основываясь на допущениях, что

собственники осуществляют оперативное, тактическое и стратегическое управление предприятием, а главной их целью является достижение максимально возможного размера прибыли. Однако необходимо обратить внимание на то обстоятельство, что в современной смешанной экономике наблюдается достаточно глубокое отделение права собственности от права управления, и, за исключением малого предпринимательства, собственники не реализуют оперативное управление, привлекая для этого профессиональных менеджеров.

На основе данной предпосылки, а также допущения о том, что основной целью менеджеров является максимизация объема продаж, базируется менеджериальная теория (У.Дж.Баумол). Это объясняется прямой зависимостью жалования менеджера и его других дополнительных привилегий и льгот от объема реализуемой продукции. При этом максимизация объема продаж приводит к снижению размера прибыли, что вызывает недовольство собственников.

Но как полагают некоторые экономисты, собственники и менеджеры могут иметь и общую цель — максимизацию роста предприятия (Дж.Маррис). В частности владельцы стремятся к увеличению его активов, а менеджеры — к повышению личного статуса и жалования. Между тем характерной чертой последних лет становится развитие процесса распада крупных предприятий на более мелкие составляющие, вызванного в первую очередь необходимостью маневренности, гибкости и адаптивности поведения предприятия в условиях быстро меняющейся рыночной конъюнкту-

ры, обострившейся конкуренции и динамично обновляющейся технологии.

Необходимо подчеркнуть, что все вышеизложенные теории были основаны на предположении о существовании у предприятия одной цели - максимизации прибыли, объема продаж или роста. Напротив, другая группа теорий, называемых поведенческими, исходит из посылки наличия у предприятия множества целей (Х.А.Саймон, И.Ансофф). Данная посылка опирается на трактовку предпринимательской единицы как сложной системы, в которой иерархии субъектов и объектов управления соответствует и иерархия интересов и целей, включающая в себя интересы работников, собственников и руководителей различных уровней управления.

Далее следует отметить, что рассмотренные теории представляют целевые установки предприятия как нечто постоянное, статичное во временном аспекте. Более плодотворной кажется точка зрения, которая отражает динамику развития предприятия и, соответственно, возможное изменение его стержневых целей. Примером может служить теория циклов эффективности организации, констатирующая пребывание предприятия в определенный момент времени в одном из трех состояний: традиционная компания, динамичный рост, рациональное управление. При этом во все необязательно прохождение каждого из состояний.

Согласно данной теории традиционные компании не ставят перед собой цель максимизировать прибыль, а довольствуются определенным приростом авансирован-

ного капитала. Задачу максимизации прибыли могут устанавливать организации, находящиеся в состоянии динамичного роста или рационального управления. Причем динамичный рост преследует эту цель на стадии роста организации, а в состоянии рационального администрирования главной задачей менеджеров является поддержание определенного уровня прибыльности на стадии зрелости и заката.

Появившаяся позднее теория жизненного цикла организации базируется на посылке, что продукт или технология предприятия в своем развитии проходят ряд этапов, каждый из которых можно охарактеризовать конкретными финансовыми показателями (П. Котлер, К. Кокс, М. Портер). Наиболее часто в частности применяют показатели объема продаж, прибыли и денежной наличности. На основе данных об изменении этих величин в течение всей жизни объекта наблюдения в общем случае выделяют следующие фазы цикла: стадия разработки, стадия внедрения, роста, зрелости и смерти.

Как отмечают все исследователи жизненного цикла, цель максимизации прибыли не может являться доминирующей на ранних фазах цикла, так как на стадии разработки, внедрения и роста общий баланс денежной наличности, как правило, отрицателен вследствие превышения затрат на внедрение товара над прибылью от его реализации. Однако на стадии зрелости становится возможным увеличение денежных поступлений, а, следовательно, и достижение максимальной прибыли.

В конечном счете можно сделать вывод, что ни одна из описан-

ных теорий не может претендовать на исчерпывающее объяснение поведения и определения целей предприятия, каждая имеет свои слабые стороны и внутренние противоречия. Следует подчеркнуть, что нас интересуют прежде всего обобщающие, комплексные показатели результата, отражающие цель деятельности предприятия в целом и имеющие четкое количественное выражение.

Согласно этому показатели объема производства и объема реализации продукции приобретают важное самостоятельное значение для оценки результата деятельности. Сверх того, производство и продажа продукции является основным средством получения прибыли предприятием, отражает спрос и цены на рынке, т.е. сигнализирует об эффективности его деятельности и служит объективной основой экономического роста в разрезе микро- и макроэкономики.

Показатель объема произведенной продукции обычно выражается в стоимостном измерении. Использование для его оценки натуральных измерителей ограничено сферой однопродуктовых производств, а также расчетом эффективности для отдельных видов продукции. В связи с этим объем производства имеет ряд недостатков, характерных для стоимостных показателей. Прежде всего это вызвано издержками системы ценообразования, испытывающей на себе влияние общих конъюнктурных изменений в экономике и особенностей отдельных рыночных структур.

Более того, объем произведенной продукции зависит от стоимости материальных и трудовых затрат, изменение которых может

происходить вне связи с натуральным объемом производства. И, наконец, данный показатель не отражает необходимую взаимосвязь между объемом и структурой производства и объемом и структурой потребностей, так как выпущенная продукция не всегда соответствует рыночному спросу и может быть реализована.

Следовательно, объем произведенной продукции является упрощенной и неполной характеристикой результата, но между тем может найти свое применение при некоторых расчетах эффективности. Показатель объема реализованной продукции имеет аналогичные недостатки, но в отличие от объема производства выражает соответствие потребностям по структуре, количеству и качеству продукции. Представляется, что использование данных показателей для определения эффективности должно быть согласовано как непосредственно с целями этой оценки, так и основными целевыми ориентирами предприятия.

Как было отмечено ранее, осмысление категории и критерия эффективности подразумевает учет средств достижения определенных результатов, отражая стремление к производству продукции наивысшего качества при наименьших ценах посредством наиболее полного использования производственного потенциала. Иными словами, «...обществу и конкретному потребителю далеко безразличны затраты, с которыми производится продукт и которые необходимо возмещать производителю». Следует отметить, что рациональное использование всех видов имеющихся ресурсов способствует расширению возмож-

ностей по производству продукции, а благодаря этому и более полному удовлетворению потребностей.

В экономической теории существуют различные подходы к выделению и классификации факторов (ресурсов) производства. Так, марксистская теория выделяет личный фактор производства (рабочую силу) и вещественный фактор производства, т.е. совокупность всех средств производства. Маржиналисты традиционно рассматривают такие группы факторов производства, как земля, труд, капитал и предпринимательская способность. Современный подход к определению факторов производства характеризуется освобождением от идеологических установок и отличается гибкостью. Например, экономическая теория постиндустриального общества в качестве факторов производства выделяет информационный и экологический факторы.

В общем в отечественной и зарубежной литературе наиболее признаны две трактовки оценки эффективности в соответствии с формой участия факторов (ресурсов) в производстве, т.е. их применением и потреблением. При этом если примененные ресурсы — это авансированные затраты, необходимые для осуществления процесса производства и представляющие собой реальный капитал (основные и оборотные производственные фонды) и трудовые ресурсы, то потребленные ресурсы (затраты) выступают в виде текущих издержек на производство продукции, в частности заработной платы, амортизации, материальных затрат. По определению Е.Г.Либермана, затраты — это «движущиеся» ресурсы, в то время как ресурсы — «остановлен-

ные затраты».

Появление двух форм оценки ресурсов связано с существованием воспроизводственного аспекта изучения экономических процессов в классической политэкономии. К.Маркс выделял применяемый капитал, равный сумме авансированного и оборотного капиталов, и капитал потребляемый, соответствующий капиталистическим издержкам производства. Изначально правомерным представляется вывод, что целесообразно установить приоритет примененных, а не потребленных ресурсов для оценки эффективности, так как первые являются необходимым условием осуществления процесса производства, а вторые — лишь его следствием.

Кроме того, объем потребленных ресурсов, особенно перенесенной стоимости средств производства, их доля в стоимости продукта, соотношение прибыли и издержек производства в значительной степени зависят от эффективности использования примененных ресурсов.

Однако вышеизложенное не означает полного отрицания и уменьшения важности эффективности применения потребленных ресурсов как текущей, оперативной эффективности, а объясняет необходимость отведения первостепенной роли показателям эффективности примененных ресурсов. В конечном счете возможно исчисление эффективности, когда «...весь оборотный капитал входит в издержки производства, между тем как из основного капитала в них входит только снашивание, и когда в исчисление входит стоимость всего основного капитала совершенно так же, как

стоимость оборотного». Так, расчет эффективности деятельности предприятия может осуществляться посредством определения затратной и ресурсной формы норм прибыли.

Аналогичную точку зрения разделяют и современные зарубежные ученые (Б.Карлоф, К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю). Она находит отражение в системе показателей, которые используются для оценки деятельности предприятий в странах с развитой рыночной экономикой и начинает применяться в России.

Следует обратить внимание на возможные аспекты исследования издержек, характерные для современного анализа. В частности в издержки производства в западной экономической теории включают неявные затраты. Эти издержки представляют собой экономические издержки. Иными словами, экономическими издержками в современной теории считают расходы фирмы, состоящие как из фактических финансовых платежей, так и неявных издержек.

Напротив, бухгалтерские издержки не включают недополученные финансовые доходы, а оперируют лишь явными фактическими издержками. На наш взгляд, при оценке эффективности в зависимости от ее целей могут быть использованы как первый, так и второй виды издержек производства. Однако более предпочтительным кажется определение эффективности с учетом экономических издержек, т.е. всех реальных затрат предприятия.

Таким образом, на уровне предприятия происходит непосредственное соединение факторов (ресурсов) производства с целью получения продукции, в процес-

се которого происходит трансформация ресурсов в издержки. Возникающая в связи с этим оценка использования примененных и потребленных ресурсов предполагает возможность роста эффективности как на стадии авансирования ресурсов, так и во время их потребления.

В свою очередь, примененные и потребленные ресурсы, как было отмечено выше, состоят из различных групп факторов (ресурсов). При этом эффективность производства детерминируется как эффективностью каждого вида ресурсов (дифференцированной или частной эффективностью), так и их структурой, определяемой пропорциями между ними. Иными словами, необходимо уметь «... сочетать наиболее эффективным образом имеющееся количество различных видов труда, капитала и природных ресурсов для получения максимально полезной суммы готовых изделий и услуг»

Необходимо отметить, что имеющиеся пропорции между различными видами ресурсов главным образом обусловлены спецификой производства, уровнем применяемой на предприятии техники, технологии, организации производства и труда и соотношением экстенсивных и интенсивных факторов развития производства и цен на ресурсы.

Возвращаясь к исходной цели вопроса, обозначим предлагаемый нами обобщающий показатель эффективности. Вышеизложенный анализ позволяет предложить в качестве такого показателя отношение экономической прибыли к экономическим издержкам:

$$\frac{P}{ТС};$$

где P — экономическая прибыль;

$ТС$ — валовые (совокупные) экономические издержки.

Следует подчеркнуть, что стоимостная форма данного показателя дает возможность учесть результативность деятельности предприятия как на рынке готовой продукции, так и на рынках ресурсов (путем учета в прибыли и издержках цен на его товары или услуги и факторы производства).

В заключение можно сделать следующие основные выводы:

- для оценки эффективности деятельности предприятия прежде всего следует использовать обобщающий, интегральный показатель.
- показатели, отражающие результат деятельности предприятия, должны раскрывать как его собственные цели, так и интересы общества в целом, иметь комплексный, обобщающий характер и определенное количественное выражение.
- в качестве наиболее предпочтительного, приоритетного варианта

может быть выделена оценка эффективности деятельности предприятия по экономическим издержкам и прибыли.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Маркс К. *Результаты непосредственного процесса производства* // Маркс К., Энгельс Ф. — Соч., 2-е изд. Т. 49. — С. 33.
2. Долан Э. Дж, Лингсей Д. *Микроэкономика / Пер. с англ.* — СПб. — 2004. — С. 130 -131.
3. Барр Р. *Политическая экономия. Т. 2 / Пер. с фр.* — М.: *Международные ношения.* — 2005. — С. 203.
4. Сигиневич А. В. *Конечные результаты и показатели деятельности предприятий.* — М.: *Наука,* — 2003. — С. 7-8.
5. Либерман Е. Г. *Различие показателей эффективности на уровне общественного производства и отдельных предприятий // Статистическое изучение экономической эффективности общественного производства: Ученые записки по статистике.* — 2005. — Т. 30. — С. 16.

*А.А. Наумова
ассистент Невинномысского государственного
гуманитарно-технического институт,
г. Невинномысск*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Налоги выступают одним из важнейших элементов государственного регулирования экономики, являясь одновременно составной частью финансово-экономической системы воздействия на экономику. Можно сказать, что, создавая налоговую систему страны, государство стремится использовать ее в целях определенной финансовой политики. В связи с этим она становится относительно самостоятельным направлением - налоговой политикой.

В зависимости от состояния экономики, от целей, которые на данном этапе развития экономики государство считает приоритетными, используются различные модели налоговой политики (рис. 1)

1 тип – политика максимальных налогов, т.е. политика, характеризующаяся максимальным уровнем налогового бремени. При выборе этого пути неизбежно возникновение ситуации, когда повышенный уровень налогообложения не сопровождается приростом поступления в бюджеты различных уровней. Государство устанавливает достаточно высокие налоговые ставки, сокращает налоговые льготы и вво-

дит большое число налогов, стараясь получить от своих граждан как можно больше финансовых ресурсов, не заботясь о последствиях такой политики. Естественно, что подобный метод налоговой политики не оставляет каждому налогоплательщику и обществу в целом практически никаких надежд на экономическое развитие. Поэтому такая политика проводится государством, как правило, в экстраординарные моменты его развития, такие, как экономический кризис или война. Подобная налоговая политика проводилась в России с самого начала экономических реформ, с первого дня введения налоговой системы в стране в 1992 г. Вместе с тем экономических, социальных и политических предпосылок для проведения политики максимальных налогов в это время не существовало, вследствие чего подобная политика привела: к высокой убыточности российских предприятий и как следствие невозможности осуществления ими расширенного воспроизводства, массовому уклонению от налогообложения, разрастанию теневое сектора экономики, размеры которого достигли по экспертным

Модель налоговой политики	Основные черты
Политика максимальных налогов	– высокий уровень налогообложения
Политика экономического роста	– низкое налоговое бремя – сокращение государственных социальных программ
Социальная политика	– высокий уровень налогообложения – высокий уровень социальной защиты

Рисунок 1 - Модели налоговой политики

оценкам 40% ВВП, а укрываемые от налогообложения финансовые ресурсы не шли, как правило, на развитие производства, а переводились на счета в зарубежных банках и «работали» на экономику других стран. Все это стало одной из главных причин разразившегося в августе 1998 г. острого финансового кризиса в стране, последствием которого стали изменившаяся налоговая политика и усиление регулирующей роли государства в развитии экономики через более активное использование рыночных механизмов, в том числе налогов.

2 тип – политика экономического развития, когда государство максимально учитывает не только собственные фискальные интересы, но и интересы налогоплательщиков. В этом случае государство ослабляет налоговый пресс для предпринимателей, сокращает свои расходы на социальные программы. Цель данной политики состоит, как видно из названия, в том, чтобы обеспечить приоритетное расширение капитала, стимулирование инвестиционной активности. Такая политика проводится в то время, когда намечается стагнация экономики, грозящая перейти в экономический кризис. Она способствует скорей-

шему развитию экономики, особенно ее реального сектора, так как обеспечивает наиболее благоприятный налоговый и инвестиционный климат (уровень налогообложения ниже, чем в других странах, идет широкий приток иностранных инвестиций, в том числе экспортно-ориентированных, и, следовательно, возрастает уровень конкурентоспособности национальной экономики). Налоговое бремя на субъекты предпринимательства существенно смягчено, но государственные социальные программы значительно урезаны, так как доходы бюджета сокращаются. Подобные методы налоговой политики, получившей название «рейганомика», были использованы, в частности, в США в начале 80-х гг. XX в. Проведение такой политики провозгласило российское Правительство на рубеже XXI в. при разработке второй части Налогового кодекса РФ, что проявилось в сокращении числа налогов, упрощении процедуры их уплаты, снижении налоговой нагрузки и др.

3 тип – социально направленная налоговая политика, т.е. политика с достаточно существенным уровнем налогообложения, как для корпораций, так и для физических

лиц, которая компенсируется для граждан страны высоким уровнем социальной защиты, существованием множества социальных гарантий и программ. Но надо отметить, что проведение такой налоговой политики требует существования ряда факторов.

Во-первых, экономика страны должна находиться на высоком уровне развития, чтобы предприятия могли нормально функционировать, а физические лица зарабатывать, несмотря на «тяжелое» налоговое бремя, что, соответствен-

но, гарантирует их платежеспособность и способность без перебоев выполнять свои бюджетные обязательства.

Во-вторых, наличие соответствующей законодательной базы. Это обусловлено тем, что проведение социальной налоговой политики требует грамотного подкрепления для достижения эффективного результата.

В-третьих, наличие экономической, политической и социальной стабильности в стране. Это связано с тем, что проведение такой

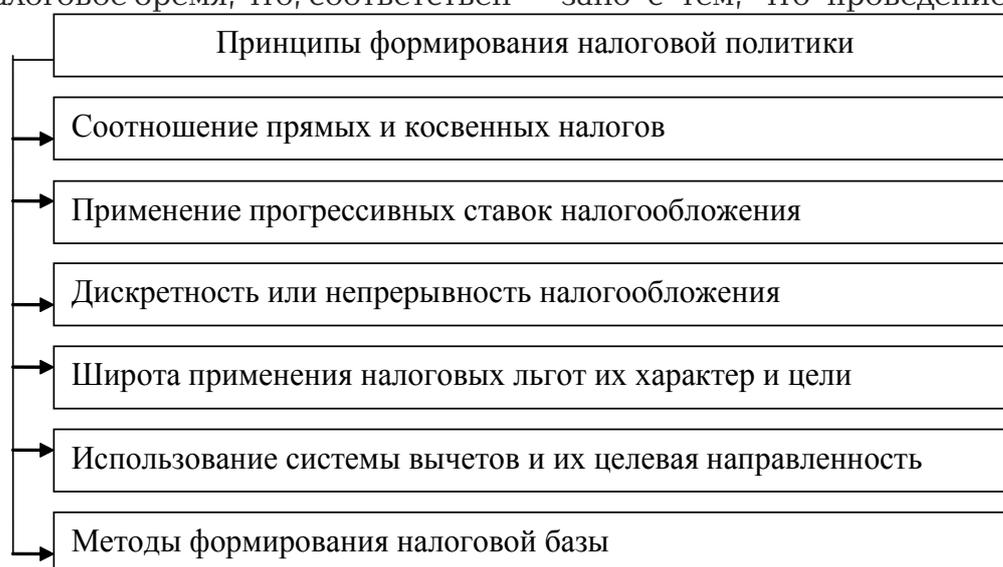


Рисунок 2 – Принципы формирования налоговой политики

налоговой политики может быть сопровождено определенным недовольством среди отдельным групп населения. Чтобы исключить такие моменты, необходимо наличие согласие этих групп. Именно поэтому, проведение такой налоговой политики просто нецелесообразно в развивающихся странах, так как это приведет к упадку экономики и сокращению налоговых поступлений в бюджет. В настоящее время такая налоговая политика довольно успешно проводится во мно-

гих экономически развитых странах, в частности в Швеции, Дании, Франции, где удельный вес налоговых поступлений в ВВП в 2005 г. составил 54,2 %, 52,8%, 46,3% соответственно. Для сравнения в России – 32,4%, Япония – 28,6%, США – 31,8%.

Результативность налоговой политики в значительной мере зависит от того, какие принципы государство закладывает в ее основу. Различают следующие основные принципы формирования налого-

вой политики (рис.2).

Таким образом, используя указанные принципы, государство в условиях стабильно развивающейся экономики может стимулировать расширение объемов производства товаров, работ и услуг, инвестиционную активность, качественные показатели развития экономики. Благодаря применению тех или иных принципов осуществляется структурная и социальная направленность налогообложения. В период кризисной ситуации налоговая политика через использование указанных принципов способствует решению задач, направленных на выход экономики из кризисного состояния.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Налоговый Кодекс Российской Федерации.* – М.: ОМЕГА-Л, – 2007.
2. В.Н. Егорова., Н.Н. Мамыкина. *Сущность и элементы налоговой политики // Финансы и кредит.* – 2006. – № 5 (173). – С. 37.
3. М.А. Сажина. *Формирование налоговой системы России в условиях становления рыночной экономики // Финансы и кредит.* – 2005. – № 8 (146). – С. 9
4. Е.Ю. Жигкова. *Экономическая безопасность в контексте влияния современной системы налогообложения на масштабы теневой экономики в РФ // Национальные интересы: приоритеты и безопасность.* – 2007. – №10 (19). – С. 27.
5. В.В. Курочкин. *Практические аспекты принципов организации системы налогообложения в РФ // Финансы и кредит.* – 2004. – № 12 (150). – С. 50.

*Е.А. Андреева
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

КРЕДИТНЫЕ КООПЕРАТИВЫ РОССИИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Кооперация во всем многообразии ее видов и форм — важнейший элемент рыночной экономики. Новый импульс развитию различных форм кооперации дает приоритетный Национальный проект «Развитие АПК», предусматривающий улучшение финансового обеспечения сельского населения. В основе кооперации лежит идея о потенциальных возможностях мелких и средних предпринимателей к самосовершенствованию, гибкости, выживаемости в самых сложных политических и экономических ситуациях.

Кооперация дословно означает «совместная деятельность». В широком смысле слова кооперация — это объединение совместных усилий отдельных людей или групп людей для достижения какой-либо цели. В более конкретном и узком смысле термин «кооперация» используется для обозначения особой общественно-экономической организации товаропроизводителей или потребителей, то есть для обозначения определенного типа социально-экономической организации.

Кооперацию называют экономикой бедных. Это справедливо,

когда мы говорим о времени ее зарождения. Но, судя по тому, насколько популярна кооперация в мире сегодня, правильнее будет говорить, что кооперация — экономика людей, умеющих считать деньги.

Идея кредитной кооперации родилась в Германии в середине XIX века, и ее основателем стал Фредерих Райффайзен, который организовал первый кредитный кооператив для жителей своего округа, в котором люди могли складывать свои сбережения и давать друг другу ссуды. Это начинание получило общую поддержку.

Классические банки той эпохи ориентировались только на предприятия и не отвечали потребностям частных лиц, особенно наиболее нуждающихся. Существовала потребность в краткосрочном кредите и у ремесленников, розничных торговцев, крестьян, обычно испытывающих недостаток в оборотных средствах для ведения производства. Для этих слоев населения банковский кредит был закрыт ввиду невозможности соответствовать требованиям, выдвигаемым банками. Им был необходим более демократичный механизм до-

ступа к кредитным ресурсам. Поэтому появилась идея объединения лиц, не обладающих капиталами, в общества взаимного кредита. Более совершенный опыт организации кредитных кооперативов был осуществлен Альфонсом Дежардэном в Канаде. 6 декабря 1900 была открыта первая «народная касса», которая затем стала прообразом тысяч таких же народных касс по всей Канаде. Этот день стал днем рождения новой финансовой империи, успешно работающей по сей день. Первое время «народные кассы» существовали как бы вне закона. Деятельность КПК не подпадала под действующие в стране юридические нормы. Но уже в 1906 году они получили признание, а именно с этого года их рост стал наиболее интенсивным. При этом объединялись, чтобы помочь друг другу не только люди, но и «народные кассы». Они также пытались работать сообща. Вскоре они образовали движение народных касс, которое росло и крепло, вовлекая в свои ряды все новых и новых членов.

В Россию идеи кредитной кооперации пришли из Германии. Возвратившись на родину, костромские помещики братья Лугинины организовали в 1865 году первое ссудосберегательное товарищество в селе Дороватово Рождественской волости данной губернии. Затем образовался Комитет сельских ссудосберегательных товариществ, Санкт-Петербургское отделение которого возглавил князь А.Васильчиков.

В ходе первой мировой войны и особенно в период революционных преобразований движение кредитных союзов было радикально подорвано, однако существовало вплоть

до 30-х годов. В силу изменившейся финансовой политики Советской России, завершения НЭПа кредитные союзы во всем их многообразии прекратили свое существование. Осталось лишь их слабое подобие в виде действующих при профкомах касс взаимопомощи.

Они давали сравнительно небольшие суммы на небольшие сроки без процента или с очень малым процентом. Самостоятельного организационного и имущественного статуса кассы взаимопомощи не имели, самостоятельной ответственности не несли, политику их во многом определял профком.

Возрождение кредитного движения в России началось в 1992г. В настоящее время в нашей стране действует несколько сот КПК. Их популярность постоянно растет. Экономическая действительность России делает КПК одной из самых привлекательных финансовых организаций для населения. На сегодняшний день КПК – практически единственная в России форма финансовой организации, где граждане могут получить относительно недорогой денежный заем. Кроме того, пайщики, например, не имеют права делать вклады на сумму более 10% от общего фонда финансовой взаимопомощи. Это на случай того, чтобы сохранить этот фонд в целостности и сохранности, если несколько пайщиков одновременно отзовут свои средства. Но этих эксцессов в истории кредитных кооперативов не случалось даже во времена дефолта 1998 года. Благодаря этому число пайщиков КПК и объем их сбережений постоянно растут.

Потребительским кооперативом признается добровольное

объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. (ст. 116 ГК РФ) Кредитные кооперативы делятся на следующие виды (рис.1)

Сегодня кредитные потребительские кооперативы широко распространены по всей России. На 1 января 2007 года зарегистрировано 1 536 сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, 1 100 кредитных коопера-

тивов и потребительских обществ, которые представлены в 76 субъектах Российской Федерации (точная статистика не ведется).

Кредитные потребительские кооперативы – одна из самых массовых и самых привлекательных для населения финансовых организаций, составляющая некоммерческую альтернативу банкам. Поскольку кредитные потребительские кооперативы не являются банками, то и наименование их продуктов отличаются. Кредитные потребительские кооперативы выдают не кредиты, а займы и не под-



Рисунок 1 - Виды кредитных потребительских кооперативов России

проценты, а под «компенсацию за пользование средствами» и выдает займы или принимает сбережения только среди своих пайщиков. Кредитные потребительские кооперативы – это финансовые организации, финансовые кооперативы граждан, и в этом качестве они представляют объединение людей, а не объединение капиталов, что характерно для акционерных обществ. Членство в кредитном потребительском кооперативе добровольно и открыто для всех граждан, связанных совместной работой или

местом жительства, пожелавших создать кредитный потребительский кооператив, пользоваться его услугами и готовых принять на себя соответствующие обязательства и ответственность.

Популярность кооперативной идеологии, чья жизнестойкость доказана историей кооперативного движения, объясняется тем, что кооперация базируется на ценностях, приверженность которым обеспечивает социальное здоровье обществ, его способность к самоорганизации и самозащите. Эти

ценности близки мироощущению большинства людей, доступны пониманию людей разных уровней образования и социальной активности. Эти ценности: взаимопомощь, справедливость и солидарность — дополняются этическими принципами членов кооператива: честностью, открытостью, социальной ответственностью и заботой о других.

Реализация этих ценностей базируется на следующих кооперативных принципах:

- добровольное и открытое членство;
- равенство прав, обязанностей и ответственности, демократическое управление и контроль;
- экономическое участие членов в деятельности кооператива;
- автономия и независимость;
- информационная открытость;
- кооперативное сотрудничество;
- забота о социальном развитии своих обществ.

Все члены кредитных потребительских кооперативов независимо от пола, национальности, религиозных и политических убеждений, а также от размеров денежного пая пользуются равными правами: голоса (один человек — один голос) при принятии решений, участия в выборных органах, контроле за деятельностью кредитных потребительских кооперативов, правами на информацию.

Деятельность кредитно потребительских кооперативов состоит в организации финансовой взаимопомощи путем удовлетворения потребностей пайщиков в услугах сбережения и получения займов. Право на получение услуг кредитного потребительского кооператива имеют только его члены. Кредит-

ные потребительские кооперативы поощряют сбережения граждан, устанавливая компенсационные выплаты (проценты) и предоставляя из этих сбережений денежные займы пайщикам. Компенсация за пользование займом (процент) устанавливается по согласованию со всеми членами кредитного потребительского кооператива и является источником компенсационных выплат на сбережения. Доход, полученный от оказания услуг пайщикам, не становится прибылью, а распределяется между пайщиками пропорционально их сбережениям.

Экономическая основа кредитного потребительского кооператива — финансы домашнего хозяйства. Основная задача кредитного потребительского кооператива — обеспечить финансовую стабильность домашнего хозяйства, гарантировать пайщикам приоритет их финансовых интересов. В этих целях кредитный потребительский кооператив избегает рискованного использования сбережений пайщиков, создает резервный фонд, развивает систему внутреннего контроля и страхования. Кредитные потребительские кооперативы относят к организациям «спокойных финансов».

Кредитные потребительские кооперативы выполняют функцию социальной защиты в жизненно важной для граждан сфере финансовых услуг. Они заботятся о повышении финансовой грамотности населения, активно работают над образованием своих членов и своих работников. Кредитные потребительские кооперативы поощряют целое использование сбережений пайщиков, разрабатывая социальные программы (образовательные, рекреационные, жилищ-

ные и другие). Членство в кредитно-потребительских кооперативах формирует ответственное и добросовестное отношение граждан к своим обязательствам как норму поведения, выявляют значение репутации порядочного человека в деловом обороте. Значение кредитных потребительских кооперативов не ограничивается ролью экономического агента, они важный элемент социальной структуры общества и фактор социальной стабильности прогресса.

Принятый в последние годы ряд федеральных законов направлен на улучшение правового положения кооперативных формирований и их объединений. Это, прежде всего, Федеральные законы «О сельскохозяйственной кооперации», «О кредитных потребительских кооперативах граждан», «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» и т.д. Кроме того, были приняты федеральные законы, предусматривающие внесение изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ» и другие законы.

Вместе с тем, имеющаяся правовая база не обеспечивает конкурентоспособность, устойчивое и стабильное развитие кооперативов в рыночных условиях. Применяемые меры государственного регулирования носят ограниченный характер и в ряде случаев не обеспечивают устойчивость внутреннего рынка и защиту экономических интересов отечественных товаропроизводителей. Отсутствует эффективная координация министерств и ведомств при разработке программ и проектов законов, касающихся развития кооперации.

В последние годы кооперация в целом не стала самостоятельным фактором социально-экономического развития страны. Не реализованы в полной мере возможности кооперации как антимонопольного механизма, особенно для малых форм хозяйствования. Субъекты РФ по-разному используют потенциал кооперативов, в ряде регионов ведется активная работа по созданию и поддержке быстро развивающихся новых форм и видов кооперации, чему способствует и принятое в регионах законодательство.

Социально-экономическое развитие России возможно при условии активного участия кооперации как формы активной самоорганизации и самоуправления, объединения усилий граждан и организаций для достижения социально значимых целей. Именно кооперативы как инновационные институты гражданского общества становятся его социальным каркасом, опорой государства, надежной гарантией устойчивости от социальных потрясений, важнейшим императивом дальнейшего устойчивого всестороннего развития страны.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Федеральный закон «О кредитных потребительских кооперативах граждан» от 11 июля 2001 г.*
2. *Кооперация. Страницы истории в трех томах. — М.: Наука, — 1998-2003.*
3. *Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация. Учебное пособие. — М.: Дашков и К^о, - 2006.*
4. *Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России. — М.:*

Наука, – 2004.

5. *Сельскохозяйственный производственный кооператив.* – М.: Энциклопедия российских деревень, – 2004.

6. *Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяй-*

ственной кооперации. – М.: Наука, – 2003.

7. *Сельский кредит. Пресс-бюллетень.* – М., – 1999-2006.

8. <http://www.ruralcredit.ru>

9. <http://www.rmcenter.ru>

*Ю.А. Коноплева
аспирант Ставропольского государственного
аграрного университета,
г. Ставрополь*

ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПОСТАНОВКА ВОПРОСА

Актуальность исследования рынка ценных бумаг в настоящее время заключается в следующем, в России формируется модель рыночных отношений, функционирующая на основе рыночно - трансформационных процессов, исторических традиций страны и современных тенденций мирового фондового рынка. В связи с происходящими в России экономическими преобразованиями, развитием акционерного капитала, формированием новых перераспределительных механизмов на финансовом рынке, вопросы функционирования рынка ценных бумаг и исследование его роли в становлении рыночных отношений приобретают особую значимость.

Фондовый рынок занимает в современной российской экономике особое место. С точки зрения количества занятых и влияния на социально-политические процессы он явно отходит на второй план по сравнению с традиционными отраслями, переживающими глубокую депрессию. Необходимость принятия срочных мер по спасению реального сектора национальной экономики способствует

сосредоточению общественного внимания на проблемах производственного комплекса и сельского хозяйства. Вследствие этого проблемы развития фондового рынка часто относятся к второстепенным. Их решение откладывается на послекризисный период, единственным условием наступления которого провозглашается реструктуризация производственных мощностей.

Однако, такой подход в корне неправилен. Без укрепления основных институтов рыночной экономики, повышения эффективности фондового рынка принципиально невозможно наладить четкое функционирование современных производственных структур. Фондовый рынок, являясь наиболее динамичной частью экономической системы, определяет качество распределения ресурсов внутри ее. Он не только служит связующим звеном между инвесторами и потребителями капитала, но и является каналом перетока капиталов между отраслями экономики.

Фондовая биржа - это организованный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг

и других финансовых инструментов. Первые рынки ценных бумаг в виде вексельных ярмарок возникли в городах-государствах Италии. Итальянцы создали и предшественницу Лондонской биржи на Ломбард стрит и биржу в г. Брюгге, бывшем в то время крупнейшим торговым центром. В Брюгге появился и сам термин "биржа". Исторически слово биржа происходит от названия площади в Брюгге, на которой стоял большой старинный особняк. Его ворота были украшены фамильным гербом владельцев дома — знатного рода Ван Дер Бурж — с изображением трех кожаных мешков (*ter buerse*). На этой площади происходили торговые собрания только итальянских купцов. Дальнейшему распространению термина "биржа" вероятно, способствовало то, что случайное название соответствовало значению слова "*bursa*" — кожаный мешок, или в более широком смысле, денежные суммы, кассы купцов. Термин "биржа" почти до XVIII в. применялся исключительно в Голландии. Однако биржи в современном понимании до XVII в. не было. Антверпенская и Лионская биржи образованные в XVI в. и часто называемые первыми биржами, в том же веке прекратили свое существование.

Старейшей фондовой биржей существующей и поныне принято считать Амстердамскую фондовую биржу, созданную в 1611г. вплоть до 1913 г. эта биржа была универсальной, т.е. на ней осуществлялась торговля, как товарами, так и ценными бумагами.

В общем, виде рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — это система экономических отношений

между теми, кто выпускает и продает ценные бумаги, и теми, кто покупает и становится их владельцами. Рынок — это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена.

На рынке ценных бумаг товаром являются ценные бумаги. Поэтому рынок ценных бумаг — это рынок торговли ценными бумагами. Особенность понятия рынка ценных бумаг, с одной стороны, является, то, что этот рынок действительно, представляет собой систему экономических отношений по поводу обмена, в центре которого находится товар «ценные бумаги», являющийся дубликатом прав на различного рода ресурсов, прежде всего ссуженную стоимость. Ценные бумаги как товар являются формой ссудного капитала, обращение ценных бумаг является формой движения ссудного капитала, и воспроизводством экономических отношений, связанных с данным движением.

С другой стороны, под рынком ценных бумаг, понимается система институтов, из которых он состоит.

Рынок ценных бумаг входит в структуру финансового рынка как составная часть, объединяя сегменты денежного рынка и рынка капиталов. Он позволяет осуществить и ускорить переход капитала от денежной к производительной форме. На рынке ценных бумаг происходит перераспределение капиталов между отраслями и сферами экономики, между территориями и странами, между различными слоями населения.

Привлекательность этого рынка

состоит в том, позволяет крупным заемщикам привлекать денежные ресурсы на более льготных условиях (большой срок, меньшая стоимость обслуживания долга и т.д.) чем при получении кредита, а инвесторам, получать большую доходность и ликвидность, чем по депозитным вкладам в банке. Интерес инвесторов к фондовому рынку стимулируется также большим разнообразием инструментов и их широким диапазоном в координатах «доходность-риск».

Задачи фондовой рынка определяются, с одной стороны, тем положением, которое фондовая биржа занимает на рынке ценных бумаг как его участник, а с другой стороны, ролью биржи как организатора этого рынка ценных бумаг.

Частично основные задачи фондовой биржи описаны в Федеральном законе от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» в редакции от 28 декабря 2002г.

Исторически фондовая биржа возникла для того, чтобы поощрять и поддерживать торговлю ценными бумагами, обеспечивая при этом соблюдение интересов ее участников.

Поэтому первая задача фондовой биржи — это организация места для торговли ценными бумагами.

Второй задачей фондовой биржи можно считать выявление равновесной биржевой цены. Это дает возможность членам биржи и ее профессиональным участникам знать последнюю информацию о котировках цен и сделках.

Третья задача фондовой биржи — аккумулировать временно свободные денежные средства и способствовать передаче права собствен-

ности. Эмитенты ценных бумаг взамен обязательств получают необходимые финансовые средства, а их покупатели получают возможность вложить свободные денежные ресурсы. При этом биржа создает возможность для перепродажи ценных бумаг, т.е. обеспечивает передачу прав собственности, привлекая на биржу новых инвесторов.

Четвертой задачей фондовой биржи следует считать обеспечение гласности, открытости биржевых торгов. Как известно, биржа не гарантирует того, что вложения в ценные бумаги обязательно принесут доход, но она гарантирует, что участники торгов будут иметь достаточно достоверную информацию и располагать справедливыми правилами для формирования собственных суждений о доходности принадлежащих им ценных бумаг.

Биржа является не только торговым, но также и исследовательским и информационным центром. Законодательства всех стран обязывают ее заниматься исследованием процессов, происходящих на рынке ценных бумаг.

Пятая задача биржи заключается в обеспечении арбитража (быстрого, оперативного и дешевого разрешения споров).

Шестой задачей биржи можно считать обеспечение гарантий исполнения сделок, заключенных в биржевом зале. Проблема исполнения сделок является очень существенной, т.к. биржа не может проверить сможет ли каждый покупатель заплатить за купленные ценные бумаги, на покупку которых он дал приказ, или каждый продавец представить ценные бумаги. С этой целью она должна предъ-

являть жесткие требования, как к профессионализму участников, так и их финансовому состоянию. Биржа гарантирует надежность ценных бумаг, котирующихся на ней по средствам листинга.

Седьмая задача — разработка этических стандартов, кодекса поведения участников биржевой торговли. С этой целью принимаются различные соглашения, которые разрешают использование специфических слов, оговаривают их интерпретацию, устанавливают место, способ торговли и время, квалификационные требования, предъявляемые к участникам торговли.

Восьмой задачей фондовой биржи может быть выполнение функции саморегулируемой организации (СРО). Эта задача является традиционной для фондовых бирж многих стран.

Будущее рынка ценных бумаг неотделимо от перспектив развития инвестиционных компаний. Профессиональные участники непосредственным образом заинтересованы в качественном развитии рынка ценных бумаг, появлении новых финансовых инструментов, развитии новых сегментов.

Очевидно, что инвестиционные компании должны принять активное участие в восстановлении и создании качественно нового отечественного фондового рынка.

Наряду с развитием инфраструктуры фондового рынка немаловажное значение для его будущего имеет отношение к нему эмитентов. Отечественный фондовый рынок пока очень слабо связан с реальным производством.

Отсутствие четкой государственной политики в отношении

формирования инвестиционных механизмов рынка не позволяет большинству предприятий рассматривать его как источник инвестиций для своего развития. Для предприятий-эмитентов пока не созданы эффективные экономические стимулы для наращивания капитала путем привлечения внешних инвесторов. Задача государства на фондовом рынке состоит в том, чтобы дать производству источник дешевых и доступных инвестиций, а также обеспечить контроль над их целевым использованием и возвратом, чтобы инвесторы в дальнейшем могли укрепить свое доверие к рынку.

Фондовый рынок, являясь наиболее динамичной частью экономической системы, определяет качество распределения ресурсов внутри ее. Он не только служит связующим звеном между инвесторами и потребителями капитала, но и является каналом между отраслями экономики. От способности фондового рынка обеспечивать ресурсами наиболее перспективные отрасли экономики и важнейшие точки экономического роста зависит эффективность использования национальных инвестиционных ресурсов. Чем эффективнее рынок ценных бумаг будет справляться со своими задачами, тем лучшие темпы роста будет демонстрировать экономика в целом.

В рыночной экономике движущей силой общественного производства является свободная конкуренция. Исход конкурентной борьбы обеспечивают технологические прорывы, для финансирования которых привлекаются, главным образом, заемные средства. Их эффективное использование

требует унификации используемых средств и отношений. Фондовый рынок является как раз таким унифицированным механизмом, который сформировался в результате длительной эволюции экономических отношений в обществе. Функция фондового рынка, как системы, обслуживающей все сферы рыночной экономики, придают ему чрезвычайно многогранный характер. В результате действий, производимых на этом рынке, формируется спрос, предложение и цена на основные производственные ресурсы экономики и другие ценности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Килячков А. А. Рынок ценных бумаг. — М.: Юристъ, — 2006.*
2. *Жукова Е.Ф. Рынок ценных бумаг. — М.: ЮНИТИ, — 2007.*
3. *Галанов В.А. Рынок ценных бумаг. — М.: Инфра-М, — 2007.*
4. *Желтоносов В.М., Ворошилова И.В. Развитие субфедерального уровня рынка ценных бумаг. // Финансы и кредит. — 2005. — № 2(170).*
5. *Алехин Б.И. Рынок ценных бумаг. — М.: Юнити-Дана, — 2006.*