

ВЕСТНИК
САМАРСКОГО
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ИНСТИТУТА

□ 1 (5)

Самара 2010

Учредитель

Негосударственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
“Самарский финансово-экономический институт”
(443110, г. Самара, ул. Мичурина, д. 78)

Главный редактор

кандидат экономических наук, доцент А.М. Михайлов

Редакционный совет

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского финансово-экономического института

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

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

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, зав. кафедрой политэкономии и экономической политики Южного федерального университета, г. Ростов-на-Дону

Г.В. Семенов - доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и предпринимательской деятельности Казанского государственного технологического университета

Редакционная коллегия

А.М. Михайлов - кандидат экономических наук, доцент, главный редактор Вестника Самарского финансово-экономического института

В.Я. Вишневер - кандидат экономических наук, доцент, проректор по научной работе Самарского финансово-экономического института

В.С. Гродский - доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Самарского финансово-экономического института

Мещеров В.А. - доктор экономических наук, доцент, первый проректор Самарского финансово-экономического института

Издается с 2009 г. Выходит 4 раза в год

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ □ФС 77-35348 от 18 февраля 2009 г.,
выдано Федеральной службой по надзору
в сфере связи и массовых коммуникаций

Адрес редакции: 443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.
Телефон: (846) 224-06-67
E-mail: support@samfei.ru

© Самарский финансово-экономический институт, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Дадуров А.П.</i> Наркобизнес как элемент теневой экономики	4
<i>Гринь М.Г.</i> Развитие нормативного регулирования бухгалтерского учета основных средств	13
<i>Растамханова Л.Н.</i> Принципы организации управленческого консалтинга	16
<i>Калентьева Н.А.</i> К вопросу о монополии: институциональный аспект	22
<i>Кошелева О.Ю., Савостина Е.В.</i> Роль лизинга в экономике России	28
<i>Вдовина В.К.</i> Некоторые аспекты кредитования малого бизнеса в России	33
<i>Карова Е.А.</i> Усиление роли знания как производственного фактора в процессе углубления постиндустриальной трансформации	39
<i>Мартьянова О.Р.</i> Малый бизнес в условиях экономического кризиса	45
<i>Попов А.Ю.</i> Экономическое содержание процесса капитализации в классических, марксистских и альтернативных теориях	53
<i>Сарычева Д.Е.</i> Налоговые льготы и их эффективность в привлечении инвестиций	62
<i>Свешников А.С.</i> Развитие идеи об улучшении межбюджетных отношений в Российской Федерации	67
<i>Левченко П.В.</i> Аутсорсинг в информационной экономике	73
Annotations to the Articles	80

НАРКОБИЗНЕС КАК ЭЛЕМЕНТ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2010 А.П. Дадуров

Самарский государственный экономический университет

E-mail: support@samfei.ru

В статье дается определение теневой экономики. Приводятся различные толкования термина “теневая экономика”. Показана связь теневой экономики и политики. Рассмотрены основные черты наркобизнеса в мире и в современной России.

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая безопасность государства, наркобизнес, розничные цены.

Решение проблем теневой экономики непосредственно связано с обеспечением экономической и национальной безопасности государства. В этом - основной смысл теневой экономики как практической проблемы.

У специалистов до сих пор нет единого мнения относительно того, что представляет собой неформальный сектор экономики. В англоязычной литературе такая экономика называется “неофициальной”, “подпольной”, “скрытой”, во французской - “подземной”, “неформальной”, в немецкой - “теневой”¹.

Сегодня в литературе встречаются различные толкования термина “теневая экономика”. Согласно одному из них, это невидимые невооруженным глазом, незаметные со стороны процессы производства, распределения, обмена, потребления товаров и услуг, экономические отношения в корыстных целях или групповых интересах. Другие авторы под термином “теневая экономика” подразумевают экономические процессы, которые не контролируются государством и обществом, скрываются их участниками и не фиксируются официальной государственной статистикой. Третьи - отождествляют теневую экономику с системой общественных отношений, входящих в противоречие с законами и правовыми нормами, формальными правилами хозяйственной жизни. Иными словами, данная система находится вне рамок правового поля². К теневой экономике также относится любая деятельность, противоречащая действующему законодательству, т.е. совокупность противозаконных хозяйственных действий, которые способствуют совершению уголовных преступлений различной степени тяжести³. К этому можно добавить не только противоправные, но и просто не запрещенные законом действия и отношения между людьми и субъектами хозяйствования по поводу производства, обмена и присвоения продуктов производства в корыстных целях⁴.

Рассмотренные трактовки понятия “теневая экономика” не противоречат, а скорее, дополняют друг друга, указывая на то, что теневая экономика как совокупность экономических процессов и экономических отношений в индивидуальных корыстных целях или групповых интересах, не признает порядка, установленного институтами власти и регламентирующего получение доходов, ставит органы государственной власти в ситуацию, когда они не способны участвовать в их распределении.

Теневая экономика неразрывно связана с политикой, в первую очередь с той частью, которая, как и у айсберга, является скрытой, подводной, теневой. Экономические агенты могут не только заниматься неза-

конными операциями, но и совершать действия, “теневиизирующие” политику, покупая места во власти, финансируя политические партии. Политика активно “теневиизирует” экономику, предлагая обширный круг представляемых в “теневом” формате услуг. Теневая экономика и теневая политика не существуют в России порознь, поскольку являются, по сути, половинками одного яблока, частями единого процесса восстановления властной иерархии как основного принципа распределения экономических возможностей.

Различные виды теневой деятельности имеют качественные отличия. Как правило, для типологизации разновидностей теневой деятельности рассматривают их связь с так называемой “белой” (официальной) экономикой. Выделяют три сектора теневой экономики:

- “вторая” (неформальная, “беловоротничковая”) экономика;
- “серая” (скрытая) экономика;
- “черная” (криминальная, “подпольная”) теневая экономика.

“Вторая” теневая экономика - это запрещенная законом скрываемая экономическая деятельность работников официальной экономики на их рабочих местах, приводящая к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода. В первую очередь подобной деятельностью занимаются представители руководящего звена, персонала (так называемые “белые воротнички”). Такая “теневая” экономика не производит никаких новых товаров или услуг: выгоды от “второй” теневой экономики получают одни люди за счет потерь, которые несут другие люди⁵.

“Серая”, или скрытая, теневая экономика - разрешенная законом, но не зарегистрированная в установленном порядке экономическая деятельность по производству и реализации обычных товаров и услуг (преимущественно, мелкий бизнес). В отличие от “второй” экономики, которая неразрывно связана с “белой” экономикой, “серая” теневая экономика имеет не большую зависимость, может функционировать автономно. В этом секторе производители, как правило, сознательно уклоняются от официального учета, не желая нести расходы, связанные с получением разрешений, лицензий на различные виды деятельности (торговую, медицинскую, производство определенных товаров и услуг), уплатой налогов и сборов и т.п., придавать широкой огласке свои действия и доходы.

“Черная”, или криминальная, теневая экономика - запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг. Одной из основных причин, обуславливающих ее появление, является иррациональная теневая деятельность - результат нерационального поведения субъекта экономических отношений, склонность к риску, авантюрному типу поведения. Данную позицию защищает теория экономики преступности, которая исходит из принципа раскрываемости хозяйственных правонарушений и неизбежности санкций. В соответствии с этой теорией теневая экономическая деятельность неизбежна, не имеет примитивной своекорыстной мотивации, а есть результат самореализации специфического социально-психологического типа субъекта экономической деятельности. Данный вид экономической деятельности еще более обособлен от официальной экономики, чем “серая”. Эта деятельность может быть основана не только на насилии перераспределения (кражи, грабежи, вымогательство), но и на производстве товаров и услуг, разрушающих общество (например, наркобизнес и рэкет)⁶.

Доходы от теневой экономики напрямую не могут быть учтены при составлении статистической отчетности, поэтому для ее учета используются косвенные данные. С одной стороны, ее относительно легко определить, а с другой - практически невозможно измерить. Связана такая двойственность с тем, что почти вся полученная информация является конфиденциальной. Все существующие методы выявления и оценки теневого сектора условно делятся на три группы:

- статистические методы, используемые на макроуровне;
- методы открытой проверки, используемые как на макро-, так и на микроуровне;
- специальные методы экономико-правового анализа, используемые на микроуровне.

Необходимо подчеркнуть, что теневая экономика в России характеризуется, прежде всего, скрытностью, поэтому практически невозможно объективно и точно говорить о ее масштабах. Однако ее размеры в среднем варьируются от 10% ВВП в развитых странах до 40% и более в развивающихся. В странах с переходной экономикой масштабы теневой экономики оцениваются в 20-25%. Такую же оценку дает для России Росстат. Но по расчетам и российских, и западных экспертов, реальные размеры теневого сектора в России не отличаются от развивающихся стран, достигая 40-50% ВВП. По оценкам Росстата, которые он делает вместе со Всемирным банком, теневой сектор в экономике России достигает сегодня примерно 25%. По данным МВД - 40%⁷. Оценки масштабов теневой экономики отличаются друг от друга потому, что возникает проблема с методиками расчета. Действительно, довольно трудно учитывать то, что очевидно для обозревателей и граждан, но для традиционных, прямых статистических методов неприемлемо. Чем больше масштабы и разнообразнее структура теневой экономики, тем выше вероятность погрешностей. По предположительным оценкам специалистов, ежегодно в тень уходит более 8 трлн. долл. Таким образом, каждый год мировая экономика теряет огромное состояние, которое не попадает в бухгалтерские отчеты предприятий и в официальную статистику как отдельных государств, так и международных организаций. Есть мнение, что по своим масштабам глобальная теневая экономика сопоставима с экономикой США - страны, имеющей самый крупный ВВП в мире⁸.

Проблема наркотиков и наркобизнеса давно уже вышла за рамки границ одного отдельно взятого государства и считается проблемой планетарного, интернационального масштабов. По данным ООН, общее число людей, злоупотребляющих наркотиками, достигает 200 млн. чел., или 5% населения Земли, в возрасте от 15 до 64 лет. За последние десять лет потребление наркотиков в России увеличилось в 9 раз. Каждый год от них гибнут 70 тыс. чел., по экспертным оценкам, в нашей стране насчитывается 6 млн. наркозависимых⁹. Наркобизнес является высокорентабельной отраслью криминальной экономики. Норма прибыли при операциях с наркотиками составляет от 300 до 2000%. Наркоиндустрия с оборотом, соответствующим примерно 8% мировой торговли, неуклонно совершенствуется, повышая технический, финансовый потенциал, адаптируя новейшие достижения научно-технического прогресса к своим потребностям. Поэтому неудивительно, что транснациональные наркосиндикаты используют в своей преступной деятельности самые современные средства вооружения и боеприпасы, системы электронного оснащения, но-

вейшие методы обеспечения собственной безопасности. Мировой наркобизнес, будучи самым прибыльным (например, в Нидерландах себестоимость одной таблетки “экстази” составляет 7-9 центов, а ее розничная цена уже 8-15 долл.), имеет также самую мощную и разветвленную мафиозную структуру¹⁰. Рост наркобизнеса и потребления наркотических средств напрямую связан с возрастанием других общеуголовных преступлений. Так, по имеющимся данным, из 10 имущественных преступлений практически каждые шесть совершаются наркоманами. Подавляющее число из этих преступлений совершено лицами в возрасте до 35 лет. В России оборот наркотиков составляет от 10 до 15 млрд. долл. в год, в то время как общий объем финансирования Федеральной целевой программы, рассчитанной на противодействие распространению наркотиков, составляет 3 млрд. 92 млн. руб. на 5 лет. А, к примеру, в США эта цифра доходит до 33-35 млрд. долл. в год¹¹. Известно, что существуют так называемые натуральные наркотики (марихуана, опиаты) и синтетические, полученные лабораторным путем из различных химикатов. Самым распространенным наркотиком в мире, по различным оценкам, является героин. На втором месте по степени распространения - кокаин, на третьем - марихуана. Героин и морфин потребляют 16 млн. чел., причем из них 11 млн. предпочитают героин, 14 млн. чел. в мире - кокаин. Эксперты считают, что для большинства стран Европы и Азии наиболее “проблемными наркотиками” остаются опиаты. Их употребляют 62% всех наркозависимых людей в этих регионах¹².

На территории Российской Федерации устрашающих масштабов достигло распространение жестких наркотиков, в первую очередь героина и других опиатов. В настоящее время нелегальный наркобизнес в России сформировался в структуру, охватывающую финансирование, производство, маркетинг, транспортировку, продажу наркотических средств, а также систему легализации доходов, полученных от реализации наркотиков. Он имеет ряд характерных черт:

1) организация наркобизнеса практически на всей территории СНГ, устойчивость преступных связей, в том числе и на межрегиональном уровне, четкое разделение функциональных обязанностей по производству, хранению, транспортировке и реализации наркотических средств;

2) знание современных технологий по переработке сырья, наличие подпольных лабораторий;

3) наличие значительных финансовых средств;

4) глубокая конспирация, хорошая осведомленность о формах и методах работы правоохранительных органов, ведущих борьбу с преступностью, наличие огнестрельного оружия, различных средств связи, транспортных средств;

5) смыкание с экстремистскими элементами и террористическими группировками;

6) наличие контактов с представителями международной наркомафии для организации контрабандных операций с использованием территории России и государств - участников СНГ.

Анализ маршрутов и источников поступления наркотических средств к их потребителям дает основания предположить, что значительное количество наркотиков имеет иностранное происхождение. Большое количество наркокурьеров прибывают на российскую территорию из государств - участников СНГ и третьих стран. В последние годы выявлены фак-

ты ввоза наркотиков из КНДР, Перу, Бразилии, Румынии, Пакистана, Малайзии, Германии, Швеции, Нидерландов и ряда других государств. На территории России за торговлю наркотическими средствами задерживались граждане Гвинеи, Ирана, Израиля, Нигерии, Анголы, Заира.

Также хотелось бы остановиться на некоторых особенностях данного вида деятельности. Основной продукт наркобизнеса - это вовсе не наркотики, по мнению Л.М. Тимофеева. Действительно, для производства наркотиков не нужны ни синдикаты, ни картели - достаточно кустарного заводика рядом с плантацией коки или опийного мака либо простой лаборатории с элементарным набором школьной химпосуды для производства синтетических наркотиков. Картели и синдикаты с их учеными, летчиками, лидерами парламентских фракций, огромным арсеналом оружия необходимы для создания самой возможности производить, продавать и потреблять наркотики в условиях юридического запрета¹³. Прослеживается такая закономерность: факторы производства наркотиков (земля, труд, капитал) весьма дешевы, оптовые цены страны-производителя держатся на уровне недорогих лекарств, а розничные - на два порядка выше. Исследователи считают одним из объяснений высокой розничной цены тот факт, что фирма должна компенсировать реальные издержки, которые она несет или рискует понести на каждом этапе движения наркотиков. Чем ближе к сбыту, тем выше риск. Увеличение рисков по мере приближения к моменту сбыта, по словам Л.М. Тимофеева, связано с геополитической ситуацией: основной платежеспособный спрос на наркотики приходится на страны с развитыми правовыми системами, где закон (в том числе и запрет наркобизнеса) строго исполняется, тогда как производятся наркотики в странах с относительно слабой или лояльной по отношению к наркобизнесу правовой системой¹⁴. Так или иначе, но потребитель платит высокую розничную цену за риск, тем самым оплачивая всю цепочку наркобизнеса.

Помимо высоких розничных цен, компенсирующих все реальные и возможные издержки производства, нужно отметить полную неэластичность спроса наркотиков по цене. Здоровый человек не выходит на рынок наркотиков, и ему безразлична их цена, в то время как наркозависимый потребитель будет искать товар и приобретать его по любой назначенной цене. Юридический запрет на немедицинские наркотики в краткосрочном периоде приводит к увеличению издержек фирмы и сокращению производства и спроса. Однако нарастание репрессий и ужесточение условий бизнеса одновременно способствует монополизации рынка. Спрос наркозависимых потребителей остается неизменным, что при любых условиях не только обеспечивает фирме положительную прибыль, но и позволяет назначать такую ценовую надбавку, которая вполне страхует от риска полного подавления рынка. Спрос на наркотики отличается от спроса на другие продукты именно из-за эффекта привыкания, которое обеспечивает большую часть сбыта. Производители активно используют эффект быстрого привыкания к наркотикам. Таким образом, спрос на наркотик является больше функцией фактора "психологическая зависимость", чем цены. В потреблении наркотика наблюдается то, что экономисты называют эффектом храповика (необратимости), вот почему увеличение цен, повышая потенциальные доходы производителей, оказывает слабое воздействие на спрос¹⁵.

Наркорынок управляется обычными экономическими законами: сдвиги кривых спроса и предложения определяют уровень цен и величину про-

даж. Тем не менее, этот рынок имеет две важные характеристики. Во-первых, это несовершенный рынок (в экономическом смысле), потому что он легально не разрешен. Легальное запрещение ведет к высоким транзакционным издержкам соразмерно риску уголовного наказания, которому подвергаются производители, посредники, продавцы и покупатели. Во-вторых, для наркорынка характерна особая форма кривой спроса, формирующегося под влиянием эффекта привыкания. Правительства стремятся искоренить предложение наркотиков, запрещая деятельность наркоторговцев, которые вынуждены осуществлять свои сделки тайно. В результате происходит удорожание наркотиков, поскольку запрет добавляет к обычным издержкам и вознаграждение за риск. Кроме того, правительства наносят удары по источникам наркосырья, осуществляя программы уничтожения плантаций наркокультур и помощи нормальному земледелию. Цель этих действий - снижение предложения, что, как представляется, должно вести к увеличению цен на наркотики и сокращению числа наркоманов. Здесь вскрываются две ошибки. Первая ошибка - гипотеза, будто спрос на наркотики уменьшается при росте цен. Феномен привычки уменьшает правомерность этого вывода, потому что роль цен становится для потребителя второстепенной. То есть эластичность спроса по цене близка к нулю. Поэтому наркоман вынужден тратить на наркотики суммы, которые быстро становятся несоизмеримыми с его средствами, что ведет к росту правонарушений. Не менее деструктивна ситуация, когда наркоман переходит к потреблению наркотиков более дешевых, но одновременно и более вредных. Вторая ошибка - мнение, будто, борясь с предложением наркотиков, можно его не просто уменьшить, а полностью искоренить. Но выяснилось, что программы борьбы против наркотиков могут уменьшать предложение, но высокие цены на наркотики при скромных издержках производства сулят огромные выгоды новым производителям. Конкуренция на наркорынке наталкивается на противодействие с двух сторон - как старых производителей, так и властей. В результате растут цены и прибыльность наркобизнеса, что увеличивает стимулы наркокартелей, способствует росту преступности в странах-производителях и странах-потребителях. Предложение наркотиков и конкуренция наркопроизводителей не могут полностью стабилизироваться; следствием этого становится дисперсия цен и качества товара. Разрушительное действие наркотиков может быть усилено их плохим качеством, употреблением неправильных доз (слишком разбавленных или слишком чистых).

Помимо того, исследователи указывают и на следующие характерные черты наркобизнеса:

1) вовлечение в наркобизнес представителей легального бизнеса посредством шантажа, заказных убийств, других методов;

2) использование легализованных средств для финансирования политических партий, средств массовой информации, формирования "лобби", которое обеспечивает достаточно сильное давление на законодателей с целью не допустить изменений в сторону ужесточения борьбы с наркоманией в законодательстве страны;

3) повышение маневренности и гибкости преступных группировок - ликвидированные группировки, незамедлительно заменяются на рынке новыми;

4) усиление круговой поруки и сокращение конфликтов между местными, межрегиональными и транснациональными группами дельцов нар-

кобизнеса, заинтересованными в стабильности получения доходов от торговли наркотиками¹⁶.

Рост производства и распространения наркотиков в мире объясняется следующими причинами:

1) в условиях политической и экономической интеграции, развития международной торговли, повышения прозрачности внутренних границ более свободным становится движение товаров, финансовых потоков, капитала, миграция населения;

2) развитие науки и появление новых информационных технологий расширяют возможности преступных группировок для применения современной техники, включая компьютеры и шифраторы, мобильные телефоны и другие средства связи, что в значительной степени повышает защищенность криминальных структур и снижает процент раскрытия преступлений;

3) возрастающее различие между “богатым севером” и “бедным югом” активно эксплуатируется наркобизнесом для расширения производства наркотиков на Африканском континенте, в регионе Центральной и Южной Америки, в странах Юго-Восточной Азии¹⁷.

Обострение наркоситуации и стремительная экспансия наркобизнеса обусловлены действием комплекса взаимосвязанных факторов:

1) коррумпированность и низкая эффективность государственных институтов. Этот фактор, по мнению экспертов Исследовательского института международной безопасности и американского Национального центра по наркотикам, является одним из ключевых в генезисе российского наркобизнеса;

2) отсутствие эффективной системы противодействия незаконному обороту и немедицинскому потреблению наркотиков;

3) социально-экономические факторы: общая нестабильность и разбалансированность экономического рынка, спад производства, рост цен, падение жизненного уровня большинства населения, безработица особенно в период после распада СССР¹⁸.

Практика противодействия наркоугрозе однозначно показывает, что эффективно бороться с нарконашествием по узкому фронту невозможно¹⁹. Наркобизнес интернационален, и добиться ощутимых результатов в борьбе с ним только инициативами одного или группы государств практически невозможно.

У Российского государства есть только одна возможность не подпасть под влияние хозяев наркобизнеса: следует снять запрет с наркорынка и взять его под свой контроль. Речь идет не о легализации как таковой, а скорее, о комплексной программе мер, в которую должны войти:

1) легализация прав на приобретение и потребление любых наркотиков;

2) введение государственной монополии на производство и продажу наркотических средств;

3) решительная активизация антинаркотической пропаганды;

4) создание и поддержка широкой сети лечебных и реабилитационных учреждений для наркоманов;

5) активизация научных исследований с целью поиска средств для борьбы с наркоманией²⁰.

Однако, к сожалению, указанные способы борьбы с наркобизнесом существуют сегодня только на бумаге. Так, например, в свое время Гос-

наркоконтроль Хакасии крайне негативно воспринял предложение сенатора Людмилы Нарусовой о легализации наркобизнеса в Туве. Было сказано, что дорога между Хакасией и Тувой - основной наркотрафик в регионе и, если учесть, что к 2010 г. планируется построить железную дорогу между двумя республиками, проблема может приобрести угрожающий характер. Идею легализации в Туве наркотиков, в частности гашиша, Л. Нарусова высказала на пресс-конференции для тувинских СМИ. Таким образом, член Совета Федерации собиралась бороться с бедностью в Туве. Узаконить сбор конопли Л. Нарусова предлагала как заготовку лекарственного сырья, а поставлять коноплю в те страны, где ее употребление разрешено. Свою идею сенатор обсуждала с руководством Министерства здравоохранения РФ, но никаких действий в направлении легализации не было предпринято.

Возможно, подобная реакция на прогрессивные методы борьбы с наркобизнесом (а заодно и с социальными проблемами) объясняется уровнем сознания российских граждан, ведь, по мнению обывателей, свободный доступ к тувинской конопле приведет к увеличению количества наркозависимых в регионе. Среднестатистического гражданина пугает та вероятность, что наркотики, негативное отношение к которым складывалось долгие годы, заполнят легальный рынок, а это повлечет усугубление имеющихся социально-экономических проблем. В то же время коррумпированные слои власти, имеющие прибыль от сделок с наркобизнесом, осознают, насколько велики будут их потери в будущем при легализации наркорынка. Поэтому программа по легализации и должна быть комплексной и подробной, учитывающей все возможные вопросы и проблемы, связанные с наркотиками.

Подводя итоги, хотелось бы отметить следующее. В экономической науке нет точного толкования понятия “теневая экономика”. При этом все имеющиеся трактовки в принципе не противоречат друг другу и указывают на то, что теневая экономика включает в себя совокупность экономических процессов и экономических отношений в корыстных целях или групповых интересах, она не признает установленного порядка, регламентирующего получение доходов, и лишает государство права участвовать в их распределении. Экономические агенты могут не только заниматься незаконными операциями, но и совершать действия, “теневизирующие” политику, покупая места во власти, финансируя политические партии. При этом и политика активно “теневизирует” экономику, предлагая широкий спектр продаваемых в “теневом” формате услуг. Как правило, выделяют три сектора теневой экономики: “вторая” (“беловоротничковая”, неформальная) экономика, “серая” (скрытая) и “черная” (“подпольная”, криминогенная) экономика. Указать масштабы теневого сектора экономики трудно, поскольку она характеризуется скрытостью, но исследователи приводят цифры от 10 до 40% ВВП.

Наркобизнес стал важным элементом функционирования мировой экономики. Приходится признать, что программы борьбы против производства и потребления наркотиков оказываются малоэффективными. Уже сейчас некоторые государства (например, Нидерланды, Швейцария) приняли законодательные акты, более терпимые к потребителям наркотиков. Как показывает практика, Российское государство в силу тех или иных причин не готово действовать подобным способом, но в экономических

кругах обсуждается программа мер, направленных на легализацию наркобизнеса.

¹ Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. Универсальный бизнес-словарь. М., 2000. С. 68.

² Аблаев И.М. Тень и краски российской экономики // ЭКО. 2004. □ 8. С. 23.

³ Масштабы теневой экономики. 23.06.2007 / Орасум. URL: www.economics.kazanstate.ru.

⁴ Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. Указ. соч. С. 68.

⁵ Масштабы теневой экономики.

⁶ Там же.

⁷ Герасимов П.А. Теневой сектор в современной Российской экономике // Финансы и кредит. 2004. □ 17. С. 61.

⁸ Масштабы теневой экономики.

⁹ Мурсалиева Г. Наркотики оборачиваются все хуже и хуже. 25.09.2006. URL: www.novayagazeta.ru.

¹⁰ Щенин Р., Сулейманова Г. Наркобизнес - глобальная проблема XXI века // МЭ и МО. 2006. □ 6. С. 50.

¹¹ Мурсалиева Г. Указ. соч.

¹² Щенин Р., Сулейманова Г. Указ. соч. С. 50-51.

¹³ Тимофеев Л.М. Наркобизнес: Начальная теория экономической отрасли: Позитивный подход. М., 2003. С. 88.

¹⁴ Там же. С. 80-90.

¹⁵ Бернэт Ф. Наркотики: между экономикой и этикой // Экономическая теория преступлений и наказаний. По данным: URL: www.cogruption.rsuh.ru.

¹⁶ Теневая экономика и экономическая преступность. Наркобизнес в России. URL: www.business.polbu.ru.

¹⁷ Щенин Р., Сулейманова Г. Указ. соч. С. 50-57.

¹⁸ Теневая экономика и экономическая преступность.

¹⁹ Щенин Р., Сулейманова Г. Указ. соч. С. 50-57.

²⁰ Тимофеев Л.М. Указ. соч. С. 121.

Поступила в редакцию 30.01.2010 г.

РАЗВИТИЕ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

© 2010 М.Г. Гринь

Брянская государственная сельскохозяйственная академия

E-mail: support@samfei.ru

В статье рассматривается уровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета основных средств и влияние на ее развитие международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: основные средства, бухгалтерский учет, нормативное регулирование, международные стандарты.

Целью реформирования системы бухгалтерского учета является приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности.

Учет любого вида деятельности должен иметь под собой нормативно-правовую основу. Учет и контроль основных средств как неотъемлемая часть хозяйственной жизни субъектов экономики (их данные формируют огромный массив информации о производственно-финансовой деятельности предприятий) регулируются нормативными документами, имеющими разный статус.

Важной составляющей нормативного обеспечения является сохранение стабильности развития системы бухгалтерского учета. Для этого необходимо обеспечить непротиворечивость российской системы бухгалтерского учета общепризнанным в мире подходам к ведению бухгалтерского учета, сформировать модель сосуществования и взаимодействия системы налогообложения и системы бухгалтерского учета, ввести процедуры корректировки бухгалтерской отчетности в связи с инфляцией, пересмотреть допустимые способы оценки активов и обязательств, создать механизмы обеспечения открытости (публичности) бухгалтерской отчетности.

Совершенствование нормативного правового регулирования включает не только создание нормативной базы бухгалтерского учета, но и обоснование законодательных актов в области гражданского, финансового и налогового права и др.

Первый уровень составляют законы и иные законодательные акты (указы Президента, постановления Правительства), регулирующие прямо или косвенно постановку учета в организациях. Особое место в этом уровне системы занимает федеральный закон “О бухгалтерском учете” (с изменениями и дополнениями). Важным документом данного уровня является Гражданский кодекс Российской Федерации. В нем законодательно закреплены многие вопросы учетной работы. Среди них: наличие самостоятельного баланса как необходимый признак юридического лица, обязательность утверждения годового бухгалтерского отчета, обязательные случаи аудиторского заключения, понятие чистых активов, дочерних и зависимых обществ (предприятий), порядок реорганизации и ликвидации юридических лиц различных организационно-правовых форм. Подробно изложены принципы составления и положения договоров, заключенных хозяйствующими субъектами с клиентами, банками, другими организациями с целью своевременного и качественного выполнения обязательств.

К названной же группе документов можно отнести и Налоговый кодекс Российской Федерации, в котором сделана попытка установить правила организации налогового учета. В свою очередь принципы налогового учета должны базироваться на данных, полученных на основе традиционных принципов бухгалтерского учета.

Второй уровень системы нормативного регулирования составляют положения (стандарты) по бухгалтерскому учету (ПБУ). В этих документах обобщены принципы и базовые правила бухгалтерского учета, изложены основные понятия, относящиеся к отдельным участкам учета, возможные бухгалтерские приемы без раскрытия конкретного механизма применения их к определенному виду деятельности. Документы второго уровня утверждаются Министерством финансов РФ, на которое возложено методологическое руководство бухгалтерским учетом и отчетностью в народном хозяйстве в целом по стране. Основным нормативным документом этого уровня, регулирующим бухгалтерский учет основных средств, является Положение по бухгалтерскому учету “Учет основных средств” (ПБУ 6/01), утвержденное приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. □ 26н, и методические указания, инструкции, рекомендации и иные аналогичные им документы.

Третий уровень нормативного регулирования представляют нормативные документы, являющиеся, по существу, подзаконными актами, которые представлены в виде методических указаний по ведению бухгалтерского учета, в том числе в инструкциях, рекомендациях и т.п. К этой группе документов относятся методические указания по бухгалтерскому учету, методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, по заполнению форм бухгалтерской отчетности и др. Одним из важнейших документов этого уровня является План счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению. К ним также можно отнести многочисленные указания Министерства финансов Российской Федерации по вопросам, возникающим в хозяйственной деятельности организаций. Документы этого уровня утверждаются как Минфином РФ, так и другими органами управления, которым законодательно предоставлены соответствующие права (например, Центральным банком России, Министерством РФ по налогам и сборам и др.). На этом уровне бухгалтерский учет основных средств, помимо Плана счетов и инструкции по его применению, регулируется Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденными приказом Минфина России от 20 июля 1998 г. □ 33н (в редакции приказа Минфина России от 13 октября 2003 г. □ 91н).

Четвертый уровень составляют приказы, методические указания, инструкции, которые издаются самими хозяйствующими субъектами и в которых раскрываются базовые и нормативные положения, устанавливаемые в нормативных документах 1-3-го уровней, с учетом особенностей и специфики деятельности той или иной организации.

Примером таких нормативных документов являются приказы, касающиеся учетной политики организации, методов оценки и амортизации тех или иных объектов бухгалтерского учета, документов и документооборота и т.д. Особенность документов четвертого уровня состоит в том, что изложенные в них рекомендации и методические положения не могут противоречить нормативным документам 1-3-го уровней.

Сравнивая ПБУ 6/01 с МСФО, можно с уверенностью сказать, что данное Положение во многом соответствует международным стандартам учета и отчетности, а также сложившейся теории и практике международного учета. Однако следует отметить, что ПБУ 6/01 нуждается в дальнейшем совершенствовании в целях приведения его в соответствие с международными стандартами.

В качестве основных направлений такого совершенствования можно выделить следующие:

- расширить и модернизировать понятийный аппарат основных средств. Необходимо включить в первый раздел ПБУ 6/01 “Общие положения” определение основных средств. Также следует ввести термин “дооборудование основных средств”, поскольку в нормативных документах отсутствует определение данного термина;

- в третий раздел ПБУ 6 “Амортизация основных средств” внести пункт, предусматривающий возможность использования альтернативных способов начисления амортизации по объектам основных средств, относящихся к разным амортизируемым группам, а также привести примеры использования различных способов начисления амортизации в различных отраслях народного хозяйства.

В организации бухгалтерского учета основных средств на практике существенную роль играют нормативные акты, издаваемые Федеральной налоговой службой РФ, разъясняющие отдельные нормы налогового законодательства. Бухгалтеры малых и средних предприятий стремятся в большей степени приблизить учет к нормам налогового законодательства, тем самым привести бухгалтерский учет в соответствие с налоговым учетом или с требованиями налогового законодательства. Это стремление нельзя характеризовать нежеланием развивать учет по требованиям МСФО, у таких организаций нет оснований для формирования финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами (скорее всего, в этом не заинтересованы собственники, учредители таких предприятий). До настоящего времени в России не существует документов, регламентирующих порядок формирования финансовой отчетности малых предприятий по МСФО.

Между тем в сельском хозяйстве наблюдается большой удельный вес малых предприятий, поэтому о развитии учета по требованиям МСФО следует вести разработки именно для данной группы предприятий. Независимо от размера предприятия все они могут иметь в пользовании биологические активы (овцы, деревья в лесонасаждении, растения, молочный скот, свиньи, кустарники, фруктовые деревья), которые в МСФО (IAS) 41 “Сельское хозяйство” рассматриваются как совокупность живых животных или растений, способных приносить (производить) сельскохозяйственную продукцию. МСФО ставит задачу оценки биологических преобразований не только по первоначальной, но и по справедливой стоимости, если биологический актив или сельскохозяйственная продукция признается объектом учета.

Кроме того, российским предприятиям надлежит выработать подходы к признанию и оценке доходов (расходов) от биологических активов и сельскохозяйственной продукции. Поэтому поднимаемые в настоящей статье вопросы развития нормативного регулирования бухгалтерского учета являются, по нашему мнению, неотложными и важными.

Поступила в редакцию 02.02.2010 г.

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА

© 2010 Л.Н. Растамханова

кандидат экономических наук

Марийский государственный технический университет,

г. Йошкар-Ола

E-mail: support@samfei.ru

В статье рассматриваются элементы логической модели консалтинга и их взаимодействие. Выделяются предметные области для консалтингового исследования.

Ключевые слова: консалтинг, логическая модель, управление организацией.

В классической экономической литературе существует множество подходов к описанию структуры организаций, предприятий как хозяйствующих субъектов. Так, в работе Дж. Гэлбрейта “Корпорация в современном мире” дано определение, не потерявшее актуальности до настоящего времени: “Современная хозяйственная организация, или та ее часть, которая руководит ею и направляет ее деятельность, состоит из большого числа лиц, занятых в каждый данный отрезок времени получением, систематизацией и проверкой информации или же обменом информацией”¹.

“Предпринимательскую организацию можно представить в виде некой иерархии комитетов. Координация заключается в том, чтобы распределить лиц, обладающих соответствующими знаниями и способностями, по комитетам, вмешаться в необходимых случаях для ускоренного принятия решения и, если нужно, объявить решение или передать его в качестве информации более высокопоставленному комитету. Не следует думать, что работа комитетов представляет собой неэффективную процедуру. Напротив, как правило, это единственный эффективный образ действий. Общение в комитете позволяет каждому члену проверить интеллектуальные возможности коллег и степень надежности их информации”².

Сфера профессиональных услуг - консалтинг - завоевала по праву свою нишу в рыночной экономике, она играет особую роль в развитии хозяйствующих субъектов и имеет свое специфическое содержание. В отечественной науке выделение консалтинга как отдельной сферы профессиональных услуг получило название консалтинговой деятельности, которую достаточно часто сопоставляют с управленческим консультированием. Однако понятие “управленческое консультирование” следует рассматривать в более узком смысле, чем “консалтинговая деятельность”, которую можно представить моделью с логически взаимосвязанными между собой элементами (см. рисунок).

С точки зрения институциональной теории и сам консалтинг, и каждый его элемент можно трактовать как самостоятельный институт. Особенно это касается аудита, завоевавшего свое положение в мировой экономической теории и практике. Как вид деятельности аудит является профессиональной сферой оказания аудиторских услуг, а как область научных исследований - отдельным направлением науки, имеющим свою концепцию, принципы организации, методологию и методику. Следует подчеркнуть, что грань между аудиторскими услугами и консалтинговыми услугами очень тонкая. Каждый элемент аудита и элемент консалтинга



Рис. Логическая модель консалтинга

между собой могут быть связаны теми или иными особенностями. Наиболее близкой областью взаимосвязи является консультирование. Не случайно в аудите консультационные услуги относятся к сопутствующим аудиту услугам, а внешний аудит имеет много общего с внутренним аудитом, обладая при этом своими специфическими чертами.

Мы не претендуем на приоритетность аудита перед консалтингом или консалтинга перед аудитом, рассматриваем в своем исследовании консалтинг как самостоятельную сферу оказания услуг, в которой может быть выделен в качестве одного из элементов аудит.

Главные составляющие консалтинга как деятельности, осуществляемой специальными компаниями, представлены основными видами деятельности (или консультационными услугами, сопровождающими эти виды деятельности). Некоторые из них для бухгалтерской практики являются специфическими, требуют пояснений. Например:

- *инжиниринг* следует понимать как совокупность инженерно-консультационных услуг коммерческого характера, оказываемых при подготовке и обеспечении процесса производства, обслуживании сооружений, эксплуатации хозяйственных объектов и сбыта продукции. Инжиниринг - это услуги, которые носят предпроектный, проектный и послепроектный характер³;

- *реклама и отношения с общественностью* включают в себя деятельность по созданию в общественном сознании положительного и специфического образа (имиджа) товара или фирмы через средства массовой информации (объявления, интервью, статьи, публикации годовых и финансовых отчетов, подготовка и публикация рейтингов и т.д.), рассылку рекламных материалов, проведение конференций, презентаций, благотворительных мероприятий и т.д.;

- *тренинг* как передача знаний и информации о принятии решений осуществляется в форме обучения на курсах, проведения конференций, семинаров, практических занятий с отрывом и без отрыва от производства, направленных на повышение квалификации менеджеров. Отличие тренинга от традиционного обучения состоит в его максимальной приближенности к практике (деловые игры, психологический тренинг, ситуационный анализ и т.п.).

Самым авторитетным отечественным учреждением, осуществляющим подготовку специалистов для тренинга, считается Санкт-Петербургский институт тренинга;

- *деловая информация* как вид услуг заключается в следующем: в предоставлении экономической, технической, юридической и другой информации по заказу клиента; публикации пособий, статей, справочников, обзоров, дайджестов; приобретении информации в электронной форме, в том числе и через Интернет; составлении и предоставлении рейтингов; предоставлении информации о прозрачности деловой среды и надежности фирм, уровне риска планируемых действий;

- *рекрутмент* - это услуги по подбору и оценке кадров. Общий объем рынка услуг по подбору персонала достигает 100 млн. долл. Специфика рекрутинга по-российски состоит в том, что, по мнению экспертов, он изначально был самостоятельным видом бизнеса, а не сопутствующим управленческому и финансовому консультированию, как на Западе;

- *обеспечение информационными технологиями (ИТ)* (консалтинг в области информационных технологий и информационные услуги, разработка и внедрение информационных систем) приобретает для предприятий в современных условиях максимальную актуальность. Разработка и использование компьютерных программ, создание баз данных, компьютерных сетей становятся важнейшим фактором развития современного предпринимательства;

- *инвестиционные услуги (инвестиционное банкирование)* - деятельность по купле-продаже ценных бумаг, консультирование в сфере рынка ценных бумаг по вопросам общего и финансового управления. В последнее время все большее распространение получает интернет-банкирование, т.е. инвестиционное обслуживание посредством Интернета;

- *лоббирование* осуществляется в форме легального воздействия на органы государственной и местной власти для создания оптимальных условий деятельности фирмы. Лоббирование направлено на организацию взаимодействия с властями при осуществлении того или иного проекта фирмы. В странах с развитой рыночной экономикой такие услуги предоставляются клиентам соответствующими фирмами. Эти услуги производятся в области подготовки, корректировки и доработки законопроектов и нормативных актов в соответствии с потребностями бизнеса. Они могут носить и более частный характер, обеспечивая положительное решение по обращениям бизнесменов в органы власти.

Более чем половина крупных и средних российских компаний имеют в своих структурах персонал, профессионально занимающийся взаимодействием с органами государственной власти, т.е. кадры, способные представлять интересы бизнеса перед лицом государства. Исходя из этого можно определить миссию и цели консалтинга.

Миссией консалтинга, по нашему мнению, следует считать содействие или оказание помощи на коммерческой основе организациям в отноше-

нии достижений ими стратегических целей и задач развития, а также выполнения всех функций управления.

Целями консалтинга является достижение эффективного управленческого консультирования по широкому кругу вопросов хозяйственной деятельности, а также удовлетворение заказов организаций, являющихся потребителями консалтинговых услуг, в оказании консультационной, учетно-аналитической, информационно-методической, научной, организационной и иной помощи в реализации управленческих функций.

Поскольку в организациях, являющихся потребителями консалтинговых услуг, управление и осуществление коммерческой деятельности регулируются посредством основных управленческих процессов, процессов планирования, контроля, анализа, исполнения и мониторинга, постольку следует выделить понятие *“процесс консалтинга”* в качестве базового (универсального) алгоритма, который можно реализовать любым набором методов консалтинга, свойственных осуществлению конкретной услуги (вида консалтинговой деятельности). Правильнее, на наш взгляд, такой алгоритм рассматривать на одном из самых распространенных видах деятельности - аудиторской, поскольку она не только свойственна консалтингу, может являться одним из его элементов, но и состоялась в мировой практике в качестве самостоятельного вида деятельности. Аудит, регулируемый международными стандартами и федеральными правилами, несмотря на свою молодость в России, уже достаточно хорошо методически обеспечен и структурно выстроен. Поэтому процесс аудиторской услуги вполне можно принять в качестве основы для построения процессом какого-либо вида консалтинговой деятельности.

Собственно процесс консалтинга напрямую должен быть связан с задачами, выполнения которых добивается организация - заказчик консалтинговой услуги. В этом процессе следует выделить:

- операции, предусматривающие выполнение задач;
- взаимосвязанные компоненты процесса управления: контроль за рабочей средой (персоналом); оценка риска; контроль над деятельностью; информация, связь, мониторинг. Эти классические пять компонентов связаны с методами управления коммерческой деятельностью и, более того, интегрированы в процесс управления. Система внутреннего контроля (СВК) организаций тоже использует указанные компоненты для решения своих задач;
- информационное поле для осуществления консалтинга (среда консалтинга), которое может быть представлено: совокупностью подразделений, осуществляющих свои задачи в процессе функционирования организации; нормативно-правовой базой для осуществления стратегических и тактических задач ведения бизнеса; маркетинговой и иной внешней информацией, используемой для оценки внешней среды бизнеса.

Любая организация процесса консалтинга из перечисленных компонентов может быть модифицирована в конкретную модель в соответствии с выполняемыми задачами управления и развития бизнеса.

Особую значимость в такой ситуации имеют задачи, сформированные под влиянием внешнеполитических и экономических факторов. В настоящее время под воздействием принятой Правительством Российской Федерации Программы антикризисных мер на 2009 г. организации не могут не учитывать выделенные ею приоритеты антикризисных мер, среди которых особенно значимыми являются семь.

Первый приоритет предполагает усиление социальной защиты населения, повышение объемов и качества оказания социальных и медицинских услуг, расширение масштабов деятельности государства в сфере занятости, противодействия росту безработицы, развития программ переобучения и переподготовки работников, находящихся под риском увольнения.

Второй приоритет направлен на сохранение и усиление промышленного и технологического потенциала. Предприятия, повысившие в последние годы свою эффективность и осуществляющие инвестирование в развитие производства и создание новой продукции, увеличившие производительность труда, вправе рассчитывать на содействие государства в решении наиболее острых проблем, вызванных кризисом.

Третий приоритет выдвигает внутренний спрос в качестве основы посткризисного восстановления и последующего поступательного развития при максимально эффективном задействовании внутренних ресурсов в ближайшие годы. Особый акцент сделан на внутренний спрос со стороны государства (госинвестиции и госзакупки, а также частный спрос, по мере стабилизации ситуации, на жилье, потребительские товары и услуги отечественного производства).

Четвертый приоритет связан с модернизационными задачами, поставленными правительством: сменой сложившейся модели экономического роста; поддержкой важнейших инновационных процессов, включая повышение энергоэффективности экономики; с инвестициями в человеческий капитал.

Пятый приоритет касается освобождения ответственного бизнеса от давления чиновников и снижения административных барьеров для бизнеса.

Шестой приоритет направлен на нормализацию функционирования финансового сектора, включая банковскую систему и фондовый рынок, на поступление в экономику необходимых объемов кредитных ресурсов через банковский сектор, что требует создания мощной национальной финансовой системы.

Седьмой приоритет связан с реализацией правительством и Центральным банком ответственной макроэкономической политики, направленной на поддержание макроэкономической стабильности и создание необходимых условий, стимулов для роста сбережений населения, повышения инвестиционной привлекательности экономики, на формирование качественно иной модели экономического развития⁴.

Все перечисленные основные приоритеты деятельности правительства в кризисных условиях являются важнейшими антикризисными мерами, направленными на обеспечение стабильности экономики и развития социальной сферы и корректирующими поэтому задачи текущего и стратегического развития организаций реального сектора экономики - бизнеса. Корректировка задач касается напрямую осуществления консалтинговых услуг, которые в кризисных условиях должны быть рациональными в отношении ценообразования и эффективными для сохранения и развития консалтингового бизнеса.

Так, например, в процесс консалтинговой услуги могут быть "вкраплены" действия, связанные с различными видами диагностики, экспресс-диагностики кризисных симптомов финансового развития, осуществление которых требует определенных шагов, этапов, методик. Можно сказать, что диагностика кризисных симптомов финансового развития, выраженная в системе целевого финансового анализа, направлена на выявление возможных тенденций и негативных последствий развития предприятия в результате принимаемых им мер и реализации поставленных задач. В зависимости от целей и методов в такой диагностике могут быть выделены разные подходы: фундаментальная диагностика, экспресс-диагностика и т.д. Для консалтинговых услуг в боль-

шей степени подходят экспресс-методы на начальной стадии консалтингового процесса и фундаментальные диагностические исследования на стадии реализации стратегических задач.

Что касается традиционных подходов осуществления экспресс-диагностики применительно к кризисным симптомам, то важно включить в консалтинговый процесс как минимум четыре элемента:

- определение объемов и объектов наблюдения “кризисного поля”, которые представляют собой угрозу возникновения финансового кризиса предприятия;

- формирование системы индикаторов угрозы финансового кризиса (выбор оптимальных критериев основных показателей деятельности и развития);

- анализ отдельных сторон (явлений) финансового кризиса предприятия, для осуществления которого может быть использован известный арсенал аналитических методов (традиционный инструментарий: горизонтальный (трендовый) финансовый анализ, вертикальный (структурный) финансовый анализ, сравнительный анализ, анализ финансовых коэффициентов, анализ финансовых рисков, интегральный финансовый анализ, основанный на “Модели Дюпона”);

- предварительная оценка кризисного финансового состояния, его масштабов, рисков, могущих оказать существенное влияние на ухудшение финансового состояния предприятия.

В каждом конкретном случае масштабы и объекты кризисного поля могут касаться: денежных потоков, чистых денежных потоков, рыночной стоимости, структуры капитала, состава финансовых обязательств, состояния и состава активов, объема и состава текущих затрат предприятия, уровня концентрации финансовых операций в зоне повышенного риска.

В данной связи консалтинговую услугу, оказываемую предприятию - потребителю этой услуги, можно сопоставить с задачами, реализуемыми предприятием в результате предварительной оценки масштабов его кризисного финансового состояния.

По нашему мнению, требуется выделение комплекса предметных областей для консалтингового исследования. Такими областями могут быть: общие характеристики организации - заказчика (потребителя) консалтинговых услуг; факторы и условия окружающей среды; задачи и стратегия; финансы и маркетинг; учетно-аналитическое обеспечение управления; производство (производственная деятельность); научные исследования и разработки; человеческие ресурсы; управленческие системы; эффективность и оценка бизнеса; риски бизнеса.

Как любая система, управление организацией может быть использовано в качестве объекта консалтинга, а выделенные предметные области должны соотноситься с набором определений и показателей контрольного перечня вопросов в свете реализации управленческих функций. Эта позиция согласуется с общим концептуальным подходом к моделированию консалтинговых услуг.

Надо отметить, что весь консалтинг как деятельность и отдельная его услуга как вид деятельности пронизаны контролем. Контроль в данном случае понимается как неотъемлемая функция процесса консалтинга.

¹ Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. Избранное. М., 2008. С. 77.

² Там же. С. 77-78.

³ Бозатая И.Н., Лабынцев Н.Т., Хахонова Н.Н. Аудит: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.; Ростов н/Д, 2005. С. 247.

⁴ www.minfin.ru.

К ВОПРОСУ О МОНОПОЛИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

© 2010 Н.А. Калентьева

Самарский государственный экономический университет

E-mail: support@samfei.ru

В статье категория “монополия” исследуется с точки зрения институционализма. Проанализированы различные институциональные аспекты монополии: механизм установления правил, ограничений, санкций, монополистическая сила, принуждение и подчинение, структурирование поведения экономических агентов, признание статусных функций монополии. Дано авторское определение монополии как категории институционального порядка.

Ключевые слова: институт, монополия, социальный порядок, система правил и ограничений, барьеры монополии, монополярная власть, монополистическая сила, статусные функции, доминирующее положение.

В последнее время институциональная экономическая теория стала одним из наиболее популярных направлений в современной экономической науке. Однако многие вопросы в рамках институционального подхода остаются дискуссионными. Как зарубежными, так и российскими учеными признается “размытость”, многообразие мнений относительно самой категории “институт”. Поэтому прежде, чем пытаться рассмотреть монополию в институциональном аспекте, необходимо уточнить смысл самого понятия “институт”. Попытаемся синтезировать существующие точки зрения относительно понятия “институт” в единое определение.

Основываясь на институциональном подходе, под институтом мы будем понимать совокупность правил и механизмов принуждения, представляющую собой особую часть общественного механизма, предполагающую такую форму социального взаимодействия, цель которой - структурирование отношений между субъектами хозяйственного процесса, а взаимодействие здесь не только причина возникновения и основной источник формирования и изменения институтов, но и результат существования самого института (т.е. имеет место конститутивное правило).

Обозначим основные признаки монополии как категории институционального порядка.

В.В. Дементьев видит отправной точкой любого определения возможность отличить и отграничить определяемый предмет (или категорию. - Н.К.) от всех иных¹. При анализе рыночных структур обычно выделяют две научные абстракции, а именно: рынок совершенной конкуренции и рынок монополии. Первый предполагает абсолютно рациональное поведение экономических агентов, в основе которого лежит ценовой механизм. Какие-либо ограничения, созданные людьми в выборе хозяйствующих субъектов, отсутствуют. В отличие от абсолютно конкурентного рынка, монополия предполагает ряд ограничений, являющихся результатом деятельности человека: экономические субъекты в своей деятельности полагаются не только на ценовой механизм, параметры рынка (цены, издержки и даже объем производства) и имеют не только рыночное происхождение. Полная рациональность в поведении субъектов рынка становится ограниченной.

Вместе с тем монополия есть лишь часть механизма регулирования экономической системы. Так, на поведение монополизированных субъек-

тов рынка существенное влияние оказывают определенные “правила”, устанавливаемые самой монополией и приобретающие характер факторов, заданных извне. В данном случае речь идет о социально-экономических барьерах вхождения в данный сегмент рынка: емкости рынка, состоянии рыночной инфраструктуры, минимальном уровне капитальных затрат и инвестиционных вложений, наличии положительного эффекта от масштаба фирм и т.п., а также об административных барьерах: необходимости лицензирования осуществляемой деятельности, процедурах прохождения сертификации продукции, установления квот, контрольных норм и т.д. Для фирмы, действующей внутри самой монополии, такие ограничения перестают быть фактором выбора. Экономические агенты ведут ценовую и неценовую конкурентную борьбу. Итак, при исследовании субъектов рынка в диапазоне, заданном монополией, мы можем абстрагироваться от самой монополии как экономической категории и сосредоточить внимание на исследовании прочих факторов (например, динамика цен, модели ценообразования, дифференциация продукта, наличие вертикальных и горизонтальных связей), которые оказывают воздействие на экономический выбор и поведение. Следовательно, в определенных пределах мы можем исключить монополию из анализа экономического поведения, принимая ее как заданные условия хозяйствования.

С другой стороны, на субъектов рынка, осуществляющих деятельность за пределами монополизированного сегмента, подобные “правила” и ограничения также не распространяются. В данном случае можно говорить об ограниченности воздействия монополии.

Однако в случае, когда хозяйствующие субъекты (будь то монополизированные или немонополизированные агенты) наталкиваются на внешние ограничения своей деятельности в виде правил и санкций, монополия предстает как отдельный институт экономической системы.

По мнению Дж. Ходжсона, “любой институт связан с социальным взаимодействием”². Существование монополии предполагает наличие взаимодействий между субъектами. Ограничения монополии не возникают автоматически в ответ на потребности общества, не являются результатом воздействия естественных сил природы или технологических процессов. Рамки воздействия монополии конструируются самими людьми, признаются ими, а также находят подкрепление в различных административных и организационно-экономических барьерах.

Установленные монополией “правила” многократно повторяются во времени, перестают носить случайный характер. Монополизированный рынок становится устойчивым, а взаимодействие отдельных субъектов - структурированным. Аналогично структурируется и взаимодействие монополизированных субъектов рынка с немонополизированными. При этом можно отметить, что устойчивость таких взаимодействий не всегда предполагает их эффективность. Как отмечает Норт, формальные правила, создаваемые теми или иными институтами, создаются в интересах тех, кто обладает властью, чтобы генерировать полезные для себя новые правила, при этом фактор социальной эффективности не является решающим³.

Монополия создает социальный порядок, воздействующий на отдельных участников рынка как внешний принудительный закон. Выполнение транзакций возможно только в случае признания участником монополизированного рынка существующих ограничений, в противном слу-

чае происходит выталкивание данного агента из соответствующей среды. Например, фирме, входящей в монополизированный сегмент рынка, следует учесть минимальный размер первоначальных инвестиций, необходимых для вступления в данную отрасль. Отсутствие у такой фирмы внутренних источников финансирования станет фактором, блокирующим возможность ведения бизнеса (фирма не сможет приобрести необходимое оборудование, нанять персонал, закупить минимально необходимый размер оборотных средств). Однако если фирма располагает необходимым размером собственных средств или прибегает к внешним источникам финансирования, то ограничительными факторами, помимо административных барьеров, становится уровень издержек и уровень цен. Невозможность производить продукцию с издержками ниже средних или запретительное ценообразование монополизированных субъектов (установление цен на уровне ниже предельных издержек) приведет к убыткам новой фирмы. Таким образом, непризнание новым участником монополизированного рынка существующих ограничений “исключит” его из существующих монопольных отношений.

Итак, монополия выступает внешней регулирующей силой, которая не только ограничивает поведение и выбор отдельных хозяйствующих субъектов, но и создает стимулы индивидуального поведения.

Монополия первоначально выступает как система правил, ограничений, санкций. Здесь монополия есть “придуманная людьми” модель поведения. Заданы определенные характеристики рыночной структуры: монополия предполагает небольшое количество участников данного рынка, определенный уровень дифференциации продукта, наличие барьеров входа. Санкцией можно считать отсутствие прибылей и, как следствие, “исключение” данного субъекта из рыночных отношений. Однако наличие ограничений и правил монополии еще не позволяет рассматривать ее как институт.

Поскольку всякое правило является институтом в той мере, в какой оно воплощается в реальном поведении, постольку монополия как институциональная категория есть одновременно система правил, а также реальное поведение экономических агентов как результат применения данных правил. Реальное поведение и взаимодействие участников монополизированного рынка предполагают горизонтальную, вертикальную интеграцию, а также особые ценовую, товарную, рекламную и инновационную стратегии.

По мнению В.В. Дементьева, институт - это действие, а содержание этого действия - власть (или контроль) над индивидуальным поведением⁴.

Проблеме власти посвящено достаточно большое число исследований.

Каждый экономический субъект, располагая набором определенных хозяйственных сил и факторов, всегда стремится обеспечить себе наилучшие условия хозяйствования. Но в то же время интересы одного экономического субъекта сталкиваются с интересами других участников рынка. Возникает борьба интересов. В данном случае речь идет о феномене конкуренции - рыночные субъекты реализуют свою хозяйственную (или рыночную) власть.

Представителями классической экономической теории анализировался рынок совершенной конкуренции, на котором каждый хозяйствующий субъект, обладая полной информацией, мог пренебречь существованием других рыночных субъектов и действовать полагаясь на свои соб-

ственные решения. Ни один агент рынка не мог оказывать влияние на состояние рынка в целом.

Однако хозяйственная власть субъектов проявляется не только в возможности принимать самостоятельные решения относительно процессов производства, обмена, распределения и потребления, но и в возможности оказывать влияние на субъектов, выступающих контрагентами в различных транзакциях (акты купли-продажи, заключение договоров, процедуры слияний, поглощений, выделений и разделений свидетельствуют о применении хозяйственной силы).

Ю.М. Осипов дает такое определение: “хозяйственная власть - возможность хозяйствовать и создавать условия хозяйствования, целенаправленно влиять на хозяйственных субъектов и всю хозяйственную жизнь”⁵.

Субъект оказывает влияние на весь комплекс хозяйственных взаимоотношений посредством воздействия на свои частные хозяйственные параметры (спрос, предложение, цену).

Наличие хозяйственной власти у каждого субъекта рынка - факт неоспоримый. Тем не менее возможности реализации рыночной силы у каждого предпринимателя различны в силу того, что власть между ними распределена неравномерно.

В условиях распространения монополий некоторые агенты рынка способны оказывать влияние на развитие как рынка в целом, так и отдельных его участников, т.е. обладают определенной властью над ними.

Можно отметить, что монополия имеет возможность принимать иные, чем немнополист, хозяйственные решения, применять иные, чем немнополист, хозяйственные акции, а именно те решения и те акции, которые выходят за пределы просто предложения и просто спроса, переходя в сферу навязчивого предложения и привязчивого спроса, т.е. насильственно устанавливаемых, диктуемых или, по крайней мере, стимулируемых предложения и спроса. Монополия не просто предлагает себя как хозяйственного партнера, но предлагает с односторонне выгодными для себя условиями, что не может не происходить без той или иной доли принуждения, все равно, “согласованного” или продиктованного, “бархатного” или жесткого, экономического или неэкономического. Манипулируя уникальным и эгоистическим самопредложением, монополия оказывается способной создать для себя, уходя нередко на весьма почтительное расстояние, соответствующим образом организованное поле - пространство монополистического хозяйствования (“экономикку в экономике”). Монополия организует не только себя, но и других, мало того - организует пространство, причем пространство общественное, в рамках которого реализуются не одни микропроцессы, но и макропроцессы⁶. Именно в этом и заключается монополистическая сила - способность принимать решения за пределами своей хозяйственной единицы, определяя не только ход и условия внешнего воспроизводства, но и его результаты, организуя как свою среду функционирования, так и другие капиталы, общественные параметры рынка.

Собственность на хозяйственную власть, по мнению Ю.М. Осипова, сопряжена с феноменом монополии⁷. При этом монополия открывает возможность ведения особого монопольного хозяйства. В таком хозяйстве монопольный субъект продолжает осуществлять конкурентно-рыночное хозяйствование, но уже не

в экономической системе, заданной извне, а в собственной организованной системе координат. В данном контексте монополистическая сила есть созидательная сила экономики, “генератор экономики”⁸, результатом которой является создание властно-иерархически организованное сообщество несвободных и неравнозначных субъектов.

Кроме того, на наш взгляд, представленная система институциональных характеристик монополии может быть дополнена таким признаком, как наличие статусных функций, признаваемых коллективно и имеющих место только в условиях такого принятия субъектами, но никак не в силу присущих независимым от наблюдателя свойствам ситуации на рынке. Общая формула приписывания статусной функции выглядит следующим образом: “X считается Y в контексте C”⁹.

Статусной функцией монополии можно считать признание доминирующего положения хозяйствующих субъектов.

Содержание категории “доминирующее положение” раскрывается через определенные критерии. Главным является критерий большой рыночной доли.

Согласно ч. 3 ст. 5 федерального закона “О защите конкуренции” от 26 июля 2006 г. □ 135-ФЗ¹⁰, “доминирующим признается положение каждого хозяйствующего субъекта из нескольких хозяйствующих субъектов (за исключением финансовой организации), применительно к которому выполняются в совокупности следующие условия:

1) совокупная доля не более трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%, или совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 70% (настоящее положение не применяется, если доля хотя бы одного из указанных хозяйствующих субъектов менее чем 80%);

2) в течение длительного периода (в течение не менее чем одного года или, если такой срок составляет менее чем один год, в течение срока существования соответствующего товарного рынка) относительные размеры долей хозяйствующих субъектов неизменны или подвержены мало-значительным изменениям, а также доступ на соответствующий товарный рынок новых конкурентов затруднен;

3) реализуемый или приобретаемый хозяйствующими субъектами товар не может быть заменен другим товаром при потреблении (в том числе при потреблении в производственных целях), рост цены товара не обуславливает соответствующее такому росту снижение спроса на этот товар, информация о цене, об условиях реализации или приобретении этого товара на соответствующем товарном рынке доступна неопределенному кругу лиц”.

Перечисленные свойства хозяйствующих субъектов есть X, а признание доминирующего положения Y отражает рыночное положение предприятий, содержащее момент монополии (монополизма). Иными словами, признание статусной функции “доминирующее положение” является юридической формой для выражения структурного аспекта монополии.

Выделяемые признаки, в соответствии с которыми хозяйствующий субъект может быть признан занимающим доминирующее положение, позволяют точно идентифицировать монопольное положение хозяйствующего субъекта.

В контексте С (возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам) обладание хозяйствующим субъектом или несколькими хозяйствующими субъектами признаками X и их признание Y дает им право на создание новых видов отношений власти и влияния - права, обязанности, обязательства, санкции, разрешения, доверенности, требования и удостоверения, что, по мнению Дж. Серл, есть признанные деонтические полномочия.

Когда процедура воплощения формулы “X считается Y” начинает регулироваться, это становится правилом. А правила вида: “X считается Y в контексте С” становятся конститутивными для институциональных структур.

Конститутивные правила монополии не регулируют, а скорее конструируют само поведение, которое ими регулируется, поскольку действия, согласующиеся со значительным числом правил, и составляют рассматриваемое поведение¹¹.

Отмеченные нами основные институциональные признаки монополии соответствуют совокупности признаков, характеризующих “институт” как категорию¹². Таким образом, мы можем сделать вывод о существовании отдельной институциональной категории “монополия”.

С позиции институционализма монополию определим как отдельный элемент структуры хозяйственного механизма, предполагающий установление норм и правил поведения, механизмов принуждения, подавления, подчинения и зависимости, а также санкций, которые придают взаимодействию субъектов рынка повторяющийся, устойчивый, структурированный характер, модифицируют механизм рыночного ценообразования - издержки, выгоды и цены имеют не только рыночное происхождение. Монополия как категория институционального характера предполагает признание обладания монопольным субъектом или субъектами определенным исключительным преимуществом в рамках системы хозяйствования (т.е. признание статусных функций).

¹ Дементьев В.В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? // TERRA ECONOMICUS. Пространство экономики. 2009. Т. 7. □ 1. С. 17.

² Ходжсон Дж. Что такое институты? // Вопр. экономики. 2007. □ 8. С. 43.

³ См.: North D. Economic Performance through Time // American Economic Review. 1994. Vol. 84. □ 3 (June). P. 360-361.

⁴ Дементьев В.В. Указ. соч. С. 22.

⁵ Осипов Ю.М. Теория хозяйства: учебник : в 3 т. Т. 1. М., 1995. С. 365-366.

⁶ Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. М., 1994. С. 184.

⁷ Осипов Ю.М. Теория хозяйства. С. 376.

⁸ Там же. С. 377.

⁹ Серл Дж. Что такое институт? // Вопр. экономики. 2007. □ 8.

¹⁰ О защите конкуренции : федер. закон от 26 июля 2006 г. □ 135-ФЗ [принят ГД ФС РФ 8 июля 2006 г., с изм. и доп., вступающими в силу с 29 янв. 2010 г.]; [ред. от 27 дек. 2009 г.] // Рос. газ. 2006. □ 162 (27 июля).

¹¹ Серл Дж. Указ. соч. С. 14.

¹² Дементьев В.В. Указ. соч. С. 13-30.

Поступила в редакцию 08.02.2010 г.

РОЛЬ ЛИЗИНГА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

© 2010 О.Ю. Кошелева, Е.В. Савостина

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kosheleva_oy@mail.ru

Российский рынок лизинга является основным источником долгосрочных инвестиций в обновление основных фондов экономики. В статье обосновано, что лизинговые компании в состоянии финансировать проекты по модернизации производственных мощностей и, как следствие, влиять на инновационную траекторию развития экономического роста и укрепление конкурентоспособности национальной экономики. Кроме того, для малого и среднего бизнеса лизинг выступает почти единственной возможностью получения долгосрочного финансирования. Поэтому лизинг должен стать в промышленной политике государства самым главным инструментом.

Ключевые слова: лизинг, мировой финансовый кризис.

В последние годы рынок лизинга является одним из наиболее быстро развивающихся сегментов российской экономики. И уже в настоящий момент объем оборачиваемых средств на этом рынке составляет примерно 30 млрд. долл.

Столь быстрому росту рынка способствовал ряд факторов, значение которых иссякнет еще, наверно, нескоро. Во-первых, это высокий износ основных фондов почти во всех отраслях экономики; во-вторых, широкое развитие большинства отраслей и активный интерес к лизингу со стороны малого и среднего бизнеса; в-третьих, значительное уменьшение финансовой базы по налогу на прибыль, поскольку платежи являются текущими расходами и идут не из прибыли предприятия.

Между тем существует ряд проблем, затрудняющих развитие лизинга, снижающих его доступность для широкого круга российских предприятий¹.

Наиболее серьезным препятствием на пути развития рынка лизинга является несовершенство законодательной базы, особенно в области финансовой аренды недвижимости и таможенного регулирования лизинговой деятельности. Назрел вопрос об усовершенствовании закона “О лизинге”, в котором необходимо более четко прописать пункты, касающиеся использования схем возвратного и оперативного лизинга. Кстати, они весьма популярны в Европе и имеют огромный потенциал для развития в России. Однако реализация подобных сделок несет в себе существенные налоговые риски, так как отдельные нормы трактуются не в пользу лизинговых компаний².

Мешают развитию лизинга и неоднозначность толкования бухгалтерского учета, а также сложившаяся практика по зачету НДС. Улучшения требует слабая статистическая база по дефолтам, кредитной истории заемщиков и рыночной стоимости активов. Определенные трудности связаны с высокими темпами роста операционных расходов (аренда офиса, зарплата сотрудников, внедрение комплексной информационной системы). Препятствием выступают затраты на поиск высококвалифицированного персонала в условиях дефицита кадров.

Непрозрачность многих участников рынка также является немаловажной проблемой. Основное их количество сосредоточено в крупных городах, поэтому потребителям, расположенным в отдаленных регионах

и в сельской местности, сложно воспользоваться данными услугами. Кроме того, участники российского рынка финансовой аренды работают относительно недавно, чем объясняется их узкая специализация на определенных предметах (автотранспорт, подвижной состав, оборудование). Большинство таких компаний не имеют возможности диверсифицировать свои риски. А отсутствие длительной истории не позволило им сформировать достаточно большой собственный капитал, чтобы быть независимыми от внешних источников.

Очевиден недостаточный уровень сервиса, предлагаемый российскими компаниями, особенно в сравнении с западными аналогами. Лизинг у нас фактически понимается как оказание услуг финансовой аренды, без дополнительного сервиса, например дальнейшего технического обслуживания, если речь идет об оборудовании. Можно отметить и слабо развитую систему оценки рисков лизингополучателя. В России традиционно этим занимаются банки, у лизинговых же компаний зачастую нет достаточно серьезных соответствующих подразделений и служб.

Сегодня в условиях финансового кризиса рынок лизинговых услуг находится в стагнации. Объем рынка в первом полугодии 2009 г. сократился в 4,8 раза по сравнению с первой половиной 2008 г. На данный момент всего лишь 5% компаний могут позволить себе работать на докризисном уровне. И это компании, имеющие государственное финансирование (ВТБ “Лизинг”, “Росагролизинг”, “ВЭБ-Лизинг” и др.), работающие в сегментах ликвидной техники (“Europlan” и “CARCADE”) и в экспортоориентированных отраслях (“Газтехлизинг”).

Аналитики считают, что причина замедления темпов роста рынка лизинга заключается в ужесточении условий лизинговых компаний по всем параметрам сделок. Теперь тщательнее проверяется финансовая надежность клиента, и без оценки его финансового состояния лизинг вообще невозможен, хотя до кризиса такие услуги предоставлялись на условиях высокого аванса и ставок.

Лизинговая компания на данный момент готова финансировать лишь определенные виды активов, т.е. предпочитают вкладывать средства в проекты со знакомыми им предметами лизинга, практика работы с которыми уже налажена. Некоторые компании пересматривают кредитную политику и смещают акценты в сторону сегментов с максимальной ликвидностью, в частности в сторону автолизинга. Не очень охотно сейчас финансируются лизинговыми компаниями железнодорожные подвижные составы. Цена на такие составы с начала кризиса снизилась на 20-40 % (процент зависит от типа вагона). Международный кризис привел к тому, что на рынке России появилось много техники, заказы увеличились, а финансовых ресурсов не хватает³.

Рынок транспортного лизинга формировался в русле общей тенденции развития рынка финансовой аренды. Но в связи с увеличением числа целевых продуктов, активно предлагаемых лизингодателями, можно полагать, что финансовый кризис не помешал динамике увеличения объема оказанных услуг по транспортному лизингу в общем количестве заключенных сделок.

Возросший спрос на лизинг придется удовлетворять с удвоенной силой. Дело в том, что у лизингодателя собственная ресурсная база минимальна, а основной рост бизнеса осуществляется за счет заемных или привлеченных от инвесторов денег. Некоторые способы привлечения за-

емных средств лизинговыми компаниями в условиях кризиса международных рынков капитала оказались особенно невыгодными. За последнее время резко сократились операции лизинговых компаний при российских банках, не имеющих долгосрочного финансирования на местном рынке или выхода на международные рынки капитала.

Сегодня лизинговые компании отказываются работать и финансировать любое производственное или другое оборудование, за исключением клиентов с очень высокой кредитоспособностью, или если на данное оборудование имеется гарантия зарубежных экспортных агентств. Для окупаемости затрат в связи со сложным структурированием сделки размер такой сделки должен быть не менее 1 млрд. долл.

Кризисные изменения также затронули и такие условия лизинга, как аванс и процентная ставка по договору. Показатели этих условий значительно выросли. Сейчас обычный размер аванса составляет 30%, а небольшие 10%-ные авансы доступны только высококредитоспособным клиентам. Повышение процентных ставок по договору весьма разнопланово. Если это легковые автомобили у больших ведущих компаний, то процентная ставка возросла только на 3-4%, а вот в рискованных лизинговых программах - до 60-70% годовых. Наиболее приемлемой считается процентная ставка в 25%.

Лизинговые компании значительно сократили и сроки программ. Теперь максимальный срок лизинга 3 года.

Лизинговые компании в докризисный период открыли множество своих представительств в регионах - теперь происходит обратный процесс и региональная сеть сокращается. Филиальная сеть лизинговых компаний в России за год сократилась на 2-5%. В результате сокращения инвестпрограмм предприятий, в особенности в регионах, а также нехватки у региональных лизинговых компаний доля Москвы в структуре снова начала увеличиваться (с 26,0% в 2008 г. до 34,56% на 1 июля 2009 г.).

Идеальный клиент лизинговой компании на сегодня имеет такие признаки:

- высокую кредитоспособность;
- удачное месторасположение (в больших городах, а лучше - в Москве или Санкт-Петербурге и их областях);
- желание оплатить достаточно высокий аванс;
- желание взять лизинг на высоколиквидные продукты, которые компания может профинансировать экспортными гарантиями.

Но ничего не происходит неоправданно. Данные ужесточения обусловлены ростом задолженности по текущим платежам, причем признаков улучшения ситуации пока не наблюдается. Еще с осени 2008 г. банки начали отзывать овердрафты и закрывать револьверные линии для предприятий реального сектора экономики. Изменились взаимоотношения с поставщиками материалов - они сократили рассрочки или вовсе стали работать по предоплате. Это привело к тому, что многие компании встали перед выбором: платить лизинговой компании и закрыться в течение 2-3 месяцев или не платить и надеяться на лучшее. В итоге платежная дисциплина клиентов значительно ухудшилась. И даже сейчас, когда банки стали расширять кредитование, многие лизингополучатели так и не могут привлечь достаточный объем средств в результате ухудшения своего финансового состояния. По оценке "Эксперта РА", сумма просроченных лизинговых платежей к получению на 1 июля 2009 г. составляла около 5% от объема лизингового портфеля.

Невысокий уровень кредитоспособности потенциальных лизингополучателей является основным фактором, ограничивающим возможности роста рынка. Это вынуждает лизинговые компании отказываться от заключения сделок. Еще полгода назад нехватка долгосрочного финансирования в требуемых объемах остро беспокоила лизингодателей, но сегодня данный вопрос сместился на второй план. Отрицательно сказывается на лизинговой деятельности и низкий спрос со стороны субъектов экономики в связи с неопределенностью перспектив их дальнейшего развития и опасениями осуществить долгосрочные инвестиции. В настоящее время вопросы возможных конфликтов лизингополучателей с налоговыми органами при осуществлении лизинговых сделок стали не столь значимыми по сравнению с поиском самой возможности получить лизинговое финансирование.

Кредит российских банков остается традиционным источником финансирования лизинговых операций, его доля составляет 62% от всех источников финансирования. В то же время постепенно все большую роль начинают играть альтернативные источники финансирования - кредиты и займы от акционеров-резидентов, кредиты зарубежных финансовых институтов неакционеров и собственные средства компаний. Прежде всего, это кредиты зарубежных банков, облигации, выпускаемые на внутреннем рынке, векселя, а также в последнее время секьюритизация активов на зарубежном рынке. Постепенно все сказанное может привести к снижению роли российских банков как посредников по предоставлению финансирования компаниям и выравниванию условий по кредиту и лизингу⁴.

В отношении сотрудничества лизинговых компаний и банков следует выделить еще одну важную тенденцию. В настоящее время 46% средств финансирования привлекается от российских банков, не являющихся материнскими для лизинговых компаний, и лишь 116% - от акционеров. Еще пять лет назад ситуация была прямо противоположной - основная доля кредитов привлекалась лизинговыми компаниями от материнских банков.

Для произошедшего изменения в структуре источников финансирования, с нашей точки зрения, есть ряд причин. В контексте динамичного развития рынка лизинга в течение последних 5 лет многие банки рассматривают лизинговый бизнес как одно из приоритетных направлений ряда крупных лизинговых компаний, созданных при банках, вследствие чего банк иногда оказывается не в состоянии удовлетворить потребности лизинговой компании в финансировании. Отчасти это связано с банковским лимитом риска на одного заемщика, хотя это не основное ограничение (лизинговые компании в связи с этим обычно дробятся на несколько юридических лиц). Иногда причиной являются ограниченные возможности финансирования самого банка.

Стремление диверсифицировать источники финансирования дочерней лизинговой компании часто обусловлено также стремлением диверсифицировать ее риски в ситуации настоящего кризиса ликвидности. В течение последних месяцев лизинговые компании, не диверсифицировавшие источники финансирования, на практике столкнулись с этой проблемой.

Проведенный в 2009 г. мониторинг параметров и объемов всех сделок позволяет сделать вывод, что лизинговый рынок вернулся к уровню 2005 г.

Дальнейшая ситуация на рынке лизинга будет зависеть от стабилизации внешней среды, а также от состояния смежных рынков. Аналитики полагают, что в текущем году лизинговой отрасли можно рассчитывать на поддержку со стороны государства. И как следствие, с высокой степенью вероятности можно ожидать, что лизинговая индустрия будет реструктурирована - произойдет процесс укрупнения, возрастет роль госкомпаний, а экспансия западных компаний сократится.

В выгодном положении окажутся участники рынка, сформировавшие оптимальные предложения прежде всего для постоянных клиентов. Участниками рынка предпринимаются все усилия, чтобы сохранить для стабильных и постоянных лизингополучателей условия, приближенные к докризисным. Компании пересматривают политику финансирования предметов лизинга и отказываются от наиболее рискованных категорий. Конечно, как и многие другие российские компании, лизингодатели тщательно проанализировали многие процедуры деятельности, которые в эпоху кризиса претерпели существенные изменения и позволили бы ввести компанию в состояние постоянной "боевой" готовности и оперативно реагировать на любые изменения рынка.

Какие бы изменения ни ждали лизинговую индустрию, после кризиса на рынке останутся лишь сильнейшие игроки.

¹ Уханова Ю. Малый вперед // Профиль. 2008. □ 24 (579). С. 27.

² Почтарев А.Е. Совершенствование лизинговых операций // Экон. науки. 2007. □ 31. С. 185.

³ Логвинов М. Лизинг на колесах // Профиль. 2009. □ 24 (579). С. 43.

⁴ Мурычев А.В. О развитии банковского кредитования лизинговых операций // Деньги и кредит. 2008. □ 6. С. 67.

Поступила в редакцию 03.02.2010 г.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

© 2010 В.К. Вдовина

Самарский государственный экономический университет
E-mail: support@samfe.ru

Малый бизнес - это основа сильной экономики. Но в условиях современной России он сталкивается со множеством проблем в существовании и развитии. В качестве главной проблемы предприниматели выделяют недостаток финансирования, а именно отсутствие доступа к кредитным ресурсам. В статье автор определяет перспективы развития малого бизнеса в нашей стране.

Ключевые слова: общество взаимного страхования, бизнес-инкубатор, субъекты малого предпринимательства, Европейский банк реконструкции и развития, Агентство США по международному развитию.

Проблемы предпринимательства и предпринимательской деятельности достаточно давно и многообразно решаются экономической наукой. Однако сегодня даже нет единого определения предпринимательства. При всем различии подходов к трактовке этого понятия общим является определение предпринимательства как чрезвычайно сложного и многогранного вида экономической деятельности, распространяющейся на все отрасли хозяйства и сферы экономики.

Мировой опыт подтверждает, что предпринимательство - важная составляющая рыночной экономики, без него не может быть гармоничного общественного развития. Оно во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Высокий уровень развития предпринимательства выступает необходимым слагаемым современной модели рыночного хозяйства. Оно способствует поддержанию конкурентного тонаса в экономике, создает естественную социальную опору общественному устройству, формирует новый социальный слой общества.

Формирующийся малый бизнес представляет собой заметный сектор развивающегося хозяйства. Торговля и общественное питание, строительные и транспортные услуги, консалтинг и разнообразные услуги населению - вот наиболее крупные направления его деятельности.

В настоящее время малый бизнес превратился в существенный фактор регионального развития. Накоплен позитивный опыт деятельности малого предпринимательства в отдельных регионах нашей страны, выражающийся в ощутимой отдаче от этого сегмента экономики.

Основными источниками финансовых средств являются собственные средства предприятий.

Собственные средства играют главную роль в организации кругооборота фондов, так как предприятия на основе коммерческого расчета должны обладать определенной имущественной и оперативной самостоятельностью с тем, чтобы вести дело рентабельно и нести ответственность за принимаемые решения. Но малое предпринимательство на протяжении всего жизненного цикла компании сталкивается с проблемой финансирования. Основным источником финансирования малого бизнеса в развитых странах является банковское кредитование.

С переходом на рыночную систему управления экономикой роль кредита как источника оборотных средств возросла. Наряду с привычной необходимостью в покрытии сверхнормативной потребности в оборотных средствах предприятий появились новые факторы, обуславливающие усиление значения банковского кредита. Эти факторы связаны, прежде всего, с переходным этапом развития, переживаемым российской экономикой.

Характерный для малого бизнеса низкий уровень собственного капитала в общем объеме финансовых ресурсов ведет к еще более высокой зависимости от кредита.

На сегодняшний день условия для создания и развития малых предприятий в стране неблагоприятны, а система их государственной поддержки не выполняет своего назначения. Проблема доступности кредитных ресурсов остается по-прежнему острой и не имеет однозначного решения. Тем не менее, именно государству должна отводиться основная роль в поддержке малых предпринимателей, именно государство должно обеспечить необходимый экономический и правовой климат, в котором малые предприятия не будут погибать, а смогут развиваться как важный элемент функционирования современной рыночной экономики.

На сегодняшний день система кредитования малого предпринимательства ничем не выделяется на фоне крайне слабо развитой российской финансово-кредитной инфраструктуры в целом. Несмотря на то, что в названиях многих банков и специализированных фондов формально присутствуют декларации о содействии малому бизнесу, в реальности кредитованием малого предпринимательства занимается чрезвычайно ограниченное число такого рода учреждений. Более чем половине представителей малого бизнеса, оценивающих свой бизнес как устойчивый, не хватает средств для развития. Отметим, что эта проблема является актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании.

В России малое предпринимательство рассматривается как надежная налогооблагаемая база для бюджетов всех уровней и как источник создания рабочих мест. Кроме того, малые предприятия создают здоровую конкуренцию на рынке товаров и услуг, что в целом благоприятно влияет на экономическую и социальную обстановку в стране.

Понятие субъекта малого предпринимательства дано в федеральном законе “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации” от 14 июня 1995 г. □ 88-ФЗ и в федеральном законе “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации” от 27 июля 2007 г. □ 209-ФЗ. Под субъектом малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малого предприятия)¹:

в промышленности	- 100 чел.;
в строительстве	- 100 чел.;
на транспорте	- 100 чел.;
в сельском хозяйстве	- 60 чел.;

в научно-технической сфере	- 60 чел.;
в оптовой торговле	- 60 чел.;
в розничной торговле и бытовом обслуживании	- 30 чел.;
в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности	- 50 чел.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Можно выделить следующие проблемы низкого уровня развития малого бизнеса в России, с точки зрения самих предпринимателей (см. рисунок): во-первых, это высокая налоговая нагрузка (47%) и ограниченность финансовых средств (46%); во-вторых, коррупция в органах власти (32%) и высокая арендная плата (31%); в-третьих, это трудности с получением кредита (25%); в-четвертых, низкая квалификация персонала (12%) и проблемы, связанные непосредственно с регистрацией самого бизнеса (11%). Таким образом, можно сделать вывод, что ограниченность финансовых ресурсов является чуть ли не основной преградой в развитии малого бизнеса, из чего вытекает напрямую проблема получения кредита у банка.

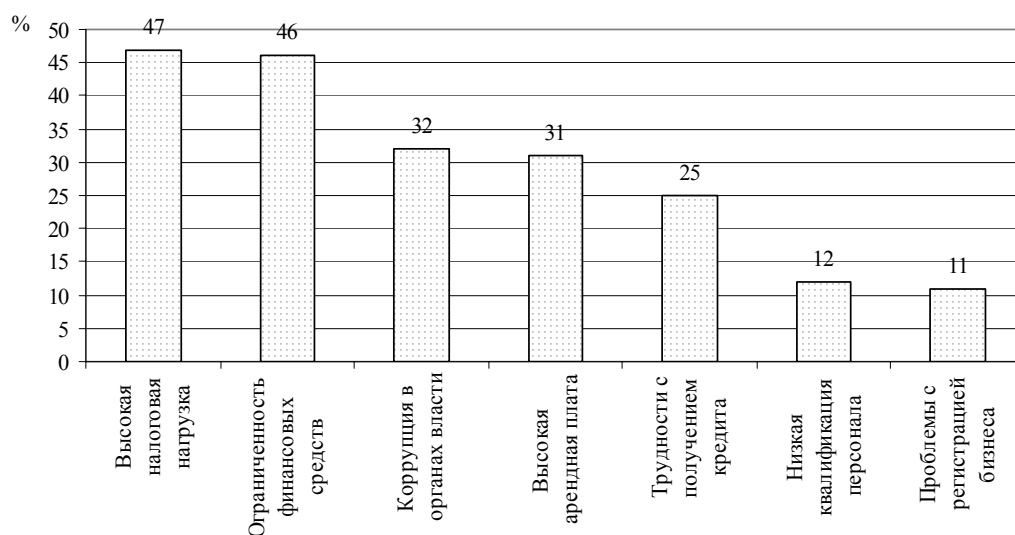


Рис. Основные проблемы развития малого бизнеса

Более чем половине представителей малого бизнеса, оценивающих свой бизнес как устойчивый, не хватает средств для развития. Отметим, что эта проблема является актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании. Так, недостаток средств для создания компании отмечают около 45% владельцев малого бизнеса. Основным источником финансирования на данном этапе (см. таблицу) выступают личные сбережения (60%), а также средства друзей и знакомых (35%). Банковские займы доступны лишь 12%. По мере развития бизнеса потребность в денежных ресурсах еще больше возрастает: на нехватку средств обращают внимание уже 60% предпринимателей, чьи фирмы работают на рынке более года².

На сегодняшний день существует ведомственная программа Министерства экономического развития по государственной поддержке и развитию малого предпринимательства в Российской Федерации. Было выделено четыре направления, по которым работа началась уже в прошлом году:

**Основные источники финансирования малого бизнеса,
% от числа опрошенных**

Источник финансирования (не более трех источников)	Для пополнения оборотных средств	Для инвестиций в развитие фирмы
Доходы от деятельности предприятия	92	84
Личные средства учредителей	24	33
Кредиты финансовых учреждений, банков	24	21
Заемные средства у родственников и друзей	33	17
Финансовая поддержка местных властей и фондов предпринимательства	8	11
Имущество физических и юридических лиц	9	9
Ссуды других организаций и предприятий	9	5
Гранты	2	3
Займы кредитных кооперативов и союзов	1	1

- организация бизнес-инкубаторов;
- поддержка малых предприятий, производящих товары, работы и услуги, предназначенные для экспорта;
- развитие кредитования субъектов малого предпринимательства;
- создание инфраструктуры поддержки малых инновационных предприятий.

Кредитование малого бизнеса тесно связано с общим положением российского банковского сектора. До настоящего финансового кризиса банки активно наращивали кредитные портфели, выводя на рынок новые продукты, расширяя целевые группы заемщиков за счет индивидуальных предпринимателей малого и среднего бизнеса.

Характерно, что кредитование нефинансовых организаций осуществляют в основном российские банки, тогда как доля банков с иностранным участием в капитале, кредитующих российские предприятия, весьма незначительна.

В настоящее время динамичное наращивание кредитного портфеля российскими банками сопровождается как качественными изменениями в структуре предлагаемых кредитных продуктов, так и перестройкой бизнес-процессов в самих кредитных организациях и внедрением новых технологий оценки заемщиков. Рассмотрим более подробно современные тенденции кредитования малого бизнеса.

Для начала рассмотрим двухуровневую систему кредитования субъектов малого предпринимательства. Данная система предполагает выделение ресурсов на реализацию программ поддержки малого бизнеса крупнейшими финансовыми институтами. Поиск и оценка проектов, а также выдача кредитов осуществляются через систему уполномоченных банков, с которыми заключены агентские соглашения. Основными игроками в этом сегменте остаются банки, использующие ресурсы международных финансовых институтов, а также российские банки с государственным участием: Российский банк развития (РосБР) и Внешторгбанк (ВТБ). Полностью за счет западных денег поддержкой предпринимателей занимается Банк Кредитования Малого Бизнеса (КМБ-Банк). Для этого он использует средства ЕБРР и Международной финансовой корпорации.

У некоторых существует две программы кредитования малого бизнеса - за счет собственных средств и из средств ЕБРР. По такой же схеме предоставляют ресурсы "Уралтрансбанк", "УралСиб", Росбанк и Нижегородский банкирский дом (НБД-Банк), Дальневосточный банк, Сбербанк и Сибкадембанк.

ДельтаБанк, Пробизнесбанк, “Первое ОВК” являются банками-агентами инвестиционного фонда “США-Россия”. “Центр-Инвест”, Пробизнесбанк, Московский Кредитный Банк - Международной финансовой корпорации. “Русский Банкирский дом” сотрудничает с американским агентством USAID по поддержке малого предпринимательства. Агентство принимает на себя половину рисков по невозвратам кредитов, что позволяет банку снизить процент кредитования. С USAID также работают СДМ-Банк, “Центр-Инвест”.

Все упомянутые иностранные организации выделяют дешевые по российским меркам долгосрочные ресурсы для финансирования российского малого бизнеса.

Открывая доступ малого бизнеса к относительно дешевым финансовым ресурсам, двухуровневая система кредитования позволяет российским банкам-агентам решать две основные проблемы кредитования в этой сфере - снижать ставки по кредиту, делая его более дешевым для конечного заемщика, и увеличивать сроки кредитования, в чем остро нуждаются малые предприятия. Но сколько бы ни было плюсов у такой системы, последствия “дешевых кредитов” могут быть очень болезненными для экономики.

С учетом зарубежного опыта представляется целесообразным принять в России следующие меры стимулирования финансовой поддержки предприятий малого бизнеса:

- 1) увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на развитие системы гарантийных фондов (залоговые обязательства);
- 2) увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на субсидирование процентных ставок по кредитам;
- 3) всемерно поощрять создание и развитие страховых объединений предпринимателей - обществ взаимного страхования;
- 4) содействовать созданию специализированных банков (государственных или коммерческих) по кредитованию малого бизнеса;
- 5) развивать сотрудничество мелких и крупных банков в целях расширения банковского кредитования малого бизнеса и снижения кредитных рисков.

Для улучшения условий банковского кредитования малого бизнеса необходимо также внести ряд изменений в действующее законодательство, в частности:

- исключить из налогооблагаемой базы банков доход от кредитов, выданных малому бизнесу, снизив ставки по кредитам минимальными;
- снизить плату за регистрацию договоров залога транспорта и недвижимости у нотариусов путем установления фиксированной платы, а не процента от стоимости имущества;
- способствовать развитию сети кредитных бюро;
- при ликвидации должника исключить заложенное имущество из конкурсной массы;
- признать обеспеченными кредиты, предоставленные малому бизнесу под гарантии и поручительство региональных фондов поддержки малого предпринимательства, а также крупных российских и зарубежных компаний (банков).

Но и этого малому бизнесу для нормального развития и роста не хватит. Требуются более глобальные меры, которые в корне поменяют положение малого бизнеса в нашей стране.

Мировой финансовый кризис, затронувший российский банковский сектор, серьезно повлиял на реализацию программ кредитования малого бизнеса. Мировая экономика столкнулась с принципиально новым видом кризиса, который затронул все существующие бизнес-модели и функционирующие коммерческие институты. Для тех малых предприятий, которые функционируют более десяти лет, это уже второй масштабный кризис в экономике Российской Федерации, для тех, кто находится на рынке менее десяти лет, - первый. И смогут ли первые и вторые пройти его, зависит не только от способностей предпринимателей, но и от возможности привлечения заемных средств даже в условиях кризиса ликвидности.

¹ См.: О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 14 июля 1995 г. □ 88-ФЗ. Доступ из СПС “КонсультантПлюс”; О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 4 апр. 1996 г. □ 491-ФЗ. Доступ из СПС “КонсультантПлюс”.

² http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_1_aId_474472.html.

Поступила в редакцию 05.02.2010 г.

УСИЛЕНИЕ РОЛИ ЗНАНИЯ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ФАКТОРА В ПРОЦЕССЕ УГЛУБЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

© 2010 Е.А. Карова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ekarova@bk.ru

В статье рассматриваются трансформационные процессы, которые приводят к установлению постиндустриального общества. Анализируется роль знания как основного производственного ресурса в экономике знаний.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, информация, знания, ресурс, фактор, экономика знаний, инновационная экономика.

Глобальные процессы трансформации мирового хозяйства в новую высокоорганизованную общественную систему ставят ученых перед необходимостью определения современного этапа мировой социально-экономической системы. Наиболее логичной концепцией современного социума является теория постиндустриального общества, где краеугольным камнем является подход, основанный на периодизации истории на базе исследования технологических аспектов организации общественного производства¹. Постиндустриальное общество так же приходит на смену индустриальному, как в свое время после промышленной революции индустриальное общество сменило доиндустриальное (аграрное). Постиндустриальное общество противопоставляется доиндустриальному и индустриальному по следующим ключевым направлениям: основному производственному ресурсу, которым выступает знание (в доиндустриальном и индустриальном таковыми являлись, соответственно, сырье и энергия); характеру производственной деятельности, который квалифицируется как обработка в противоположность добыче и изготовлению, и технологии, называемой наукоемкой (первые две стадии характеризовались трудоемкой и капиталоемкой технологиями).

Основным ресурсом постиндустриального хозяйства является знание (как теоретическое, так и прикладное), а его использование, в отличие от потребления материальных благ, во-первых, не тождественно уничтожению блага и, во-вторых, может осуществляться одновременно неограниченным числом хозяйствующих субъектов, применение ряда фундаментальных принципов экономической теории оказывается невозможным.

Постиндустриальное общество представляет собой общество знаний в двояком смысле. Во-первых, источником инноваций все в большей степени становятся исследования и разработки, основанные на теоретическом знании. Во-вторых, прогресс общества однозначно определяется успехами в области знания. В постиндустриальном обществе главная проблема заключена в организации науки, а важнейшим институтом становится университет или научно-исследовательская лаборатория.

Тысячи лет человечество жило такой жизнью, когда быт, уровень материального достатка, производительность труда одних поколений мало отличались от предыдущих поколений. Экономическое развитие шло весьма медленно. Однако если сравнить уровни мирового экономического раз-

вития капиталистических стран конца XX и начала XXI в., то разница будет огромной. Для этого периода, несмотря на войны и социальные потрясения, характерны невиданные в истории человечества темпы экономического роста. Основным катализатором экономического роста являются новые знания, полученные преимущественно с помощью науки. Ее достижения, нараставшие лавинообразно последние 200 лет, привели к тому, что знания, не выделявшиеся классиками экономической теории в отдельный экономический ресурс, наряду с трудом, землей, капиталом и предпринимательскими способностями, стали таковыми. На современном этапе происходит превращение знания в экономический ресурс первостепенного значения на базе компьютеризации и телекоммуникаций, обеспечивающих принципиально новые возможности экономического развития, многократного роста производительности труда, решения социальных и экономических проблем, становления нового типа экономических отношений.

Экономику постиндустриального общества можно определить как экономику знаний. Согласно определению ООН, это экономика, основанная на знаниях, или экономика знаний - экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности².

В постиндустриальной экономике знания стали не только самостоятельным фактором производства, но и главными во всей системе факторов. Это связано с тем, что именно они в виде информации как систематизированных данных все возрастающими темпами изменяют вид современного мира. Основной категорией в этой системе определена информация как совокупность сведений, данных об объектах, о субъектах, о взаимосвязи между ними. Усвоенная и переработанная определенным образом информация, систематизированная и ценная для субъектов, становится их знанием. Таким образом, если информация является исходной категорией, то знание - производное от нее. Особенность их заключается во взаимобратимости. Для получения достоверной, своевременной информации нужны знания, а для использования знаний (для теоретических исследований или практических действий) нужна информация о том, где и для кого эти знания можно применить, как их можно расширить, как обновить, какими методами им можно придать свойства блага, обладающего ценностью и редкостью, способностью приносить доход. Таким образом, можно говорить о наличии у информационных ресурсов не только собственного производственного, но и воспроизводственного процессов, поскольку информация, один раз родившись, может перетекать в знание, а затем опять в конкурентную информацию, и так до бесконечности.

Степень использования знания может быть разной: обращение к нему, запрос, ознакомление с ним, запоминание, способность его воспроизвести и передать другому, наконец, производство нового знания на базе использованного.

Знание как ресурс имеет ряд особенностей, отличающих его от других ресурсов:

- его ресурс неистощим;
- не бывает излишка знания;
- знание не содержит барьеров для своего развития;
- одно и то же знание может быть использовано бесконечным количеством людей одновременно;

- знание воздействует на эффективность производства без количественного увеличения традиционных ресурсов;

- знание воздействует прежде всего на главную производительную силу новой экономики - человека. Таким образом, знание как ресурс способно значительно повысить эффективность экономической системы без какого-либо заметного увеличения потребления труда, земли и капитала.

Очевидно, что знания становятся в современном обществе важнейшим фактором производства, причем знания как ресурс не только не истощаются, а напротив - увеличиваются, качественно совершенствуются и вместе с тем содействуют наиболее рациональному использованию всех остальных видов ресурсов, их сбережению, а в ряде случаев - расширению и созданию новых. Обычно исследователи выделяют только четыре производственных фактора: земля, труд, капитал и предпринимательство. Однако такое деление не всегда было общепринятым. Если рассматривать производственные факторы через призму исторического развития общества, то становится ясным, что со временем одни факторы становятся менее значимыми, уступая место более молодым. Так произошло с землей и трудом, уступившим дорогу капиталу, так произошло и с капиталом, уступившим под натиском организации. То же самое возможно и для знания, играющего все более определяющую роль в успехе производственной деятельности. Знание влияет на традиционные факторы производства и способы его организации, преобразуя их согласно меняющейся конъюнктуре. Научно-техническая революция привела к коренным переменам во взаимодействии факторов производства. Радикально меняются технологическая взаимосвязь человека и техники, содержание трудовых функций работника и функций предпринимателя. Принципиально иными становятся соподчиненность, соотношение факторов³. Влияние информационной составляющей на капитал проявляется в том, что стоимость той или иной компании чем дальше, тем меньше определяется материальными ценностями - домами, машинами, техникой и т.д. Все в большей мере ее цену формируют нематериальные ресурсы - идеи, квалификация персонала, стратегическое объединение ключевых процессов по обработке информации. Особенно это характерно для крупных компаний, работающих на рынке ИКТ, - они постоянно бьют рекорды по капитализации. Так, стоимость компании Yahoo возросла с 400 млн. долл. до 5 млрд. Это, по сути, рыночная оценка исключительно объема накопленных компанией знаний, которые становятся основой огромных доходов. Достижения науки позволили сельскому хозяйству достичь предельно возможного уровня механизации и химизации, и теперь главную роль в его развитии играет внедрение микроэлектроники, автоматизации, новейших достижений селекции, генетики, биотехнологии. Использование современных технологий в строительстве, геологии, добывающей промышленности позволяет по максимуму использовать природные ресурсы, учитывая при этом биологические, природно-климатические, организационно-экономические и другие условия. Разработка научных основ оптимизации природопользования позволяет снизить отрицательные экстерналии и повысить производительность, уменьшая при этом отходы. Качественно новые масштабно освоенные технологии способны обеспечить решение сложных, не разрешимых на прежней технологической базе экономических, социальных и экологических проблем. Очевидно, что основ-

ной путь рационального природопользования и сохранения окружающей среды лежит через достижения научно-технического прогресса. Что касается влияния знаний на предпринимательский ресурс, то на сегодняшний день широкое распространение получило так называемое инновационное предпринимательство, когда максимизировать прибыль предприниматель может лишь при наличии новейших технологий, использовании новшеств и передовых достижений. Под инновационным предпринимательством понимается процесс создания новых товаров и технологий посредством практического использования идей и изобретений. Задача предпринимателя, как отмечал Й. Шумпетер, состоит в том, чтобы реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле – через использование новых технологий для производства новых товаров или прежних товаров, по новым методам, благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции вплоть до реорганизации прежней и создания новой отрасли промышленности⁴.

Знание или информация как ресурс выступают на рынке в качестве товара. Однако знание как товар обладает рядом особенностей – в ходе купли-продажи передается только носитель информации, сама же она может быть продана еще множество раз. При этом одно и то же знание могут использовать одновременно в различных географических точках (потребление информации растягивается в пространстве), кроме того, потребление знаний может быть также растянуто во времени.

Еще одно необычное явление информационного рынка – вопрос установления цены продажи. Ценность знания определяется его востребованностью, уникальностью (новизной), способностью приносить доход. Сочетание этих факторов может быть различно во множестве их комбинаций, поэтому ценность знания как ресурса может варьироваться в весьма широких пределах и определяться конкретным в каждом отдельном случае сочетанием факторов, его определяющих. Возможно, ценность информации будет выражена в высокой цене материального блага, которое будет отвечать критериям уникальности, необычности, новизны, что дает основание констатировать наличие в этом товаре элементов созданной знанием стоимости. Высокий уровень цен на такие товары носит временный характер, поскольку продукция, обладающая высокой стоимостью в силу того, что она представляет собой новую уникальную технологию, немедленно утрачивает свою ценность, как только появляется другая, превосходящая ее технология.

Знание может выступать детерминирующим фактором экономического роста, находясь в различных формах своего проявления:

- как воплощенный в технологиях и технике ресурс;
- как составной элемент человеческого капитала, включая имеющиеся у субъектов навыки, опыт, умение воспроизводить и обновлять знания, использовать их в своей деятельности;
- как новое, вновь генерируемое знание, являющееся результатом НИОКР и других видов научной деятельности фундаментального и прикладного характера;
- как новые блага, товары и услуги, которые в дальнейшем способствуют формированию самостоятельных, отдельных новых рынков.

Для экономического развития хозяйства важно знание в различных формах его проявления (материализованное, овеществленное, явное, не-

явное, скрытое). Но если в краткосрочном периоде для экономического роста важны в первую очередь имеющиеся явные, в том числе материализованные знания, овеществленные в технике, технологиях, инновациях, умениях и опыте, присущих носителям человеческого капитала, то в долгосрочном периоде экономическое развитие обусловлено преимущественно новым знанием, появление которого есть превращение неявного знания в явное. Именно новые знания при условии их использования способны поднять экономику страны на более высокую ступень развития. Особую значимость имеет степень практического освоения знаний в хозяйственной деятельности субъектов на разных уровнях. Целесообразно создание каждым субъектом экономики собственной системы генерации знаний: на уровне индивида - использование формального и неформального образования; в корпорациях - создание системы корпоративных знаний, обеспечиваемой за счет открытия корпоративных университетов; культивирование государством знаний как национального достояния; формирование в корпорациях и фирмах системы корпоративного знания и ее использование как нового фактора конкурентоспособности; необходимость взвешенного подхода органов государственной власти к управлению процессами формирования экономики знаний.

Экономическое развитие национального хозяйства определяется не столько количеством знаний (объемом знаний в тех или иных областях) как применяемого ресурса, сколько их качеством - новизной, прикладным характером, фундаментальной способностью решать возникающие сложные проблемы, связанные с ресурсообеспечением, выбором вектора экономического движения, обеспечением конкурентоспособности отечественного производства на мировых рынках и т.д. Именно качество знаний позволяет полнее раскрыть и эффективнее реализовать потенциал национальной экономики. Поскольку знания тесно взаимодействуют с другими ресурсами национальной экономики, необходима определенная сопряженность между всеми ресурсами. Знания должны быть сопоставимы по уровню развития человеческого капитала, техники и технологий и вместе с тем обеспечивать потенциал их трансформации на качественно новый уровень развития.

Большая и все увеличивающаяся доля современного хозяйства основана на знаниях (речь идет не только о науке и технологиях, но и о знаниях в таких быстро растущих отраслях, как финансовые, банковские и профессиональные услуги), использование которых как экономического ресурса принципиально отличается от использования материальных продуктов. С одной стороны, постоянное создание нового знания, его неотчуждаемость в процессе обмена и продажи приводят к изобилию, перепроизводству знания. С другой стороны, возрастает ценность уникальных видов знания, обладание которыми обеспечивает большие экономические преимущества. Экономика знаний, таким образом, резко повышает ценность фундаментальных исследований в качестве уникального источника принципиально нового знания о природе, человеке и обществе.

Понятие экономики, основанной на знаниях, или инновационной экономики (это подчеркивает важность именно фундаментальных и новых знаний), получившее в последние годы распространение в мировой экономической литературе, отражает признание того обстоятельства, что научные знания непосредственно определяют параметры экономического роста, создавая основу для инноваций и формирования квалифициро-

ванной рабочей силы. На долю наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности и сферы услуг ныне приходится в среднем более половины ВВП ведущих индустриальных стран; именно эти отрасли отличаются наиболее высокими темпами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Достижения науки и техники выступают ключевым фактором улучшения качества продукции и услуг, экономии трудовых и материальных затрат, увеличения производительности труда, совершенствования организации производства. Все это в конечном счете предопределяет конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынках.

В настоящее время инвестиции в знания растут быстрее, чем инвестиции в основные фонды: в странах - членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 1990-е гг. - в среднем на 3,4% в год против 2,2%. Из всего объема знаний, измеренных в физических единицах, которым располагает человечество, 90% получено за последние 30 лет, так же, как 90% из общего числа ученых и инженеров, подготовленных за всю историю цивилизации, - наши современники. Это наиболее явные признаки перехода от экономики, базирующейся на использовании природных ресурсов, к экономике, основанной на знаниях.

Деятельность по производству, распространению и использованию информации играет в современной экономике как никогда важную роль, определяя ее существенные черты и темпы развития. Производство знаний становится источником роста экономики.

Экономика знаний определяет развитие общества и бросает вызов привычной концепции рынка, поскольку распространить рыночные законы на знания невозможно. Так, например, перестает действовать закон убывающей отдачи, так как увеличение фактора знания при неизменном количестве других факторов все же ведет к росту производства и, как следствие, к увеличению прибыли. Следует прогнозировать появление новых экономических законов и изменение характера проявлений старых экономических законов.

Экономическая наука третьего тысячелетия должна выявить природу информации и знания, исследовать законы их функционирования и на их основе разработать научные принципы и методы эффективного управления социально-экономическим развитием общества.

Именно знание, которым владеет человек, и его способность и готовность применить это знание определяют ценностный потенциал. Стоит подчеркнуть, что само по себе обладание информацией не более полезно, чем обладание каким-либо иным ресурсом, до тех пор, пока ей не будет найдено производительное применение, до тех пор, пока знания не превратятся из ресурса в фактор.

¹ *Иноземцев В.Л.* Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999.

² Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2004 год.

³ *Михайлов А.М.* Проблемы реализации экономических и институциональных ресурсов собственников факторов производства. М., 2006.

⁴ *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982.

Поступила в редакцию 06.02.2010 г.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© 2010 О.Р. Мартянова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: support@samfei.ru

В статье рассматриваются малый бизнес в условиях экономического кризиса, оценка и его перспективы развития, взаимоотношения с государством и действия, направленные на поддержание малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, экономический кризис, государственная поддержка, налогообложение, государственная политика, коммерческая деятельность, банк, финансы, рыночная экономика, предпринимательство, цена, кредитование, конкуренция, аукцион, государственный заказ, электронная площадка, льгота.

Актуальность темы определяется той ролью, которую играет малый бизнес в России. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление его и развитие в кризисных условиях являются одной из основных проблем экономической политики.

Кризисные явления в экономике России увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. Поэтому необходимо принять ряд решений, направленных на увеличение финансовой поддержки малого предпринимательства.

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, число малых предприятий на 1 января 2008 г. превысило 1100 тыс. ед., а индивидуальных предпринимателей - 3,4 млн. чел. Кроме того, в 2006-2008 гг. была активизирована государственная политика по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив как на федеральном, так и на региональном уровне.

Во время экономического кризиса по объективным причинам нарушается нормальный ритм хозяйственной деятельности любого предприятия.

Изначально успех коммерческой деятельности любой компании зависит от многих объективных факторов, на которые даже опытные предприниматели не в силах повлиять. Это:

- качество имеющейся в государстве законодательной базы и оперативность работы парламентариев в области законотворческой деятельности;
- политика государства в сферах инвестиционной, внешнеэкономической, банковско-финансовой деятельности, в областях кредитования, налогообложения, приватизации и т.п.;
- наличие и своевременность поставок различных средств производства (финансовых, материально-технических, сырьевых и т.п.), а также наличие квалификации трудовых ресурсов;
- наличие и состояние рынков сбыта - потенциальных покупателей и их кредитоспособности (ведь основной уставной деятельностью любой компании является получение прибыли), а также спрос на предоставляемые услуги или производимую продукцию;
- наличие и ритм работы субподрядных организаций, оказывающих либо выполняющих специализированные услуги/работы;
- четкая работа зарубежных партнеров по договорам внешнеэкономической деятельности и состояние дел на финансовых и сырьевых рынках иностранных государств;

- криминогенная обстановка в стране и т.п.

Банки, ограниченные в своих ресурсах из-за кризиса, не смогут удовлетворить спрос со стороны малых предприятий на получение краткосрочных и среднесрочных кредитов. При этом в большей степени влияние банковского кризиса почувствовали на себе малые предприятия, работающие с небольшими региональными банками, которые в настоящий момент испытывают наиболее значительные сложности с ликвидностью и уже не имеют возможности предоставлять кредиты субъектам малого предпринимательства. Снижение платежеспособного спроса на товары и услуги малых предприятий окажет значительное негативное влияние на деятельность малого бизнеса. Так, сокращение спроса приведет к сокращению оборотных средств, что в свою очередь заставит предприятия урезать издержки за счет сокращения объема выпуска продукции, сокращения штатов, приостановки проектов собственного развития и расширения деятельности.

Кризисные явления увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. При этом продолжится деятельность только тех организаций, которые специализируются на предоставлении малым предприятиям финансовых услуг, например, микрофинансовых организаций, венчурных фондов, фондов прямых инвестиций. Не исключено, что предприниматели будут наращивать привлечение заемных средств с нелегальных кредитных рынков и перестанут пользоваться кредитными услугами легального рынка кредитования, поскольку доступ к ним будет ограничен.

Кризис также может обусловить значительное количественное сужение малого бизнеса, т.е. уход с рынка (прежде всего “в тень”) части малых предприятий, вынужденных временно свернуть или полностью прекратить свою легальную хозяйственную деятельность, либо может привести к сокращению численности занятых, снижению объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях. Поэтому необходимо принять ряд решений, направленных на увеличение финансовой поддержки малого предпринимательства. Так, можно увеличить объемы кредитования малого предпринимательства по программам государственных банков, а также провести специальный конкурс по размещению средств государственного бюджета в частных банках. В свою очередь данные ресурсы негосударственные банки должны будут потратить на расширение кредитования малых предприятий.

По мнению исследователей, другой действенной мерой является создание новых и расширение действующих гарантийных - специальных некоммерческих фондов и поддержка в области имущества. С целью освобождения у малых предприятий дополнительных средств целесообразно сократить общую налоговую нагрузку за счет снижения отдельных налогов, необходимо также упростить доступ малых компаний к электросетям и установить низкие фиксированные цены. Сокращение издержек на сертификацию, которые являются серьезным барьером для малого бизнеса, приведет к увеличению свободных средств предприятий, часть которых может быть направлена на инвестиции.

Кроме того, необходимо продолжить работу по устранению административных барьеров, препятствующих деятельности малых предприятий. Прежде всего, требуются дальнейшее упорядочение принципов и регламентация порядка проведения проверок малых предприятий, сокращение

количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса.

Основываясь на мировом опыте, можно уверенно сказать, что возрождение экономики произойдет только при максимальном раскрепощении частной инициативы, при обязательной заинтересованности каждого работника в конечном результате своей работы.

Важным условием предпринимательской деятельности является наличие свободного рынка с его жесткой конкуренцией, азартом и самоутверждением. Невозможно запретить рынок и разрешить предпринимательство. Только в процессе конкуренции собственники вынуждены постоянно действовать в экстремальных условиях, что помогает им чаще принимать в борьбе за потребителя оптимальные решения по ценам, качеству, ассортименту, а также заставляет их идти на дополнительный риск, участвуя в новых проектах для того, чтобы сегодняшняя прибыль не обернулась завтра убытком.

В конечном итоге от конкуренции выигрывают не столько самые талантливые и деятельные из предпринимателей, сколько потребители, получая новые качественные товары, доступные цены, высокий уровень сервиса, новые рабочие места и т.д. Без поощрения конкуренции предпринимательство обречено быть таким, каким мы его видим сегодня в большинстве стран, осуществляющих переход от административной системы распределения к рыночной экономике. Важная роль в становлении цивилизованной конкуренции и ослаблении монополистических тенденций принадлежит государству, без поддержки которого создать класс эффективных собственников практически невозможно, а значит, и все попытки справиться с кризисными явлениями в экономике обречены на поражение.

Одним из первостепенных условий предпринимательства следует рассматривать наличие правовых гарантий в отношении собственности. Право собственника владеть, контролировать использование определенных ресурсов, распределять возникающие при этом выгоды и затраты должно быть незыблемо. Без решения данного вопроса как отечественные предприниматели, так и зарубежные инвесторы вряд ли станут вкладывать деньги в серьезные долгосрочные проекты.

Основной закон предпринимательской деятельности гласит: собственное изделие (товар) должно быть лучше или дешевле тех, которые сегодня продаются на рынке. Это аксиома современного цивилизованного предпринимательства. Кто ее игнорирует, рано или поздно окажется побежденным в конкурентной борьбе и вынужден будет уйти с рынка.

Необходимость формирования механизмов динамичного экономического роста, повышения конкурентоспособности и активного включения экономики России в мирохозяйственные процессы требует радикального пересмотра всей системы экономических методов регулирования деятельности хозяйствующих субъектов. При этом важно учитывать, что особую роль в рыночных условиях хозяйствования играет малое предпринимательство, как наиболее массовая и гибкая форма бизнеса, во многом определяющая социально-экономический уровень развития страны. Практика стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что субъекты малого предпринимательства успешно функционируют при активном участии органов государственной власти и управления в формировании и реализации экономической политики поддержки малых форм хозяйствования. В нашей стране потенциал развития малого бизнеса во

многим не используется. В промышленно развитых странах малые и средние предприятия производят более половины ВВП, в России - в 4,5-7 раз меньше.

Малое предпринимательство в силу своих особенностей оказывается наиболее чувствительным к изменениям внешней среды даже при стабильно функционирующей рыночной экономике. В условиях трансформируемой экономики внешняя среда отличается исключительной подвижностью и изменчивостью, что существенно осложняет деятельность малого предпринимательства. Для реализации имеющегося потенциала малого бизнеса в России весьма актуальным является создание благоприятной внешней среды его функционирования, формируемой также и целенаправленной государственной политикой.

Мировой финансовый кризис, коснувшийся российского банковского сектора, серьезно повлиял на реализацию программ кредитования малого бизнеса. Мировая экономика столкнулась с принципиально новым видом кризиса, который затронул все существующие бизнес-модели и функционирующие коммерческие институты.

Для малых предприятий (МП), функционирующих более десяти лет, это уже второй масштабный кризис в экономике Российской Федерации, для тех, кто находится на рынке менее десяти лет, - первый. И смогут ли первые и вторые пройти его, зависит не только от способностей предпринимателей, но и от возможности привлечения заемных средств даже в условиях кризиса ликвидности.

Малый бизнес менее капиталоемкий, и именно поэтому небольшие компании имеют больше шансов получить в банке кредит на реализацию того или иного проекта. Тем более что малый бизнес нуждается преимущественно в краткосрочных займах, которые по своим объемам невелики. Возможно, в сложившихся условиях на такие кредитные продукты в краткосрочной перспективе будут ориентироваться и банки, так как доходность по ним значительно выше, а также есть возможность диверсификации клиентской базы.

На данный момент ряд банков приостанавливают программы кредитования малого бизнеса или предъявляют запретительные требования к заемщикам. Также в среднем по рынку ставки по кредитам для малого бизнеса увеличились на 1-4%. И если столичному малому бизнесу помощь продолжает оказывать Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (ФСКМБМ), который выступает поручителем по кредитам, что позволяет предпринимателям получать ссуды при недостатке обеспечения, то малому бизнесу в регионах стоит ориентироваться на другие способы привлечения заемных средств.

На современном этапе развития экономики для российских малых предприятий одним из вариантов привлечения заемных средств может быть использование таких финансовых инструментов, как лизинг и факторинг.

Для малого бизнеса стоимость данных ресурсов существенно выше, чем стоимость классических кредитов, но в настоящее время это практически единственная альтернатива банковскому кредитованию. Лизинговые услуги предоставляют также и микрофинансовые организации, в том числе и государственные фонды, работающие в сегменте микрофинансирования, для которых предоставление поручительств становится все более перспективным видом деятельности, и порядка 10% от частных фондов.

Таким образом, можно констатировать, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе кредитование малого бизнеса, доля которого в совокупных портфелях банков и до настоящего момента была невелика и составляла в среднем от 1,5% до 8,0%, замедлится. Данная ситуация в настоящий момент и в среднесрочной перспективе обусловлена недостатком фондирования. Тем не менее, для малого бизнеса это открывает возможности в использовании новых для данного сегмента финансовых инструментов, в том числе при непосредственной помощи как частных, так и государственных микрофинансовых организаций.

В вопросе отношений государства и сектора малого предпринимательства существуют разнообразные точки зрения: с одной стороны, государство всячески старается идти на уступки МП (снижение налогов, специальные программы на госзаказы и т.д.), с другой - слова и действия государственного сектора расходятся с реальностью, что приводит МП в тупик.

Рассматривая все действия государства относительно МП, можно сказать, что оно желает помочь малым предприятиям, но делает это странным образом.

После принятия Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212 о страховых выплатах у коммерсантов, использующих популярную среди малого бизнеса упрощенную систему налогообложения (УСН), появился повод для беспокойства. Этот закон написан для всех предприятий, а не только для использующих УСН, но по “упрощенке” он ударил сильнее всего.

УСН позволяла предприятиям не платить ЕСН (единый социальный налог), начисляемый на фонд оплаты, а платить лишь взносы в Пенсионный фонд России (ПФР) по ставке 14%. Предназначена эта, по сути, льготная система была для небольшого бизнеса - тех компаний, чья годовая выручка не превышала 20 млн. руб. Если рядовое предприятие платило полную ставку ЕСН в размере 26% начисляемой работникам зарплаты, то компания, использующая УСН, - лишь 14% в ПФР. Кроме того, такие фирмы могли по выбору перечислять государству либо 6% выручки, либо 15% выручки за вычетом расходов. Налогооблагаемую базу также можно было уменьшать на сумму выплаченных страховых взносов, но не более чем наполовину.

Индивидуальные предприниматели облагались налогом схожим образом, правда, вместо 14% взносов они были обязаны поквартально платить фиксированные суммы, но не более 7240 руб. в год.

С начала текущего года стараниями Минздравсоцразвития и Минфина ЕСН заменяется похожей на уже ранее действовавший порядок системой отчислений во внебюджетные фонды: в Пенсионный фонд (ПФ), в Фонд социального страхования (ФСС) и в федеральный и местные фонды обязательного медицинского страхования (ФОМС). Но заменяется не просто так, а опять же с поэтапным повышением ставок отчислений. Без этого правительство не может поправить дела Пенсионного фонда, денег в котором категорически не хватает на выплату пенсий.

Прежние льготы, которыми пользовались налогоплательщики, использующие упрощенную систему налогообложения, больше не действуют. Дело в том, что ЕСН, который они не платили, больше нет, а никаких особых льготных ставок отчислений в фонды для применяющих УСН предприятий в новом законе не предусматривается. То есть с точки зрения затрат на оплату взносов во внебюджетные фонды выгоды от УСН в следующем году не будет никакой.

В абсолютных цифрах картина получается следующая. К примеру, если предприятие со штатом 10 чел. и средней зарплатой 20 тыс. руб. в месяц в 2009 г. платило государству 28 тыс. руб. страховых взносов ежемесячно (плюс 13% налога на доходы физических лиц, который платят работники), то с января 2011 г. то же предприятие должно будет выплачивать по 68 тыс. руб. взносов.

Не забыты и индивидуальные предприниматели. Те из них, кто в 2009 г. отчислял в фонды 7240 руб. в год, уже сейчас должны платить не менее 23,1% МРОТ (сейчас - 4330 руб.) в месяц, т.е. 11 950 руб. в год, а с 2011 г., когда ставка поднимется до 34%, - 17 666 руб. в год, и это при условии, что МРОТ не будет пересмотрен в сторону увеличения.

По мнению большинства опрошенных представителей малого бизнеса, речь идет о беспрецедентном за последние 10 лет увеличении отчислений в пользу государства, ведь, сохранив зарплаты “белыми”, большую часть денег в казну такие предприятия выплатят как раз в виде страховых взносов во внебюджетные фонды. Однако, по мнению предпринимателей, прямыми потерями от повышения ставок отчислений во внебюджетные фонды дело не ограничится.

Все бухгалтеры, работающие в нашей стране, знают, что любое усложнение процедуры начисления налогов, введение новых налогов или дробление одного старого налога на несколько новых автоматически ведут к увеличению документооборота компании. Если появляется новый налог, то растет количество форм отчетности, увеличивается количество времени на их подготовку, появляются новые адреса, по которым новые данные надо отправлять, возникают новые реквизиты, по которым нужно платить, требуются новые справки, которые надо собирать. Случай перехода от ЕСН к отчислениям во внебюджетные фонды тот самый. В связи с изменениями регулярную ежеквартальную отчетность фирмы будут обязаны предоставлять не только в налоговые инспекции по месту нахождения, как это было год назад, но и во внебюджетные фонды.

В целом же малый бизнес еще ничего особо страшного пока не почувствовал. Порядок регистрации предприятий меняется и усложняется не впервые, цены на услуги для бизнеса и до этого росли каждый год, а до двукратного повышения ставок на отчисления во внебюджетные фонды для применяющих УСН еще почти целый год. К тому же многие коммерсанты надеются, что закон могут еще поправить. Тем более что это уже не раз случалось в последнее время. По крайней мере, глава Минфина уже заявлял, что для отдельных предприятий, возможно, будут льготы, а ставка в 34% может быть и снижена. С другой стороны, государство “шевелится” и пытается помочь коммерсантам и малым предприятиям. Это подтверждают госзаказы.

В конце 2009-го - начале 2010 г. система закупок для государственных нужд подверглась реальной модернизации: Минэкономразвития совместно с Федеральной антимонопольной службой провели отбор операторов электронных площадок, на которых будут размещаться все госзаказы. По оценкам министерства, в 2010 г. на трех уровнях власти (федеральный, региональный и муниципальный) будет размещено заказов на сумму более 5 трлн. руб.

Принято несколько важных решений по переходу на электронный аукцион. В частности, правительство РФ утвердило перечень товаров и услуг, обязательный на федеральном уровне к размещению на электрон-

ных торгах уже с 1 января текущего года. Это пока не полный список продукции, однако в него вошли многие важные позиции, такие как лекарственные средства, медицинское оборудование, небольшие строительные работы.

Одна из основных задач - это обеспечение максимальной информированности предпринимателей о том, что появилась такая возможность, о том, что нужно получить электронно-цифровую подпись, пройти аккредитацию на электронной площадке и начать работать.

Кроме перехода на электронные аукционы, в 2009 г. был принят пакет мер, направленный на поддержку малого бизнеса в сфере госзаказа. В частности, было принято постановление правительства, которое расширило перечень продукции, размещаемой через специальные торги для малого бизнеса. В них могут участвовать исключительно субъекты МП, иные участники не допускаются до участия в спецторгах для малого бизнеса.

Также в середине года были внесены поправки в КОАП, в соответствии с которыми установлена административная ответственность должностных лиц за непроведение спецторгов для малого бизнеса и введены санкции за несвоевременный возврат задатков предпринимателям (денежных средств, внесенных в качестве обеспечения заявки). Следует отметить, что данная проблема была предметом серьезной критики со стороны предпринимателей.

В 2010 г. планируется продолжить работу, в частности, прорабатывается вопрос о введении санкции в КОАП за несвоевременную оплату по контрактам при качественном исполнении контракта, снижении размера задатков при участии в спецторгах и ряд других мер.

В январе - сентябре 2009 г. относительно аналогичного периода предыдущего года количество зарегистрированных малых предприятий в целом по РФ снизилось на 19,1% и составило 227,7 тыс. ед. Снижение количества зарегистрированных МП сопровождалось снижением и других показателей. Так, среднесписочная численность занятых на малых предприятиях снизилась на 8,2%, доля в общей среднесписочной численности занятых сократилась до 12,1%. Объем оборота МП уменьшился на 23,8%. Кроме того, продолжилась тенденция к сокращению объемов инвестиций в основной капитал на МП: показатель снизился на 28,7%.

Итоги деятельности малых предприятий в январе - сентябре 2009 г. относительно января - сентября 2008 г. в региональном разрезе можно рассматривать как в целом отрицательные. Количество малых предприятий увеличилось только в 40 регионах; рост среднесписочной численности занятых на МП отмечен в 27 регионах; рост объема оборота МП - в 22 регионах; рост объема инвестиций в основной капитал на МП - в 16 регионах.

По-прежнему далек от завершения процесс выкупа недвижимого имущества, арендуемого предпринимателями. По сути, местные власти вместо того, чтобы давать дорогу частному предпринимательству, сами занимаются бизнесом, особо "не ломая голову", просто сдают свою собственность в аренду. В масштабах страны речь идет о десятках миллионов квадратных метров помещений. Где-то это оправданно, а где-то - не очень.

С 2008 г., когда был принят закон о льготах по выкупу арендуемого имущества, им смогли воспользоваться лишь 8,5 тыс. предприятий, т.е. в среднем чуть больше 100 на каждый субъект Федерации. При этом есть субъекты РФ, где закон ни разу не применялся. Это Республика Саха

(Якутия), Москва, Карачаево-Черкесская Республика, Ингушетия, Чеченская Республика.

Очень много споров вызывают ошибки в определении кадастровой стоимости земли, из-за которых земельный налог может вырасти сразу в несколько раз. Чтобы свести такие недоразумения к минимуму, должно быть ускорено принятие закона о досудебной процедуре оспаривания результатов кадастровой оценки. Такая досудебная процедура предусматривает рассмотрение этих спорных вопросов в местных органах власти с подключением налоговой инспекции.

По результатам ревизии действующих механизмов лицензирования, лицензии могут быть бессрочными. Лицензирование будет максимально оперативно переведено в электронную форму, что позволит устранить возможности для коррупции.

В федеральном бюджете на 2010 г. уже предусмотрено 10 млрд. руб. на развитие малого и среднего предпринимательства. В частности, 3 млрд. руб. будут дополнительно направлены на поддержку малых и средних инновационных компаний. На программы содействия малому бизнесу в моногородах пойдет 2 млрд. руб. И еще 1 млрд. руб. - на развитие предпринимательства на Северном Кавказе.

Кроме того, Фонд реформирования жилищно-коммунального хозяйства обеспечивает более широкое участие малых предприятий в программах капитального ремонта многоквартирных домов и расселения аварийного жилья. Среди таких компаний будут распределены заказы на общую сумму не менее 5 млрд. руб.

В России запущена система электронных аукционов при размещении государственного заказа. За неполный год на таких площадках были объявлены торги на сумму свыше 35 млрд. руб. Возможно, еще не все поставщики смогли в полной мере оценить преимущества этих максимально открытых и прозрачных процедур. Тем не менее интерес к ним постоянно растет. В связи с этим В. Путин призвал малый бизнес более активно участвовать в электронных аукционах.

Российский малый и средний бизнес - это 17 тыс. средних и 228 тыс. малых компаний, более 1 млн. микропредприятий, 4 млн. индивидуальных предпринимателей и фермеров.

Поступила в редакцию 08.02.2010 г.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА КАПИТАЛИЗАЦИИ В КЛАССИЧЕСКИХ, МАРКСИСТСКИХ И АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ТЕОРИЯХ

© 2010 А.Ю. Попов

Самарский государственный экономический университет

E-mail: popov_a@list.ru

В статье рассматриваются основные положения классической, марксистской и альтернативных (неоклассическая, кейнсианская и неокейнсианская) теорий по вопросам капитала, его накопления, а также сущности и экономического содержания процесса капитализации.

Ключевые слова: капитализация, капитал, процент, финансовый капитал, фиктивный капитал, накопление капитала, классическая теория, марксистская теория, неоклассическая теория, кейнсианская теория, неокейнсианская теория.

В основу теоретического анализа экономической природы процесса капитализации следует положить содержание понятий “капитал”, “капитализированная стоимость”, “капитализация”, “накопление капитала”, “фиктивный капитал” и “финансовый капитал”.

Исследования, посвященные капиталу и процессу капитализации, связаны с именами таких экономистов, как А. Смит, Е. Бем-Баверк, К. Виксель, К. Маркс, Р. Гильфердинг, И. Фишер, Дж. Кейнс и др.

Сложившееся понимание названных категорий в классических, марксистских, а также в альтернативных (неоклассических, кейнсианских, неокейнсианских) теориях капитала формирует сущностное основание экономического содержания развития процесса капитализации.

А. Смит под капиталом понимал запас незавершенной продукции, позволяющий товаропроизводителю преодолеть интервал во времени между затратами ресурсов и появлением конечного результата.

Определяя капитал как запасы, используемые для дальнейшего производства, Смит противоречил самому себе. При определении прибыли он прямо указывал на присвоение капиталом чужого труда, а при определении капитала забывал об этом и изображал капитал как естественное условие всякого производства. Главным фактором накопления капитала Смит считал бережливость. По его словам, она “является непосредственной причиной возрастания капитала”. Пропагандируя бережливость, Смит утверждал, что сбережения образуют фонд для содержания производительных рабочих.

Большое значение Смит придавал делению капитала на основной и оборотный. Под оборотным он понимал капитал, который постоянно уходит от своего владельца в одной форме и возвращается к нему в другой. Основным капиталом Смит считал капитал, который не вступает в процесс обращения, остается в руках владельца. Рабочий скот - это основной капитал, а скот, предназначенный на продажу, - оборотный капитал. Капитал купца Смит целиком относил к оборотному капиталу.

Процент на капитал, с точки зрения А. Смита, обязан своим возникновением только разрыву во времени, который существует между затратами и выпуском. Его получает тот, кто может позволить себе необходи-

мое “ожидание”. Производство требует времени, а рабочие нуждаются в потребительских товарах уже в данный момент времени и не могут ждать, пока продукт их сегодняшнего труда будет продан, и им будет заплачено из выручки. Именно поэтому наниматель “авансирует” рабочим готовую продукцию в размере, который составляет “рабочий фонд”. К А. Смиуте также восходит современное различие между капиталистом, получающим процент, и предпринимателем, получающим прибыль. А. Смит говорил о “денежных интересах” бездеятельных инвесторов в противоположность деловым людям, активно использующим капитал. Представители классической школы большей частью имели в виду владельца фирмы, управляющего этой фирмой и получающего как положенный процент, так и прибыль, т.е. здесь еще не рассматривался случай разделения капитала-собственности и капитала-функции. В современном понимании прибыль как таковая состоит частично из монопольной выручки, обязанной своим происхождением несовершенной конкуренции, и частично из рентных излишков по факторам, предложение которых неэластично, и из вознаграждения за несение риска. Однако во времена классиков теоремы о прибылях не касались ни одного из этих трех аспектов: это были скорее теоремы о проценте, чем о прибыли¹.

Перейдем от классиков к представителям австрийской школы. Основоположником теории капитала и процента в рамках австрийской традиции является Е. Бем-Баверк. Согласно его теории, в отличие от земли и труда первичных факторов производства, предложение которых либо фиксировано, либо определяется неэкономическими решениями, капитал представляет собой “произведенный”, или промежуточный, фактор, предложение которого зависит от количества земли и труда, затраченного в прошлом на его производство. Роль капитала в производстве заключается в том, что он дает возможность использовать более продуктивные “окольные” методы производства, которые, однако, требуют и больших затрат времени. Робинзон Крузо может ловить рыбу голыми руками или “окольным” путем - с помощью рыболовной сети. Кроме того, Е. Бем-Баверк выдвигает три причины существования процента на капитал.

Первая причина заключается в том, что в обществе всегда есть малообеспеченные люди, а также такие, которые надеются в будущем стать богаче. Обе эти группы предпочитают настоящие блага будущим, что справедливо с точки зрения закона убывающей предельной полезности дохода. Если люди максимизируют совокупную полезность на протяжении всей предстоящей жизни, они готовы заплатить за сегодняшние блага дороже при условии, что их доход будет расти с течением времени. Это объясняется тем, что прирост текущего потребления дает больше пользы, чем прирост будущего потребления, которым придется пожертвовать при возврате долга, просто потому, что будущий доход больше текущего.

Вторая причина существования предпочтения настоящего заключается в недооценке будущего, своего рода близорукости, проявляемой частью людей. Подобная нерациональность связывалась Е. Бем-Баверком с недостаточно развитым воображением, недостаточно сильной волей, скоротечностью жизни и неуверенностью в завтрашнем дне.

Третья причина связана с техническим превосходством сегодняшних благ над будущими, что выражается не только в физическом, но и в ценностном измерении продукта. Сегодняшние блага, вкладываемые в “окольное” производство, позволяют получить больше продукта в будущем, чем

то же самое количество благ, вложенное в “непосредственное” производство. Более того, они позволяют произвести больше продукта в физическом выражении, чем то же количество благ, вложенных в будущем в “окольное” производство, поскольку при дальнейшем удлинении периода производства отдача снижается².

По Е. Бем-Баверку, действующий в экономике капитал состоит из средств существования, авансируемых капиталистами рабочим. Норма процента на вложенный капитал растет до тех пор, пока весь фонд средств существования не будет израсходован на удлинение среднего периода производства. Чем ниже норма процента, тем длиннее будет прибыльный период производства, поскольку при более низких нормах процента сегодняшняя ценность потока будущих благ возрастет и, следовательно, надбавка к ценности наличных товаров уменьшится. Эта теория приписывает существование нормы процента производительности капиталистических методов производства. Она представляет собой теорию предельной производительности, в которой капитал трактуется как двухмерная величина, характеризующаяся временной протяженностью и физическим объемом, что делает ее схожей с уже рассмотренной теорией рабочего фонда.

В качестве основы исследования экономической природы капитализации все же следует взять марксистскую теорию капитала, раскрывающую “законы движения” капитализма и представляющую процесс капитализации в виде сложившейся системы социально-экономических отношений.

Центральное место в этой системе принадлежит превращению “прибавочной стоимости” в капитал. Механизм этой экономической системы обеспечивает замещение первоначально авансированного капитала накопленной “прибавочной стоимостью”: “Мы видели, что даже при простом воспроизводстве весь авансированный капитал, каково бы ни было его первоначальное происхождение, превращается в накопленный капитал, или капитализированную “прибавочную стоимость”. Накопленное богатство (превращенная “прибавочная стоимость”) снова применяется для производства “прибавочной стоимости”³. Таким образом, в марксистской концепции суть понятия капитализации реализуется в процессе накопления капитала, что происходит как в натуральной, так и в денежной форме.

Накопление капитала в марксистской теории является результатом развития конкуренции, “конкурентной борьбы”, требующей инвестирования в новые, более эффективные технологии производства. Под воздействием механизма экономии на масштабе, к возникновению которой приводит обострение конкуренции, индивидуальный капитал обеспечивает накопление общественного капитала. Накопление ведет к увеличению массы богатства, функционирующего как капитал, что сопровождается усилением процессов его “концентрации и централизации”, ускоренное развитие которых в дальнейшем определяется возникновением кредитной системы.

По мере углубления прогресса в общественном производстве “прибавочной стоимости” предстоит капитализироваться в более совершенных средствах труда, технологиях, рабочей силе, в связи с чем процесс капитализации реализуется в новых формах самовозрастания стоимости. В частности, такая новая форма возникает в связи с образованием фиктивного капитала, что также называют “капитализацией”⁴.

В марксистской теории капитала фиктивный капитал определяется как капитал, вложенный в ценные бумаги (акции и облигации), дающие право их владельцам регулярно присваивать часть прибыли в виде дивиденда или процента. Выступая бумажным аналогом реального капитала, фиктивный капитал имеет особое движение вне кругооборота действительного капитала. Как специфический товар, он обращается на особом рынке - фондовой бирже - и приобретает цену. Очевидно, что у К. Маркса по поводу фиктивного капитала сложилось неоднозначное мнение. По его представлению, "накопление рыночной цены" - это накопление "иллюзорной капитальной стоимости"⁵. Он также считал, что "рыночная стоимость" акций "получает отличное от их номинальной стоимости определение, не связанное с изменением стоимости действительного капитала (хотя и связанное с изменением возрастания этой стоимости). С одной стороны, рыночная стоимость акций колеблется вместе с высотой и надежностью доходов, на которые они дают право... С другой стороны, рыночная стоимость этих бумаг отчасти спекулятивна, так как она определяется не только действительным доходом, но и ожидаемым, заранее исчисленным. Но при том условии, если возрастание стоимости действительного капитала является постоянным... цена этих ценных бумаг будет подниматься и падать в направлении, обратном движению процента"⁶. Так как ценные бумаги обладают собственной стоимостью, движение их рыночной цены может не совпадать (и часто не совпадает) с изменениями стоимости реального капитала. Вместе с тем ценные бумаги, кредит создают "ассоциированный капитал. Бумаги служат титулами собственности, представляющими этот капитал. Акции железнодорожных, горных, паровозных и других обществ являются представителями действительного капитала, именно капитала, вложенного и функционирующего в этих предприятиях..."⁷. Таким образом, с одной стороны, в марксистской трактовке фиктивный капитал рассматривается как стоимость, которая не создает прибавочной стоимости. С другой стороны, в рамках этой теории понимается, что фиктивный капитал, представленный в акциях, взаимосвязан с промышленным капиталом. Их единство обладает способностью самовозрастать и создавать стоимость.

Таким образом, понятие "капитализация" в рамках марксистской теории капитала используется:

- во-первых, для обозначения процесса накопления капитала посредством капитализации прибыли, предназначенной для расширения производства;

- во-вторых, для определения экономического смысла фиктивного капитала как потока будущей стоимости, исчисленной с учетом ставки процента, по сути, капитализации рыночной стоимости.

Важной теоретической основой для понимания экономической сути процесса капитализации является разработка теории финансового капитала Р. Гильфердингом. В основе теоретического подхода этого автора лежит понятие фиктивного капитала, стоимость которого зависит, во-первых, от величины прибыли (следовательно, величины несравненно более изменчивой, чем могла бы быть цена производственных элементов самого промышленного капитала), во-вторых, от уровня процента. Иными словами, стоимость фиктивного капитала в интерпретации этого автора - "это цена дохода". Вместе с тем автор признает, что "сама мобилизация, создание фиктивного капитала уже само по себе является важной причи-

ной возникновения капиталистической собственности вне производственного процесса”. Отличие этой капиталистической собственности от формы, возникающей посредством капитализации прибыли, состоит в открытии возможности “учредительского барыша”, когда “крупная часть предпринимательской прибыли отходит в обладание концентрированных денежных сил, которые только и могут сообщить промышленному капиталу форму фиктивного капитала. Но прибыль эта притекает к ним не так, как дивиденды к акционерам, не как годовые, раздробленные доходы: она притекает капитализированная в виде учредительского барыша, относительно и абсолютно крупной суммой, которая может тотчас же функционировать, как новый капитал в денежной форме”⁸.

Раскрытие Гильфердингом качественной трансформации капитала в связи с образованием фиктивного капитала, не только дает углубленное понимание содержания финансового капитала, но также образует теоретическую основу для понимания сущности развития процесса капитализации.

По мнению Гильфердинга, образование финансового капитала происходит на основе сведения всех “частичных форм капитала” в “единую целостность”, которая предоставляется в распоряжение экономических субъектов и ведет к масштабному накоплению капитала. “Финансовый капитал” как новая форма капитала “знаменует унификацию капитала”. Смысл этой унификации состоит в объединении отдельных прежде сфер промышленного, торгового и банковского капитала и передаче их под контроль “финансовой аристократии”⁹.

Результаты последующего периода социально-экономической эволюции рыночного хозяйства показали, что образование финансового капитала сыграло существенную роль в этом процессе. Увеличение воспроизводственного потенциала в странах с индустриальной экономикой, реализовавших в виде финансово-промышленного капитализма принципы рыночного способа хозяйствования, определило перспективы капитализма как циклично функционирующей, но в долгосрочном периоде демонстрирующей экономический рост системы.

Исследование роли финансового капитала продолжается в работах отечественных экономистов. Так, Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев рассматривают сегодня финансовый капитал в виде базиса рыночной макроэкономики, в отличие от базиса микроэкономики - производительного капитала¹⁰.

В исследованиях других авторов продолжается анализ его влияния на различные сферы хозяйства, включая контроль рынка ресурсов, рынка товаров и услуг и рынка инноваций¹¹.

Отметим, что у представителей классического направления и их последователей внимание было сосредоточено на определении смысла и последствий объединения различных видов капитала в качественно новую определенность в виде финансового капитала. Основное направление современных исследований акцентирует внимание на причинах и проявлениях отрыва финансового сектора от реального, сопоставлении преимуществ и ограничений этого феномена¹².

Анализ структуры и содержания финансового капитала, проведенный в работах его исследователей, позволяет сделать вывод о том, что соединение или “сращивание” всех видов капитала в рамках финансового капитала является отражением усиления производственных и рыночных свя-

зей, в основе которого лежит рыночный характер капитализации как экономического явления.

Процесс капитализации является фундаментальным мотивом экономической деятельности любого субъекта рынка, реализация которого возможна, с одной стороны, в результате повышения эффективности использования вовлекаемых в производство ресурсов, с другой - при соответствии произведенной стоимости критериям рыночного спроса или обмена. Взаимосвязь этих сторон определяет развитие процесса капитализации, сущность которого состоит в эволюции формы накопления капитала, что одновременно проявляется как капитализация прибыли и капитализация рыночной стоимости.

Развитие данного процесса выступает закономерным свойством рыночного способа хозяйствования, на которое сегодня указывают современные последователи классической и марксистской политэкономии. По их мнению, “ориентированное на получение прибыли накопление капитала является открытой системой, которая может оперировать с различными формами рынка благ, кредитов, земли и труда...”¹³.

Теория регуляции, развиваемая европейскими, в первую очередь французскими, учеными, рассматривает выявленный Марксом механизм накопления капитала как определенный тип траектории развития (“структуры, или режима накопления капитала”) в странах современного капитализма. Наряду с режимом падающей прибыли выделяется альтернативный режим накопления, основанный на массовом производстве и массовом потреблении, который обеспечил ведущим странам капитализма длительный устойчивый рост в середине XX в.

Ключевой категорией, которой оперирует французская школа для характеристики альтернативного режима накопления, является “способ регуляции”, что подразумевает любую совокупность процедур и разновидностей индивидуального и группового поведения, обладающую следующими свойствами:

- воспроизводить базовые общественные отношения посредством определенного сочетания исторически обусловленных институциональных форм;

- поддерживать и направлять действующий режим накопления;

- обеспечивать в динамике совместимость принимаемых децентрализованных решений таким образом, чтобы участникам рыночного процесса не было необходимости самим постигать принципы согласования элементов системы в целом¹⁴.

Содержание данной категории раскрывает, каким образом сочетание институциональных форм направляет индивидуальное поведение и предопределяет выбор механизмов приспособления на отдельных рынках. Как правило, эти механизмы являются производными от комплекса правил и организационных принципов, без которых рынки не могли бы функционировать.

Таким образом, результаты исследования эволюции формы накопления современными неомарксистами встраивают идеи Маркса в современный теоретический контекст, включающий также кейнсианские, институциональные и другие подходы.

Существенное уточнение определения экономического смысла капитализации содержат теоретические воззрения представителей кейнсианской, некейнсианской теорий, а также альтернативного классического

направления теорий капитала - неоклассической экономической теории. Согласно этим воззрениям экономический смысл капитализации происходит из временного предпочтения, которое состоит в том, что текущая капитальная стоимость любого блага длительного использования в тенденции равняется сумме ожидаемых годовых доходов, дисконтированных с использованием рыночных норм временного предпочтения или ставок процента.

Центральное место в альтернативных теориях капитала занимает закон предельной производительности, в основе которого “закон процента в виде процесса образования, приращение за приращением, фонда общественного капитала и измерения продукта, производимого каждой его единицей... Добавление к продукту, доставляемое последней единицей капитала, определяет уровень процента”¹⁵. В альтернативных теориях капитализация предстает как процесс создания и накопления стоимости, приносящей эффект с доходностью, равной ставке процента, размер которого определяется предельной производительностью капитала.

Новые аспекты содержания процесса капитализации позволяет раскрыть теория “денежной экономики” Дж.М. Кейнса. В контексте данной теории капитализация обеспечивает накопление капитала посредством денежного обращения. При этом процесс капитализации выступает функцией особого экономического субъекта предпринимателя, предъявляющего спрос на деньги, который, однако, может быть и спекулятивным, и перераспределенным на накопление дохода в ущерб накоплению капитала. Тем не менее, целью этой экономики является завершение производственного цикла полным потреблением оборотного капитала, в результате чего образуется денежный доход, часть которого потребляется, часть - вкладывается в долгосрочные производственные и инвестиционные активы и таким образом накапливается. Денежная форма накопления капитала, по мнению Дж.М. Кейнса, обеспечивает макроэкономическую сбалансированность общественного производства в результате выравнивания ставки процента, предельной эффективности инвестиций и нормы сбережений в доходе.

Накопление капитала в денежной экономике Кейнса в существенной мере зависит от потенциала, которым обладает процент: он влияет на инвестиционную активность, динамику сбережений, оказывает решающее воздействие на выбор вариантов развития общественного производства и источники их финансирования.

Существенный интерес с точки зрения целей настоящего исследования представляет модернизация кейнсианских идей в исследованиях Дж. Тобина, в частности, разработка теоретических аспектов понятия национального богатства, а также вопросов функционирования финансовых рынков как механизмов накопления капитала посредством трансформации “внутренних активов” (долговые обязательства и требования) во “внешние активы” или элементы национального богатства¹⁶.

Непосредственное отношение к исследованию сущности процесса капитализации имеет дополнение Дж. Тобином анализа инвестиционной функции Кейнса, которое позволило установить зависимость уровня инвестиций от соотношения оценки стоимости капитала фирмы на фондовом рынке и текущих издержек замещения выбытия этого капитала. Эта зависимость используется в качестве показателя отношения рыночной стоимости актива к его восстановительной стоимости и называется “ко-

эффицент Тобина”. Для интеллектуального капитала этот коэффициент больше единицы, что свидетельствует о становлении интеллектуального капитала фактором повышения рыночной стоимости фирмы. Когда коэффициент Тобина очень высок, фирма получает сверхприбыль от использования этого вида активов, а рост рыночной стоимости фирмы становится главным источником дохода.

Эволюцию взглядов на роль процесса капитализации отражают сегодня воззрения неомарксистов. Представители этого теоретического направления акцентируют внимание на выявлении причин отрыва финансового сектора от реального, возникновении на этой основе “капитализма казино”, в условиях которого функциональное содержание фиктивного капитала рассматривается преимущественно в деструктивном плане. Вместе с тем критический анализ неомарксистами состояния и тенденций развития финансового сектора подводит их к выводам о том, что “фиктивный капитал давно уже не является мыльным пузырем, просто вздувшимся на реальном накоплении”¹⁷. Причиной этому служит принципиальное изменение соотношения подлинного и фиктивного капитального богатства, определяемого изменением реальной стоимости производственного капитала, величина которой все более зависит от стоимости фиктивного капитала. Возникновение в результате такого изменения нового типа экономических отношений, формой проявления которых является капитализация рыночной стоимости, выступает критерием эффективности рыночных сил самоорганизации и саморегулирования, иными словами, эффективности действующих экономических институтов.

Синтез теоретических концепций, определяющих подход к рассмотрению сущности процесса капитализации, на наш взгляд, возможен на основе выявления и исследования институциональных рамок, в которых протекают хозяйственные процессы в экономике капиталистического типа. Институциональный подход как важная особенность марксистского направления экономического анализа (а впоследствии и воспринявшего его посткейнсианства) был подмечен Д. Нортгом.

По мнению автора, вопрос связи технологии с экономическим процессом остался за рамками какого-либо формального корпуса теории, несмотря на то, что по этому поводу написано много литературы. “Исключение составляют труды Карла Маркса, который попытался соединить технологические изменения с институциональными изменениями. Разработка Марксом вопроса о связи производительных сил (под которыми он обычно понимал состояние технологии) с производственными отношениями (под которыми он понимал различные аспекты человеческой организации и особенно права собственности) представляла собой пионерные усилия, направленные на соединение пределов и ограничений технологии с пределами и ограничениями человеческой организации”¹⁸.

Современный институционализм, признавая приоритет марксизма в использовании институтов как инструментов анализа капитала, показал, что взаимосвязь между альтернативными подходами осуществляется в институциональной плоскости. “Как неоклассическая модель, так и модель эксплуатации приводятся в движение игроками, стремящимися к максимизации, и, следовательно, формируются институциональной системой стимулов. Различие между этими моделями состоит в том, что в первом случае имплицитная институциональная структура порождает эффективные конкурентные рынки и экономику, развивающуюся под дей-

ствием роста эффективности или накопления капитала. Во втором случае рост империалистической экономики или экономики “центра” объясняется как результат действия институциональной структуры”¹⁹.

Институциональный подход к сущности процесса капитализации в современной зарубежной литературе можно уловить в таком определении рыночной стоимости капитала, как “стоимость для акционеров”. Ее стратегическое значение возрастает, так как “рыночные силы все больше оказывают давление на корпоративное руководство, побуждая достигать максимального уровня стоимости акционерных обществ для акционеров”²⁰. Понятно, что стратегическая цель повышения стоимости для акционеров требует высокого уровня: развития рынка акционерного капитала и возникновения соответствующей культуры акционерного капитала. Иными словами, рыночная стоимость капитала, или “стоимость для акционеров”, выступает критерием эффективности рыночных сил, или критерием эффективности действующих институтов.

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 87.

² Там же. С. 466.

³ Маркс К. Капитал. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. М., 1951. С. 592-593.

⁴ Маркс К. Капитал. Т. 3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. М., 1951. С. 480.

⁵ Там же. С. 483.

⁶ Там же. С. 481.

⁷ Там же. С. 480.

⁸ Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма : пер. с нем. М. ; Л., 1931. С. 111, 156.

⁹ Там же. С. 277, 351.

¹⁰ Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Финансовый капитал как системообразующий базис экономики // Общественные науки и современность. 1998. □ 6. С. 7.

¹¹ См.: Лобанова И, Зайцева И. Усиление позиций финансового капитала в гномической системе рынка // Учен. зап. ин-та управления и экономики. 2004. □ 2. С. 126-127.

¹² Левина И. К вопросу о соотношении реального и финансового секторов // Вопр. экономики. 2006. □ 9.

¹³ Малова Т.А. Капитализация в условиях российской экономики: Теоретические и практические аспекты. М., 2007. С. 16.

¹⁴ Там же. С. 17.

¹⁵ Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М., 2000. С. 162-163.

¹⁶ Тобин Дж. Финансовые посредники // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М., 2004. С. 322.

¹⁷ Малова Т.А. Указ. соч. С. 21.

¹⁸ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 168.

¹⁹ Там же. С. 171.

²⁰ Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. СПб., 2004. С. 195.

Поступила в редакцию 07.02.2010 г.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ

© 2010 Д.Е. Сарычева

Самарский государственный экономический университет
E-mail: dasha_sarycheva@mail.ru

В последние десятилетия в научной литературе представлены многочисленные исследования в области налоговых льгот и их роли в привлечении инвестиций. Однако вопрос об их эффективности в деле привлечения инвестиций до сих пор не вполне ясен. Таким образом, целью данного исследования является обзор наиболее популярных налоговых льгот и выбор наиболее эффективных из них.

Статья основана на докладах Группы Всемирного банка и МВФ, а также на статистических данных о налоговых стимулах в развивающихся странах. В ней освещаются важные параметры, представляющие особый интерес для правительств при оценке эффективности различных налоговых стимулов.

Ключевые слова: фискальная политика, фискальные стимулы, налоговые льготы, налоговые каникулы, инвестиции, ставка налога, стимулирование на основе производительности, стимулирование экспорта, региональные стимулы, экономическая эффективность, развивающиеся страны.

Налоговые льготы. Инвестиционные стимулы обычно принимают форму измеримых экономических преимуществ, предоставляемых конкретным предприятиям или категориям предприятий, для того, чтобы направить инвестиции в благоприятные секторы и (или) регионы либо оказать влияние на характер инвестиций в стране.

Такие стимулы включают в себя налоговые льготы, а также кредиты и скидки для поддержки развития бизнеса и повышения конкурентоспособности.

Налоговые льготы представляют собой налоговые стимулы, которые полностью или частично освобождают все доходы от налогов в течение определенного количества лет. Очень популярная, хотя и неэффективная форма стимулирования в силу того, что:

- это нецелевое капитальное вложение. Налоговые каникулы - поведенческая выгода, предоставляемая инвесторам, не связанная ни с количеством вложенного капитала, ни с ростом инвестиций в период налоговых каникул;

- у фирм появляется стимул закрыть и продать бизнес по окончании налоговых каникул только затем, чтобы потом открыться как новый инвестиционный проект и таким образом получить новый срок налоговых каникул;

- поскольку прямые иностранные инвестиции (ПИИ) работают в рамках двойного налогообложения и отсутствия налоговых льгот, налоговые каникулы приводят к перетеканию налоговых поступлений от страны-получателя инвестиций к стране-инвестору;

- налоговые каникулы наносят угрозу существующей налоговой базе, позволяя прибыльным фирмам через трансфертное ценообразование переливать прибыль в фирмы с льготным налогообложением и таким образом избегать уплаты налогов и тем и другим;

- большинство капиталоемких инвестиций начинают приносить прибыль только после нескольких лет работы. Таким образом, налоговые каникулы на начальном этапе (скажем, 5 лет) являются неэффективными, а налоговые обязательства ударяют как раз в тот момент, когда бизнес начинает приносить прибыль.

Стимулирование на основе производительности. Такие стимулы, как инвестиционные льготы, инвестиционный налоговый кредит, а также ускоренная амортизация, позволяют уменьшить налогооблагаемый доход в зависимости от размера инвестиций. Они помогают предприятиям путем перемещения налога на последующие годы обеспечить прибыль за счет снижения текущей величины налогов. С каждым из этих инструментов стимулирование специально ориентировано на капитальные вложения. Все они относятся к высшим инструментам, их еще также называют “умным” стимулированием. В результате соотношение затрат и выгод (в виде дополнительных инвестиций в расчете на единицу затраченного дохода) оказывается высоким. Инвестиционный налоговый кредит является наиболее экономически эффективным, а длинные “налоговые каникулы” - наименее эффективным стимулом для инвестиций.

Одной из распространенных оценок эффективности инвестирования выступает количество созданных рабочих мест. Недостатком этой меры является то, что ей сложно управлять, особенно если фирма нанимает работников, которые не могут платить налоги (особенно налоги на заработную плату), и если трудовое законодательство в этой стране является слабым.

Инвестиционно-ориентированные стимулы могут предлагаться правительством наряду с налоговыми льготами, если оно сочтет такие меры более привлекательными для рынка. Для этого потребуется указать минимальный порог для инвестиций, чтобы получить право на налоговые льготы до определенного периода времени. Если выставлять минимальный порог на высоком уровне, то такой инвестиционно-ориентированный стимул, как, например, ускоренная амортизация, уменьшит облагаемый налогом доход до нуля на такое же количество лет, как налоговые каникулы.

Стимулирование экспорта. Экспортеры особенно чувствительны к цене. В связи с этим любое снижение стоимости бизнеса, в том числе и налогов, будет отражено в цене, что позволит фирмам оставаться более конкурентоспособными на рынке. Тем не менее, налог является лишь одной из нескольких “издержек” для бизнеса. Однако если рассматривать инвестиции с точки зрения издержек в виде неполученного дохода, то не всегда очевидно, что они приносят прибыль. Экспортно-ориентированные стимулы могут идти вразрез с принципами ВТО, которые запрещают использование любых экспортных субсидий. Однако их использование было разрешено в течение льготного периода в некоторых странах.

Региональное стимулирование. Многие развивающиеся страны устанавливают более низкий налог на доход для неблагоприятных географических районов. Инвестирующие фирмы очень проникательны в использовании таких схем; например, они регистрируют компанию в неблагоприятном районе (чтобы воспользоваться налоговыми льготами) только для выполнения основного объема операций в зоне с высоким уровнем дохода. Необходимо соблюдать осторожность, чтобы защититься от этого. Стимулирование регионального развития зачастую возможно более рации-

ональным способом - путем устранения недостатков инвестиционного климата в самом регионе (например, за счет улучшения инфраструктуры, борьбы с административными барьерами, государственного налогообложения, а также законов, с которыми сталкиваются инвесторы). Как в случае с Индией, не существует доказательств того, что налоговые каникулы для промышленно неразвитых районов (например, на северо-востоке страны) привели к дополнительным инвестициям в регионе. С другой стороны, было установлено, что “налоговые каникулы” для инвестиций в отсталый в промышленном отношении штат Химачал-Прадеш привели лишь к привлечению инвестиций, предназначенных для соседнего штата Пенджаб. Кроме того, инвестиции в штате Химачал-Прадеш были сделаны не в промышленно отсталые округа штата, а в те округа, которые были удобны для инвесторов¹.

Вывод, который можно сделать из всего вышеизложенного, состоит в том, что налоговые льготы не являются панацеей для привлечения инвестиций. Требуется улучшение общего инвестиционного климата путем совершенствования инфраструктуры, введения верховенства закона, укрепления институтов и т.д., нужно проделать огромную работу для реального увеличения объема инвестиций в стране. Тот аргумент, что налоговые льготы представляют собой сигнальное устройство для потенциальных инвесторов, возможно, справедлив, но только при наличии других факторов, обеспечивающих необходимые условия для прибыльных инвестиций.

Типичные налоговые льготы². Рассмотрим их.

Налоговые каникулы: временное освобождение новой фирмы или инвестиций от некоторых указанных налогов (обычно как минимум подоходного налога). Иногда дается отсрочка в исполнении административных требований, в частности в необходимости подавать налоговую декларацию. Частичные налоговые каникулы предлагают сокращение обязательств, но не полное освобождение.

Специальные зоны: географически ограниченные области, предназначенные для того, чтобы располагающиеся там фирмы могли получить выгоду от “поблажек” в различных сферах: от уплаты налогов до административных требований. Такие зоны зачастую направлены на экспортеров и располагаются недалеко от портов. Однако в некоторых странах определенные компании могут быть объявлены “специальными зонами” вне зависимости от их местонахождения.

Инвестиционный налоговый кредит: вычет доли инвестиций из налоговой базы. Правила отличаются в отношении избыточных кредитов (кредитов сверх налоговых обязательств) и включают возможность того, что они могут быть потеряны, перенесены или подлежать возврату.

Инвестиционная надбавка: вычет некоторой доли инвестиций из налогооблагаемой прибыли (в дополнение к амортизации). Величина надбавки зависит от пособий и налоговых ставок. Таким образом, в отличие от налогового кредита, ее величина будет варьироваться между фирмами, несмотря на единую ставку налога. Кроме того, эта величина зависит от изменения ставки налога, уменьшаясь при сокращении налогов.

Ускоренная амортизация: амортизация более быстрыми темпами, чем это возможно для остальных областей экономики. Это может быть реализовано различными путями, в том числе увеличением амортизационных отчислений в первый год или увеличением коэффициента амортизации. Налоговые платежи в номинальном выражении остаются неизменными,

а их чистая приведенная стоимость снижается, и ликвидность фирмы возрастает.

Сокращение налоговых ставок: снижение налоговой ставки, как правило, ставки подоходного налога.

Освобождения от уплаты различных налогов: освобождение от уплаты некоторых налогов, нередко налогов, уплачиваемых в приграничных районах, таких, как пошлины, акцизы и НДС на импортируемые ресурсы.

Финансирование льгот: снижение ставки налога применительно к инвесторам, например, снижение налогов на дивиденды.

Эффективность налоговых льгот в развивающихся странах. Исследования показывают, что налоговые льготы не играют столь же важную роль в принятии инвестиционных решений ни внутренних, ни иностранных инвесторов, что и уверенность в отношении налогов и других вопросов, таких, как политическая стабильность, верховенство закона и безопасность (см. таблицу)³.

Мотивы инвестора и налоговые льготы

	Мозамбик (60)*	Иордания (61)	Сербия (50)
Три наиболее важных фактора для принятия инвестиционных решений	1. Внутренний рынок (38)** 2. Слабая конкуренция (16) 3. Политическая стабильность (14)	1. Связанные с инвестиционным климатом (31)*** 2. Политическая стабильность и безопасность (25) 3. Местный рынок (23)	1. Связанные с инвестиционным климатом (37) 2. Квалифицированный и достойно оплачиваемый труд (33) 3. Личные причины (18)
Как отличается ставка налога?	2% отметили налоговые льготы в качестве важнейшего фактора	15% отметили налоговые льготы в качестве важнейшего фактора	12% отметили налоговые льготы в качестве важнейшего фактора

* Количество опрошенных инвесторов в скобках.

** Количество инвесторов, отметивших фактор как критический в скобках.

*** Включает удобство импорта и экспорта, наличие местных поставщиков, нормативно-правовой базы, адекватной инфраструктуры, географическое положение страны, хорошую инфраструктуру.

Налоговые стимулы создают преимущества для некоторых фирм, поэтому они также должны, по определению, создавать неудобства для других. Неравномерность игрового поля приводит к увеличению спроса на стимулирование во всех секторах и на новые стимулы для замены старых. Результатом этого является чаще всего сложная сеть стимулов, которую инвестору трудно понять, которой сложно управлять и которая дает мало реальной пользы.

Некоторые страны используют налоговые стимулы в надежде на привлечение инвестиций. Результаты показали, что даже если они и работают, то лишь в сопровождении других факторов, таких как стабильная макроэкономика, жесткая фискальная и денежная политика, также необходимы упреждающие меры правительства, которые не были направлены исключительно на то, чтобы соблазнить инвесторов.

В самом деле, некоторые страны прекратили давать “налоговые каникулы” и заменили их единообразным режимом низких налоговых ставок и высокоизбирательными и ограниченными налоговыми стимулами. Южная Африка заменила “налоговые каникулы” на беспошлинный импорт, повышенные амортизационные отчисления, нулевой НДС на экспорт и т.д. В 1997 г. Уганда заменила “налоговые каникулы” на снижен-

ный налог на доходы и по-прежнему привлекает значительный объем иностранных инвестиций. В 1984 г. Индонезия снизила ставку налога на доходы с 45 до 35 % и сняла все избирательные налоговые стимулы, такие, как налоговые льготы, льготное налогообложение, а также ускоренная амортизация, в результате чего в течение следующего десятилетия ПИИ возрастали много раз. Совсем недавно, в 2005 г., Египет заменил все свои налоговые льготы на низкий налог на прибыль по единой ставке в 20 %. Налоговые доходы увеличились с 4 до 7 % валового внутреннего продукта (ВВП) за один год.

Налоговые стимулы работают, но только при наличии катализатора. В 1959 г. Ирландия начала предоставление налоговых льгот, которые включали налоговые каникулы и полностью свободную от налогов прибыль от экспорта. Этого оказалось мало для роста инвестиций. В 1981 г. налоговые льготы были заменены единой, очень низкой налоговой ставкой в 10 % в сочетании с обширными реформами: новой жесткой денежно-кредитной и фискальной политикой. В случае Коста-Рики программа поощрения экспорта, которая включала особые зоны экспорта и инвестиционное стимулирование, не принесла пользы стране до середины 1980-х гг., когда быстро вырос объем экспорта за счет стабилизации экономики страны и смягчения бюрократических законов особых зон экспорта⁴.

Наконец, даже тогда, когда налоговые льготы приводят к увеличению объемов привлечения иностранных инвестиций, не обходится без затрат, которые в некоторых случаях превышают прибыль.

¹ <http://www.imf.org/external/data.htm>.

² Черевань Ю. Налоговые механизмы стимулирования экспорта // Вопр. экономики. 2007. □ 3.

³ Investment Climate Advisory. 2009. URL: <http://www.fias.net/ifcext/fias.nsf/Content/Resources>.

⁴ http://www.miga.org/news/index_sv.cfm?aid=2486.

Поступила в редакцию 09.02.2010 г.

РАЗВИТИЕ ИДЕИ ОБ УЛУЧШЕНИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2010 А.С. Свешников

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sweshnikow@mail.ru

В настоящее время политика в области межбюджетных отношений характеризуется наличием ряда недостатков, при этом особенно актуальными являются вопросы расширения собственной доходной базы региональных и местных бюджетов. В связи с этим необходимо продолжать совершенствование межбюджетных отношений с учетом стратегических целей развития государства, в числе которых переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития.

Ключевые слова: бюджет, межбюджетные отношения, финансы субъектов хозяйствования, бюджетная обеспеченность, межбюджетные трансферты.

В современных условиях развития российской экономики значение правильно построенной системы межбюджетных отношений трудно переоценить. Большинство экономистов и политиков признают факт возникновения проблем в российской экономике в результате влияния последствий мирового финансового кризиса, что отражается в усилении роли государственного финансового регулирования, в частности межбюджетных отношений.

Главный залог успешного стабильного развития страны - это крепкое первичное звено финансовой системы государства, т.е. финансы субъектов хозяйствования. Чем сильнее развиты различные сферы народного хозяйства страны, тем более устойчива ее экономика в силу своей диверсифицированности. В этой связи необходимо отметить, что в настоящее время российская экономика характеризуется наличием такой серьезной проблемы, как дисбаланс ее структуры. Основная часть успешно функционирующих предприятий так или иначе связана с добычей сырья, использованием природных ресурсов. Однако природные ресурсы распределены по территории Российской Федерации неравномерно и, в отличие от человеческих ресурсов, перераспределить их практически невозможно. В результате мы являемся заложниками той ситуации, когда развиваются уже достаточно развитые регионы в силу экономико-географического положения, а качество жизни людей большинства регионов, на территории которых не ведется добыча минерального сырья, фактически зависит от финансовой помощи из федерального бюджета.

Таким образом, перед Россией стоит важная задача - построение экономики с пропорционально развитой структурой народного хозяйства. При этом перспективное направление - инвестиции в человеческий капитал, связанные со сферой высоких технологий. Высокоинтеллектуальному производству присуща такая важная черта, как мобильность. В данном случае у государства появляется возможность влиять на территориальное развитие путем перемещения высококвалифицированной рабочей силы, поскольку в наступающую эпоху информационной экономики главный источник прибыли - не основной капитал, не станки и не денежные ресурсы, а знания.

До тех пор пока сохраняются серьезные различия в бюджетной обеспеченности регионов, объем и качество бюджетных услуг не должны быть поставлены в зависимость от финансовых возможностей субъектов Российской Федерации, которые значительно диверсифицированы в результате сложившейся структуры их экономики и степени развития экономического потенциала. В этой связи необходимо продолжать совершенствовать межбюджетные отношения с учетом стратегических целей развития государства, в числе которых - переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития.

Для того чтобы приблизиться к достижению поставленных стратегических ориентиров, был реализован ряд важных мер, в том числе касающихся межбюджетных отношений и направленных на стимулирование субъектов Российской Федерации и муниципальных образований к повышению качества управления региональными и муниципальными финансами.

В ст.130 и 136 Бюджетного кодекса Российской Федерации закреплены различные условия осуществления бюджетного процесса субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями в зависимости от степени их дотационности. Принятые в 2007 г. поправки в Бюджетный кодекс Российской Федерации завершили закрепление на долгосрочной основе доходов за субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями. Наряду с заложенными в методиках выравнивания бюджетной обеспеченности регионов стимулами это стало одним из факторов устойчивого роста налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации.

В целом, сформированные к настоящему времени принципы и механизмы бюджетного федерализма и финансовых основ местного самоуправления обеспечивают необходимые предпосылки повышения эффективности деятельности органов исполнительной власти всех уровней, проведения ими ответственной бюджетной политики и совершенствования управления общественными финансами. Вместе с тем в настоящее время система межбюджетных отношений характеризуется наличием ряда недостатков, которые в долгосрочном периоде могут стать реальным препятствием на пути динамичного и сбалансированного развития регионов.

По данным министерства регионального развития Российской Федерации, по объему валового регионального продукта на душу населения минимальное и максимальное значения среди российских регионов различались в 2004 г. в 73 раза, в 2006 г. в 117 раз, по уровню безработицы в 2004 г. в 48 раз, в 2006 г. в 78 раз. Степень дифференциации инвестиций в основной капитал на душу населения среди регионов составляла в 2004 г. 184 раза, а в 2006 г. уже 235 раз.

Как следствие, нарастает дисбаланс в социально-экономическом положении регионов, который в рамках действующей парадигмы управления экономическим развитием компенсируется наращиванием объемов межбюджетных трансфертов. Так, если по результатам исполнения федерального бюджета в 2004 г. объем финансовой помощи другим бюджетам бюджетной системы без учета средств, передаваемых государственным внебюджетным фондам, составил 401,2 млрд. руб., то в 2006 г. объем межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, за исключением трансфертов внебюджетным фондам, составил уже 584,6 млрд. руб. При этом на 2009 г. в соответствии с федеральным законом "О федеральном

бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов” от 24 ноября 2008 г. □ 204-ФЗ они запланированы в сумме 1228,8 млрд. руб.

В структуре доходов местных бюджетов так же значительную долю занимают межбюджетные трансферты, объем которых запланирован на 2008 г. в сумме 1387,0 млрд. руб., что составляет 58,1% в общем объеме доходов. По сравнению с 2007 г. данные поступления в местные бюджеты запланированы с ростом на 22,8%.

Субвенции из региональных фондов компенсаций на исполнение отдельных государственных полномочий составляют 39,5% в общем объеме межбюджетных трансфертов. Доля субвенций по сравнению с 2007 г. сократилась на 10,2%. Их объем, запланированный на 2008 г., сократился по отношению к предыдущему году на 2,5% и составил 547,6 млрд. руб. При этом доля финансовой помощи местным бюджетам в общем объеме межбюджетных трансфертов увеличилась по отношению к 2007 г. на 10,2 процентных пункта и составила 60,5%, или 839,4 млрд. руб. Объем фактических поступлений финансовой помощи в местные бюджеты за 9 месяцев 2008 г. составил 595,8 млрд. руб., что превышает показатели за аналогичный период 2007 г. на 68,8 %.

В целом, по уточненным плановым показателям 2008 г., в Российской Федерации 45,6% собственных доходов местных бюджетов составляет финансовая помощь из бюджетов других уровней. Значительную долю занимает финансовая помощь в местных бюджетах Чукотского автономного округа (83,5%), Агинского Бурятского автономного округа (78,7%), Республики Саха (Якутия) (74,3%), Республики Дагестан (69,6%), Республики Тыва (69,0%). По данным субъектов Российской Федерации, в общем количестве муниципальных образований, утвердивших местные бюджеты, по уточненным плановым показателям на 1 октября 2008 г., 4% составляют местные бюджеты, принятые с профицитом, 73% - с дефицитом и 23% - сбалансированные по доходам и расходам.

Учитывая данные факты, можно поставить под вопрос полноту реализации установленного ст. 31 Бюджетного кодекса РФ принципа самостоятельности бюджетов, который, в частности, означает право и обязанность органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно обеспечивать сбалансированность соответствующих бюджетов; 90% муниципальных образований передали часть своих полномочий на более высокий уровень власти, а в некоторых регионах так поступили вообще все органы местного самоуправления. Этот факт говорит о том, что муниципальным образованиям не хватает доходных источников, чтобы обеспечить соответствующим финансированием выполнение закрепленных за ними полномочий.

Таким образом, в настоящее время актуальными являются вопросы расширения собственной доходной базы региональных и местных бюджетов в целях повышения степени самостоятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления и последовательного сокращения в долгосрочном периоде объемов финансовой помощи из федерального бюджета.

Однако при разработке предложений и принятии решений по закреплению бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами дополнительных источников собственных доходов следует учитывать ряд важных моментов, в числе которых территориальная дифференциация уровня экономического развития.

Например, передача налога на прибыль организаций поселению, на территории которого нет предприятий, не решит проблемы укрепления доходной базы его бюджета. И наоборот, даже небольшая доля налога на прибыль, переданная крепкому с экономической точки зрения региону или муниципальному образованию, только упрочит его позиции. Закрепление за местными бюджетами большей доли налогов, скорее всего, станет причиной роста дифференциации бюджетной обеспеченности в расчете на одного жителя.

Таким образом, сильная неравномерность распределения налоговой базы между муниципальными образованиями ставит под вопрос рациональность закрепления за местными бюджетами значительных источников собственных доходов. Закрепление доходных источников за местными бюджетами ведет к росту самостоятельности муниципальных образований (в основном, городских округов) с развитым налоговым потенциалом, однако при этом сокращаются возможности региональных бюджетов по предоставлению трансфертов для выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

С учетом указанных проблем в качестве перспективных мер в направлении обеспечения необходимой финансово-экономической самостоятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления можно рассматривать следующие.

1. Совершенствование налогообложения вертикально интегрированных компаний с целью уменьшения зависимости региональных и местных бюджетов от их финансовой политики. В этой связи необходимо разработать меры по предотвращению использования схем “трансфертного ценообразования” для минимизации фискальных обязательств, что также позволит избежать резкого изменения объемов доходов региональных и местных бюджетов в связи с изменением места уплаты налогов предприятиями.

2. Постепенный переход к налогу на недвижимость на условиях распределения налоговых платежей между региональными и местными бюджетами и зачисления основной части доходов по этому налогу в бюджеты муниципальных образований.

3. Зачисление в местные бюджеты налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, в целях повышения заинтересованности органов местного самоуправления в развитии малого бизнеса.

4. Установление на постоянной основе прав органов государственной власти субъектов Российской Федерации по замене дотаций (части дотаций) на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований дифференцированными нормативами отчислений от любых федеральных и региональных налогов и сборов, подлежащих зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Учитывая вышеизложенное, необходимо отметить, что наряду с вопросами расширения собственной доходной базы региональных и местных бюджетов не теряет своей актуальности тема выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований за счет предоставления финансовой помощи из вышестоящих бюджетов.

В данной связи следует уточнить критерии отнесения субъектов РФ и муниципальных образований к группам, для которых используются уста-

новленные Бюджетным кодексом Российской Федерации бюджетные ограничения. В частности, вместо учета доли межбюджетных трансфертов из федерального бюджета (за исключением субвенций) в объеме собственных доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации как критерия, являющегося основанием для применения в отношении данных регионов дополнительных ограничений уровня оплаты труда государственных служащих субъектов Российской Федерации и работников бюджетной сферы, проведения долговой политики и иных ограничений, целесообразно использовать только долю дотаций бюджетам субъектов Российской Федерации. Это позволит предотвратить возникновение для субъекта Российской Федерации дополнительных ограничений и запретов как следствие предоставления субсидий региональному бюджету. Аналогичные изменения бюджетного законодательства Российской Федерации представляются необходимыми и в отношении муниципальных образований.

В настоящее время межбюджетные трансферты из федерального бюджета являются финансовым механизмом, позволяющим не только осуществлять выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, но и содействовать при этом достижению конкретных целей и задач, исходя из приоритетов общероссийской политики в различных сферах деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

С целью оказания поддержки субъектам Российской Федерации в обеспечении реализации первоочередных полномочий расширились направления и объемы предоставления финансовой помощи из федерального бюджета в виде субсидий. Вместе с тем механизм предоставления субсидий на софинансирование приоритетных для Российской Федерации расходных обязательств субъектов Российской Федерации требует совершенствования. До настоящего времени субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации предоставлялись исходя из различных методологических подходов, без должной координации, вне единой системы межбюджетного регулирования и стимулирования социально-экономического развития регионов, без увязки с финансовой помощью, предоставляемой в рамках основных форм межбюджетных трансфертов, а также без учета уровня бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации.

Для решения вышеуказанных проблем было принято постановление Правительства Российской Федерации “О формировании, предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации” от 26 мая 2008 г. № 392, в котором установлены единые принципы формирования и предоставления субсидий.

В связи с высокой степенью дифференциации налогового потенциала и стоимости оказания бюджетных услуг в регионах Российской Федерации при распределении субсидий в соответствии с указанным постановлением Правительства Российской Федерации требуется учитывать уровень бюджетной обеспеченности регионов.

В соответствии со ст. 6 Правил формирования, предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 26 мая 2008 г. № 392, установлены требования к Правилам предоставления субсидий, согласно которым они должны содержать следующие положения:

- а) о целевом назначении субсидий;
- б) об условиях предоставления и расходования субсидий, в том числе требования к программам (планам) преобразований в соответствующей сфере, если одним из условий предоставления субсидий является необходимость проведения таких преобразований;
- в) критерии отбора субъектов Российской Федерации для предоставления субсидий;
- г) методика распределения субсидий между субъектами Российской Федерации;
- д) методика расчета уровня софинансирования за счет средств федерального бюджета расходного обязательства в отношении каждого субъекта Российской Федерации;
- е) порядок оценки эффективности использования субсидий;
- ж) сроки и порядок представления отчетности об исполнении условий предоставления субсидий;
- з) основание, порядок и предельный объем сокращения и перераспределения субсидий в случае невыполнения субъектами Российской Федерации условий предоставления субсидий.

В данной связи нормативные правовые акты, определяющие правила предоставления и распределения отдельных субсидий, необходимо привести в соответствие с указанным постановлением.

Учитывая вышеизложенное, можно определить основные задачи по совершенствованию управления региональными и муниципальными финансами на ближайшую перспективу:

- расширение собственной доходной базы региональных и местных бюджетов;
- формирование новых стимулов к увеличению доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;
- продолжение работы по приведению расходных обязательств Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в соответствие с разграничением полномочий;
- совершенствование механизмов предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;
- формирование нового качества финансового менеджмента на всех уровнях управления региональными и муниципальными финансами.

Таким образом, в настоящее время существует объективная необходимость дальнейшего совершенствования межбюджетных отношений в Российской Федерации.

Поступила в редакцию 09.02.2010 г.

АУТСОРСИНГ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2010 П.В. Левченко

Самарский государственный аэрокосмический университет
им. академика С.П. Королева
E-mail: lvls@mail.ru

В статье исследуются вопросы, связанные с развитием аутсорсинга ИТ-услуг в условиях современной России. Представлены два подхода к аутсорсингу ИТ-услуг, дается их сравнительная характеристика, обозначаются особенности, выявляются недостатки. Автор рассматривает динамику изменения рынка ИТ-услуг в России, анализирует основные тенденции, формирующиеся в деятельности ИТ-компаний.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговые компании, информационные технологии, ИТ-услуги.

Сегодня с переходом к информационной экономике значительно возросла популярность систем обработки информации и управления предприятиями. Повышение насыщенности компаний аппаратными и программными средствами информационных технологий, требующими поддержки, заставило их искать пути решения проблемы увеличивающихся издержек. Аутсорсинговые компании обладают высокой скоростью информационного обмена и высокой подвижностью, что позволяет решать проблемы потребителей услуг в сжатые сроки. Повышается важность учета специфики деятельности компаний, что влияет на выбор в пользу аутсорсинга в сфере ИТ-услуг.

В процессе аутсорсинга появляется много новых сторон взаимодействия между поставщиками и потребителями ИТ-услуг, что обуславливает необходимость развития аутсорсинга как способа повышения эффективности бизнес-процессов. Поскольку процесс развития аутсорсинга ИТ-услуг в России идет ускоренными темпами, требуется системный анализ для качественного и эффективного управления.

В современных научных источниках можно встретить множество разнообразных определений данного понятия. Наиболее часто под аутсорсингом понимают следующее¹:

1. Передача на длительный срок управленческих функций и при необходимости соответствующих ресурсов внешним исполнителям, которые могут управлять этими функциями эффективнее.
2. Система отношений, возникающая при передаче компанией-заказчиком некоторых видов своей деятельности специализированным фирмам на основе долгосрочных договоров.
3. Передача внутренних функций компании на поддержку внешней фирме за определенную плату.
4. Вывод всех или некоторых ИТ-функций организации на поддержку третьей стороне для снижения затрат.

В широком плане аутсорсинг представляется комплексным процессом передачи контроля над некоей функцией организации поставщику услуг для повышения ее эффективности при четком определении целей модернизации этой функции со стороны заказчика. Аутсорсинг ИТ-услуг, в свою очередь, - это передача специализированной компании полностью или частично функций, связанных с информационными технологиями, включая

оффшорное программирование. Он существует как самостоятельно, так и служит основой для других форм аутсорсинга.

Многие исследователи связывают появление аутсорсинга в современном его представлении именно с развитием информационных систем и технологий. Известно, что ИТ-менеджеры первыми обозначили и применили аутсорсинг в деятельности, касающейся программирования, администрирования сетей и поддержки информационных систем.

Прежде чем подробно разобраться в аутсорсинге ИТ-услуг, обратимся к определению сферы ИТ-услуг в целом, где выделим закономерности и особенности.

Сущность ИТ-услуг, обеспечивающих определенный функционал потребителям, характеризует понятие ИТ-ресурсов - совокупности аппаратно-программных средств, обеспечивающих определенную функциональность. С другой стороны, понятие ИТ-услуги определяется такими базовыми факторами, как процессы, люди, технологии и уровень культуры в компании.

В общем случае, ИТ-услуга - это комплекс программно-аппаратных средств, которым департаменты информационных технологий обеспечивают функционирование бизнеса с заданными качественными и количественными показателями.

Для обозначения вида аутсорсинга, направленного на предоставление ИТ-сервисов, появился и имеет достаточно широкое хождение в специализированной литературе и на практике термин "аутсорсинг ИТ-услуг". Аутсорсинг ИТ-услуг - это передача сторонней организации (контрактору, или аутсорсеру) полностью или частично функций по обслуживанию информационных потребностей предприятия.

Причина сосредоточения профессиональных ресурсов у поставщика ИТ-услуг понятна: он систематически работает с близкими, но различными реализациями корпоративных деловых процедур, например, использование серверов под управлением как Windows NT, так и Unix, что является обычным для крупного предприятия и требует привлечения работников различной специализации, увеличивает бюджет ИТ-отдела. Аутсорсер в этой ситуации обладает высокой подвижностью и высокой скоростью информационного обмена, что позволяет решать ту или иную проблему в сжатые сроки.

В России и странах СНГ практика размещения корпоративных данных на отдельных серверах специализированных компаний достаточно редка, за рубежом - напротив, распространены аутсорсинговые центры, способные выдержать крупные аварии и сбои электропитания более суток.

В России виртуальные офисы и почтовые серверы являются пока редким явлением, но публичные web-серверы очень популярны, вероятно, по причине отсутствия на них конфиденциальной внутрифирменной информации.

Наиболее типичен аутсорсинг ИТ-услуг в области обслуживания и поддержки разнообразных ИТ-сервисов, в основном сетевой инфраструктуры и программных проектов. Это высококонкурентная сфера бизнеса. На данном рынке действуют большие консалтинговые компании, специализированные ИТ-компании, интеграторы, крупные производители вычислительной техники. С ростом популярности "внешних сетей", заменяющих выделенные корпоративные сети, в число участников на рынке сетевого аутсорсинга и производства заказных программных продуктов для подобных сетей врываются провайдеры Интернета и даже наиболее агрессивные телефонные компании.

Другая разновидность аутсорсинга ИТ-услуг - разработка для предприятий заказных автоматизированных постоянно развивающихся бизнес-систем, сопровождающихся и управлением. В действительности через эту стадию обычно проходят программные комплексы, ориентированные на крупных заказчиков, развиваясь от уникальной заказной разработки к тиражируемому продукту.

По материалам существующих оценок до 80% средств организаций, расходуемых на тренинги, так или иначе составляет обучение ИТ, рынок которого в данный момент динамично развивается. Наибольшая его часть приходится на повышение квалификации пользователей, а не специалистов. Согласно данным Gartner Group, время на работу сотрудника, не обучавшегося компьютерным технологиям, в 6 раз превышает время обученного, а затраты по самообучению на 73% выше организованного.

Известные компьютерные компании (Microsoft, Novell, Oracle, Cisco, IBM и др.) в последние несколько лет стали активно заниматься разработкой обучающих программ по собственным технологиям с их дальнейшим совершенствованием и сертификацией, что стало основой для аутсорсинга ИТ-обучения.

Следует отметить, что отношение ведущих мировых ИТ-производителей к вопросам ИТ-обучения весьма неоднозначно. К примеру, доля услуг ИТ-обучения компании Oracle доходит до 50%, и обучение для нее является важнейшей составляющей дохода, для Microsoft же эта доля - всего несколько процентов, поэтому она сознательно исключила себя из рейтингов мирового рынка ИТ-обучения.

В общем случае консалтинговые услуги востребованы там, где велика цена ошибки и необходимы оригинальные или быстро реализуемые решения. Параллельно сосуществуют управленческий консалтинг, предлагающий оптимизацию процессов управления, и производственный консалтинг, определяемый как услуги в решении проблем, связанных с производственными задачами. Аутсорсинг ИТ-консалтинга - это услуга управленческого консалтинга, с той лишь разницей, что его результаты относятся к управлению развитием ИТ.

Иными словами, в задачи ИТ-консалтинга входит предоставление независимых советов и помощи компании-заказчику по вопросам управления информационными технологиями.

Вместе с тем в России под ИТ-консалтингом чаще всего понимают подготовку к внедрению автоматизированных систем управления предприятием. И границы этих услуг могут простирались от проработки самой системы управления до прокладки сетей и установки.

Рост потребностей в информационных технологиях, вызванный бурным развитием данной отрасли в странах Европы и США, давно стал закономерным. При этом зарубежный рынок информационных технологий в настоящее время представляет собой довольно устойчивую сферу.

Ощущается недостаток открытой информации о проектах стратегического аутсорсинга и проектов по развитию ИТ-инфраструктуры в России, что ограничивает развитие аутсорсинга ИТ-услуг. По мнению экспертов, в ближайшее время ожидается появление подобных крупных проектов, но на данный момент рынок представлен лишь аутсорсингом отдельных функций компаний.

Как отмечалось выше, наиболее популярными являются услуги поддержки автоматизированных систем и аппаратных комплексов. Далее следу-

ют услуги по разработке, внедрению и управлению бизнес-приложениями, что подтверждается исследованиями специалистов.

Ряд исследований посвящен изучению формирования потребностей в аутсорсинге ИТ-услуг. Компанией E-xecutive на основании анкетирования 920 менеджеров высшего и среднего звена было определено, что более 80% компаний готовы использовать аутсорсинг услуг поддержки в своей деятельности. Такие цифры не совсем правдоподобны и не соответствуют реальной ситуации, так как даже при появлении тенденции такого роста в потреблении услуг поддержки российский рынок ИТ-услуг увеличился бы в десятки раз.

Популярность услуги поддержки бизнес-приложений составляет 1/4 от общего уровня потребления ИТ-услуг среди опрошенных. Результаты исследования показали, что на использование аутсорсинга всех ИТ-функций компании готовы порядка 10% респондентов. Возвращаясь к мнению экспертов о невозможности проектов комплексного аутсорсинга российских ИТ-услуг, можно отметить, что эти показатели выглядят слишком оптимистичными.

В России сложились два принципиально различающихся подхода к аутсорсингу ИТ-услуг. Первый заключается в стремлении к достижению наибольшей экономии, и для этого компании выбирают сферы, где велико предложение услуг. Максимально снижая цену и используя рычаги конкуренции, они организуют взаимоотношения с поставщиками услуг таким образом, чтобы можно было быстро сменить партнера при возникновении проблемных ситуаций. К подобным сферам относятся, например, услуги поддержки офисного оборудования, которые просто формализуются и не требуют особой подготовки к исполнению. Такое отношение к аутсорсингу широко распространено.

Другой подход подразумевает использование аутсорсинга как средства повышения надежности ИТ-систем, что подпадает под критерии аутсорсинга услуг поддержки, включающих поддержку пользователей и инфраструктуры. Такие проекты требуют длительной и тщательной подготовки. В этом случае потребители также предусматривают ситуации, при которых понадобится смена поставщика ИТ-услуг, и резервируют необходимые программно-аппаратные ресурсы на случай быстрого перехода к самостоятельной поддержке.

Разные стадии реализации проектов характеризуются возникновением тех или иных проблем. Для подготовительных этапов реорганизации ИТ-функций критическими являются: определение целей использования аутсорсинга ИТ-услуг, выбор типов ИТ-услуг, подходящих для предприятия, и выбор поставщиков, отвечающих всем требованиям компании.

Поставщики ИТ-услуг, главным образом, озабочены эффективным продвижением своих решений и заключением выгодных контрактов. В этой области выделим ряд наиболее опасных рисков:

- отклонение от предполагаемого результата проектов в связи с нечеткой постановкой целей и задач;
- нарушение стандартов деятельности компаний-аутсорсеров в связи с изменениями, вносимыми заказчиком после начала проекта;
- снижение качества работ в связи с недостаточной квалификацией персонала компаний-аутсорсеров;
- финансовые потери в связи с несоблюдением сроков выполнения стадий аутсорсинговых проектов;

- недостаточное или нестабильное финансирование проектов, приводящее к задержкам или их полной остановке.

Вероятность появления рисков определяет важность стадий подготовки и планирования проекта.

Любая деятельность поставщика ИТ-услуг связана с НИОКР, результатом которых являются, как правило, продукты или технологии, требующие патентно-лицензионного контроля. Если по некоторым причинам произошла остановка внедренческого проекта, приведшая к расторжению контракта, то правовое регулирование вопросов владения вновь созданной или уже используемой технологии должно стоять на первом месте по важности, так как в разработку вложены значительные инвестиции со стороны заказчика.

Рассмотрим динамику изменения рынка ИТ-услуг в России, для анализа которой использовались результаты рейтингов, составленных экспертными агентствами в период с 2002 по 2008 г.²

Масштабы деятельности компаний в сфере ИТ-услуг оказались самыми большими в 2005 г. Доля ИТ-услуг в общем объеме выручки ИТ-компаний, вошедших в рейтинг, составляет 47%.

Сферы образовательных услуг и услуг сертификации специалистов составляют на данном рынке 3,9%. На сферу консалтинговых услуг приходится 18%, а услуг поддержки - 14,8%. Доля услуг по внедрению, интеграции и управлению равна 63,2%.

В 2005 г. сфера ИТ-услуг стала одним из наиболее перспективных направлений российского рынка. Это связано с поиском эффективных комплексных решений, учитывающих российскую специфику в сфере автоматизации предприятий.

Доля сферы услуг по разработке и интеграции по итогам 2005 г. в общем объеме рынка составляет 12%. На долю услуг лидера этого сектора (немецкой компании SAP) приходится почти 20% всей выручки компаний, участвующих в рейтингах. По этим показателям можно судить об объемах деятельности всего сектора зарубежных компаний на российском рынке.

Общий рынок услуг по разработке, интеграции и внедрению программных продуктов можно разделить на два направления: сфера готовых (коробочных) программных продуктов и сфера заказных (проектных) программных продуктов.

Расширяя свой бизнес, многие российские компании столкнулись с проблемами скорости и надежности обеспечения доступа к корпоративной информации и скоординированности филиальных данных. Построение новых сетей, обеспечивающих высокоскоростную связь, снизило затраты менеджмента и обеспечило предприятиям дополнительные конкурентные преимущества.

По итогам 2005 г. суммарная выручка российских компаний сферы ИТ-услуг составила 56 млрд. руб. Если учитывать также и некоторые крупные российские компании, которые не участвовали в составлении рейтингов, и оценить влияние малого бизнеса, то весь объем рынка окажется равен порядка 2 млрд. долл.

Существенное влияние на развитие отрасли ИТ-услуг оказали государственные программы. В бюджете 2000 г. на развитие информационных технологий было заложено 30 млн. долл., в 2001 г. это число увеличилось до 200 млн. долл., в 2002 г. - до 500 млн. долл., а в 2003 г. состави-

ло 700–1000 млн. долл. За период до 2006 г. финансирование услуг проводилось Мировым банком, составив 800 млн. долл. Таким образом, суммарный рост финансирования равен почти 100%.

Структурообразующая роль стержня развития отраслевой ИТ-инфраструктуры принадлежит программе “Электронная Россия”, заложившей основу развития правового регулирования отрасли, утверждения технологических стандартов и стандартов информационной безопасности в сфере информационных технологий, тем самым положив начало формированию цивилизованных условий работы на рынке ИТ-услуг.

Сфера консалтинговых услуг расширилась за счет освоения данного направления компаниями – разработчиками программных продуктов. Наблюдалось инвестирование средств в развитие партнерских сетей по продвижению и сервисному обслуживанию готовых решений.

Выручка рейтинговых компаний за 2004 г. достигла 160 млрд. руб., т.е. выросла на 32%. В целом, по отрасли наметилась тенденция усиления роли государства: основным фактором роста рынка ИТ-услуг стали госзаказы, а около 1/4 выручки компаний было получено в ходе государственных проектов.

В настоящий момент возрастает внимание к внедрению информационных технологий в секторе государственного управления. Разработка программы развития рынка ИТ-услуг стала показателем важности и значимости информационных технологий в экономической жизни России. Активное участие компаний сферы ИТ-услуг в государственных проектах положительно повлияло на развитие отрасли. Повысилась роль информационных технологий в развитии и совершенствовании системы управления государством.

Административная реформа негативно сказалась на бизнесе многих компаний, качественно изменив рынок. В условиях нестабильного госзаказа компании завершили многие затратные проекты и переключились на более доступные ИТ-услуги.

Около половины сектора ИТ-услуг в 2005 г. составляли услуги по разработке и интеграции, а по сравнению с 2004 г. они выросли на 5%³.

В 2005 г. многие компании активно занимались реструктуризацией бизнеса, укреплением позиций на рынке и инвестированием средств. Основной доход им приносили крупные проекты в корпоративном и государственном секторах. Все большее внимание стало уделяться среднему бизнесу. Крупные компании вытесняют с рынка малые предприятия или поглощают их, в результате чего образуются холдинги. Это одна из наиболее значимых тенденций на рынке ИТ-услуг. Усиление влияния международных компаний на российском рынке обостряет конкуренцию и способствует процессам поглощений и образованию холдингов.

По мере реализации проектов в сфере ИТ-услуг стало очевидно, что ИТ-инфраструктура бесполезна сама по себе, если отсутствует последующая оптимизация под нужды производства.

С развитием бизнеса, повышением его прозрачности и переходом к новым методам управления пропадает необходимость компаний в самостоятельной разработке информационных систем. Благоприятные последствия элементов новой экономики возможны при условии, что, помимо разработки и внедрения, потребитель незамедлительно получит качественные услуги консалтинга по разумной цене, а также уверенность в стабильности условий рынка, которые по опыту предыдущих лет часто меняются госу-

дарством. При таких условиях приобретение и поддержка информационных систем у специализированных поставщиков будет более выгодно, чем самостоятельная разработка. Будущее - за объединением услуг по разработке, интеграции и внедрению с услугами консалтинга в сфере информационных технологий для управления предприятиями.

¹ См.: Хейвуд Д. Аутсорсинг в поисках конкурентных преимуществ : пер. с англ. М., 2002; Капендзян С.О. Аутсорсинг: делегирование управления в стратегии развития компании. М., 2003.

² Глинских А. Мировой рынок ИТ-обучения. URL: http://www.ci.ru/inform20_01/p22-23it.htm.

³ Калинин Е. Книга про ИТ-аутсорсинг. Как создать сервисную ИТ-компанию. М., 2009.

Поступила в редакцию 09.02.2010 г.

NARCOBUSINESS AS A SHADOW ECONOMY ELEMENT

© 2010 A. Dadurov

In article shadow economy definition is made. Various interpretation of the term “shadow economy” are resulted. Communication of shadow economy and a policy is shown. The basic lines of narcobusiness in the world and in modern Russia are considered.

Keywords: shadow economy, economic safety of the state, narcobusiness, retail prices.

Development of regulatory accounting fixed assets

© 2010 M.Grin’

Describes level system regulatory accounting and impact on its development.

Keywords: core accounting, regulation, international standards.

Principles of organization of management consulting

© 2010 L. Rastamhanova

Describes elements of the logical model consulting and their interaction. Selected subject areas for consulting study.

Keywords: consulting, logic model, management of the organization.

ON SOME CRITICISM OF MONOPOLY: INSTITUTIONAL ASPECT

© 2010 N. Kalentiyeva

In research category “monopoly” is analyzed as category of institutionalism. Author analyzes different institutional aspects of monopoly: mechanism of initiation of rules, restrictions, approvals, monopoly force, compulsion and conformation, construction of action of the economic agents, recognition of the status functions of monopoly. Synthesizing different institutional aspects of monopoly author gives the definition of monopoly as institutional category.

Keywords: institution, monopoly, social regularity, system of rules and restrictions, barriers of monopoly, monopoly authority, monopoly force, status functions of monopoly, dominate position.

LEASING ROLE IN ECONOMY OF RUSSIA

© 2010 O. Kosheleva, E. Savostina

The Russian market of leasing is the basic source of long-term investments into updating of a fixed capital of economy. The leasing companies are capable to finance projects on modernisation of capacities and, as consequence, to promote an innovative trajectory of development of economic growth and strengthening of

competitiveness of national economy. Besides, for small and average business leasing acts as almost unique possibility of reception of long-term financing. Therefore leasing should become in the industrial policy of the state the most important tool.

Keywords: leasing, world financial crisis.

SOME ASPECTS OF SMALL BUSINESS LENDING IN RUSSIA

© 2010 V. Vdovina

Small business is the foundation of a strong economy. But in today's Russia it faces many challenges in the existence and development. Entrepreneurs highlights the main problem is lack of funding namely the lack of access to credit. In our article we will establish the development prospects of small business in our country.

Keywords: fraternal society, business- incubator, subject of small business, European Bank for Reconstruction and Development, United States Agency for International Development.

INCREASE OF A ROLE OF KNOWLEDGE AS ECONOMIC FACTOR IN THE COURSE OF DEEPENING OF POSTINDUSTRIAL TRANSFORMATION

© 2010 E. Karova

In the article are considered processes which lead to an establishment of a postindustrial society and is analyzed the role of knowledge as a basic resource in knowledge economy.

Keywords: postindustrial society, information, knowledge, the economic resources, the economic factor, knowledge economy, innovative economy.

SMALL BUSINESS IN THE ECONOMIC CRISIS

© 2010 O. Martiyanova

This article focuses on small business during the economic crisis, assessment and development prospects, relations with the state and actions aimed at supporting small businesses.

Keywords: small business and the economic crisis, government support, taxation, public policy, business, bank, finance, market economics, entrepreneurship, money, credit, competition, auction, public order, electronic playground, concession.

ECONOMIC CONTENTS OF THE PROCESS OF CAPITALIZATION IN CLASSICAL, MARXIST AND ALTERNATIVE THEORIES

© 2010 A. Popov

In this article underlying statements of classical, Marxist and alternative (neoclassical, Keynesian economics and neokeynesian economics) theories concerning the capital, its accumulation, and also essence and the economic maintenance of process of capitalization are considered.

Keywords: capitalization, capital, interest, financial capital, fictitious capital, capital accumulation, classical theory, Marxist theory, neoclassical theory, Keynesian economics, neokeynesian economics.

TAX INCENTIVES AND THEIR EFFICACY IN ATTRACTING INVESTMENTS

© 2010 D. Sarycheva

In recent decades in scientific literature much research has been held on tax incentives and their role in attracting investment. But the question of their efficacy in attracting investments still is not well clarified. So the aim of this study is to review the most popular tax incentives and to choose the most effective one.

The paper is based on reports of the WBG and IMF, and statistics on tax incentives in developing countries. It highlights important considerations for governments when evaluating implementation of various fiscal incentives.

Keywords: fiscal policy, fiscal incentives, tax incentives, investment, tax rates, tax holidays, performance-based incentives, export-based incentives, regional incentives, cost-effectiveness, developing countries.

IDEA DEVELOPMENT ABOUT IMPROVEMENT OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2010 A. Sveshnikov

In modern conditions of development of the Russian economy value of correctly constructed system of interbudgetary relations is difficult for overestimating. Now the policy in the field of interbudgetary relations is characterised by presence of some lacks, thus questions of expansion of own profitable base of regional and local budgets are especially actual. Thereupon it is necessary to continue perfection of interbudgetary relations taking into account strategic targets of development of the state, in which number transition of the Russian economy from export-raw development to the innovative socially-focused type.

Keywords: the budget, interbudgetary relations, finance of subjects of managing, budgetary security, interbudgetary transfers.

OUTSOURCING IN THE INFORMATION ECONOMY

© 2010 P. Levchenko

Article deals with out-sourcing of it-services in the face of modern Russia. Two different approaches to outsourcing of it-services, a comparative characteristic are especially weaknesses. The author looks at the dynamics of the market it services in Russia, analyses the major trends emerging in the activities of it companies. In this connection, the selected author theme is relevant.

Keywords: outsourcing, outsourcing companies, information technology, it services.

Ī àì ŷò êà àâò î ðò

**Как правильно подготовить статью
в “Вестник Самарского финансово-экономического института”
на персональном компьютере**

Материал статьи представлять *í à ŷëâêð ðĭ í í î ï í î ñèð àëâ* в программе Word (дискета с одним файлом, содержащим последний вариант статьи) и в виде *÷âð êĭ é ðàñĭ â-àð êè í à áóĭ àãã*, точно соответствующей файлу, содержать сведения об авторе, его e-mail.

Ī àáĭ ð ò àêñò à
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **14 пт**
абзацный отступ 0,5 см (устанавливать
через окно “Абзац”, **не пробелами
и не табуляцией**)
межстрочный интервал “полуторный”

Ī àáĭ ð ò ààëèö
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **13 пт**
линейки внешние (рамка) 1,5 пт
линейки внутренние 0,75 пт

Ī àáĭ ð ô î ðĭ óë
в редакторе формул
все символы прямым шрифтом

Ī àáĭ ð ññĭ ëĭ ê í à ëèð àðàð óðó (ñĭ î ñèè)
размещение в конце статьи
(меню “Вставка” подменю “Сноска”)
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **12 пт**

Ðèñĭóĭ êè (ãðàð ò êèè, àèàãðàĭ ì ù)
в редакторах Word, Excel - **только
черно-белые**

**! Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки
(графики, диаграммы)**

! Èñĭ î ëüçĭ ààò ù ñò èëü “Normal” èèè ø àáëĭ í “Ī áĭ ÷ĭ ŷ é”

При нарушении требований к оформлению материалов

ðóêĭ ĭ èñè í à ĭ óáëèêóð ò ñŷ!

ВЕСТНИК
САМАРСКОГО
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

2010. □ 1 (5)

Главный редактор
кандидат экономических наук, доцент А.М. Михайлов
Редактор И.Н. Лошкарева
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Подписано в печать 26.02.2010 г. Формат 70x100/16.
Бумага офсетная. Гарнитура NewtonС.
Усл. печ. л. 6,51 (7,0). Уч.-изд. л. 7,3. Тираж 1000 экз.
Цена договорная. Заказ □
Отпечатано в издательстве ООО “24-Принт”

Мнение авторов публикаций не обязательно совпадает
с точкой зрения редколлегии.
При перепечатке материалов из научного журнала “Вестник СФЭИ”
обязательно согласование с редколлегией.