

ВЕСТНИК

САМАРСКОГО
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ИНСТИТУТА

□ 2 (10)

Самара 2011

Учредитель

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

Главный редактор

доктор экономических наук, доцент А.М. Михайлов

Редакционный совет

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор Самарского государственного экономического университета

А.М. Михайлов - доктор экономических наук, доцент, главный редактор Вестника 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 - доктор экономических наук, доцент, ректор 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 21 февраля 2011 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, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Михайлов А.М.</i> Реализация экономических и институциональных интересов в процессе становления в России постиндустриального общества	4
<i>Владимиров В.Н.</i> Методология управления товарно-материальными запасами на предприятиях по реализации автокомпонентов	11
<i>Павлова Е.А.</i> Инвестиционная привлекательность региона: сущность и методы оценки	18
<i>Дарпинян Е.И.</i> Воздействие американского ипотечного кризиса на мировую экономику и меры по его преодолению	24
<i>Крицук О.В.</i> Капитализация активов корпорации и стратегии увеличения акционерного капитала	31
<i>Прокаев А.Д.</i> Институциональное регулирование сферы услуг на рынке недвижимости в России	37
<i>Камышанец И.В.</i> Инвестиционный климат России: проблемы и перспективы	41
<i>Павловская Л.М.</i> Эволюция специального банковского законодательства в России: от “переходных законов” советского периода к современной законодательной базе	46
<i>Святышева А.А.</i> Необходимость кредитования физических лиц	52
<i>Титов В.Н.</i> Институты в России и путь к инновационной экономике	58
<i>Вишневер В.Я.</i> Развитие конкуренции и монополизации рынков в условиях стратегических альянсов	65
<i>Михайлов М.В.</i> Повышение эффективности превращения знаний в инновации в России	71
Annotations to the Articles	78

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В ПРОЦЕССЕ СТАНОВЛЕНИЯ В РОССИИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

© 2011 А.М. Михайлов

доктор экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: 2427994@mail.ru

Для построения в России постиндустриального общества необходимо создание заинтересованности в этом у основных слоев и групп населения. Рассматриваются основные направления реализации экономических и институциональных интересов собственников факторов производства в процессе формирования постиндустриальной экономики.

Ключевые слова: экономические институциональные интересы, постиндустриальное общество, факторы производства, доходы, социальные группы, институциональная среда, знания.

Становление информационного общества, экономики знаний является магистральным путем общественного развития. В данной связи актуальны исследование возможностей и перспектив формирования в России постиндустриального общества и анализ противоречий возникающих при этом экономических и институциональных интересов. На наш взгляд, важной проблемой является то, как в процессе становления постиндустриального общества в России будут реализовываться экономические и институциональные интересы всех слоев и групп населения, собственников различных факторов производства.

Заинтересованность в построении постиндустриального общества в России принесет результаты, если этот процесс обеспечит реализацию экономических интересов основных слоев и социальных групп населения. Для достижения такой реализации необходимо увеличение доходов всех или, по крайней мере, большинства собственников факторов производства. Институциональный интерес в создании постиндустриального общества, в формировании его институтов возникнет, только если это приведет к снижению транзакционных издержек и увеличению доходов.

В последние годы в стране, несмотря на финансовый и экономический кризис, наблюдался рост реальных доходов населения. Подчеркивая в целом положительный характер данного процесса, отметим, что в значительной мере рост доходов (и не только собственников крупного капитала) связан с эксплуатацией природных богатств, ростом цен на нефть и другие сырьевые ресурсы. Без сомнения, природные ресурсы, которыми наделена Россия, являются общественным благосостоянием. Использование их в интересах увеличения доходов всех слоев населения - одна из важнейших задач общества и обязанность государства. В то же время чрезмерная зависимость доходов от экспорта природных ресурсов чревата отрицательными последствиями.

Во-первых, движение цен на сырьевые ресурсы и энергоносители скачкообразно и часто определяется даже не состоянием мировой экономики, а спекулятивными тенденциями на мировых рынках. Опасность такой

зависимости понималась в последние годы всеми, но серьезных практических шагов для ее предотвращения предпринималась мало. Последний кризис мировой экономики и его влияние на экономическую ситуацию в России - свидетельство этого.

Во-вторых, доходы от экспорта природных ресурсов распределяются крайне неравномерно. Существующие общественные институты определяют легальные и нелегальные способы распределения и перераспределения общественного дохода в пользу собственников крупного капитала, поддержание, сохранение и усиление чрезмерного имущественного неравенства, консервацию и даже ухудшение положения населения с низкими доходами.

Необходима переориентация реализации экономических и институциональных интересов в России с эксплуатации природных богатств на повышение эффективности других факторов производства. Это соответствует общим перспективным экономическим интересам, в том числе и топливно-энергетического комплекса, так как в противном случае почти неизбежны потери доходов и высокие транзакционные издержки, связанные с поддержанием неэффективных для всего общества институтов. Надо отметить, что каких-либо реальных сдвигов в решении проблемы, во всяком случае до кризисной ситуации 2008 г., не наблюдалось.

Постиндустриальные изменения в экономике меняют структуру доходов. В результате возникают противоречия между экономическими и институциональными интересами слоев населения, связанными с индустриально-сырьевым состоянием экономики и интересами социальных групп, выигрывающих от формирования постиндустриального общества. В России сопротивление данным изменениям могут оказать не только часть государственной бюрократии и олигархии, заинтересованная в сохранении существующего положения дел в экономике, но и другие группы населения, не обладающие человеческим капиталом, у которых не увеличиваются доходы при становлении решающим фактором производства знаний.

Многие социальные структуры постиндустриального общества: собственники знаний, технократия, бизнес-элита, средний класс и др. - еще не сложились, находятся в стадии формирования, не имеют четкого осознания своих экономических интересов, ясно выраженных институциональных интересов. Существующие сообщества предпринимателей, научно-образовательные сообщества в России не в полной мере отвечают сегодняшним реалиям. Процесс становления российского бизнеса, связанного с фактором "знания", носит однобокий характер и отражает развитие ограниченного числа секторов экономики. Например, есть только отдельные факты проведения венчурного бизнеса в России, слабо развито инновационное предпринимательство.

Когда отечественная экономика стала открытой, выяснилось, что одних только технократических знаний недостаточно, нужны гуманитарные технологии и эффективные механизмы, позволяющие трансформировать знания в рыночный ресурс, проводить маркетинг, обеспечивать партнерство. Дефицит таких технологий и механизмов сохраняется до сих пор.

Понизился статус науки и образования. Экономические и институциональные интересы слоев населения, представляющих науку и образование, не реализуются в полной мере и до конца не обозначены. Данные слои населения мало влияют на процесс принятия решений о приоритетах

развития страны. Среди них распространено негативное мнение о предпринимателях. Все это не стимулирует конструктивное взаимодействие знаний и бизнеса. Отсутствуют институты такого взаимодействия, нет соответствующей инфраструктуры. Существует разобщенность различных сообществ в деле модернизации экономики. Для конструктивного взаимодействия знаний и бизнеса, по мнению А. Фурсенко, необходим выбор приоритетов развития отраслей и экономики страны в целом. Для этого надо четко определить правила выбора, выработать прозрачную процедуру принятия решений и обеспечить эффективную практическую реализацию процесса, возложив на государство задачу создания условий для превращения их в жизнь. Стратегия формирования общих экономических и институциональных интересов предполагает также активное участие средств массовой информации в привлечении внимания общества к проблемам построения постиндустриальной экономики.

Несмотря на все вышеперечисленные негативные моменты, нельзя, как мы уже указывали, не видеть и позитивных процессов (пусть и деформированных), протекающих в российском обществе под влиянием развития рыночной экономики.

Постепенно формируются среднедоходные и высокодоходные социальные группы, которые активизируют развитие экономики и инновационные процессы в ней, выступают в качестве групп роста профессионального, интеллектуального и культурного потенциала общества. Эти группы формируют свою трудовую, интеллектуальную и предпринимательскую активность на основе требований рынка и заинтересованы в повышении своей конкурентоспособности, ориентированы на новые стандарты потребления и служат примерами социальной мобильности для других слоев населения. Возможно, появление вышеупомянутых социальных групп можно считать не только наиболее перспективным процессом трансформации социальной структуры общества, но и ее сердцевиной.

Благодаря преобразованиям в экономике значительная часть населения превысила дореформенный уровень потребления и достигла более высокого качества жизни. Речь идет не о самых высокодоходных слоях населения, обеспеченность которых порой превышает стандарты западных элитных групп. Имеется в виду среднедоходная группа населения, которая не так малочисленна, как часто утверждается¹. Реализация экономических и институциональных интересов этого социального слоя зависит от процессов формирования постиндустриальной экономики. Именно он представляет основную массу собственников человеческого капитала, обладает способностями к деятельности по применению знаний. Рост доходов данной группы связан со становлением информационного общества, экономики знаний, инновационным развитием, трансформацией взаимодействия факторов производства под влиянием НТР. В результате у этой части населения возникают институциональные интересы в создании институтов постиндустриального общества.

Для постиндустриального общества необходим высокий научно-технический потенциал страны. По мнению многих отечественных и зарубежных ученых, он у России достаточно высокий. Часть национального богатства России, приходящаяся на инновационно-научную сферу, оценивается в 20-30 трлн. долл. в текущих ценах. Показатель инновационной активности промышленных предприятий Самарской области составляет 16-18 %, что в 1,5-2 раза больше, чем в среднем по стране.

Одни исследователи считают, что в России имеется значительный человеческий капитал с опытом регулярного прохождения переподготовки, который быстро адаптируется к рыночной среде². Другие более пессимистичны³. Они исходят из способности знаний морально устаревать и наличия в России устаревшей структуры занятости экономически активного населения, радикальное обновление которой потребует значительных средств и времени. Существенна разница в коэффициенте образования: в Москве и Московской области 40 % экономически активного населения имеет высшее образование, а в Кемеровской области - 5 %. Уровень урбанизации достигает 90 % в Ленинградской области и 40 % - в Дагестане⁴.

Под вопросом стоит конкурентоспособность российского человеческого капитала.

И все же для России с ее относительно высоким образовательным уровнем и еще не растроченным научным потенциалом шанс возрождения дает использование образования и науки в качестве долговременного конкурентного преимущества. В условиях быстрой эволюции это позволяет перегнать не догоняя. По мере включения экономики России в режим устойчивого экономического роста для нее становится возможным более эффективный путь экономического развития. Происходящая социально-экономическая эволюция постоянно создает новые возможности. Быстрота и неожиданность изменений в мировой экономике ведут к стремительному обесценению любых существующих преимуществ, так как будущие преимущества оказываются важнее нынешних. Это дает шанс для России: в силу своего сегодняшнего низкого экономического уровня она не может догнать наиболее развитые страны по уровню применения и обновления информационно-коммуникационных технологий, но в принципе она может их обогнать, создав нечто принципиально новое и добившись резкого увеличения дохода на этой основе.

С одной стороны, без высокого уровня индустриализации переход к постиндустриальному обществу невозможен, с другой - концепция догоняющего развития не имеет особых перспектив. России необходимо временно завершить эпоху индустриального общества и эволюционно перейти к постиндустриальной стадии. Следует сосредоточиться на революционном прорыве в ряде наиболее перспективных направлений постиндустриализации, чтобы обеспечить себе место среди развитых стран. При этом необходимо эффективно использовать преимущества, которые имеются у России. И главное из них - наличие в стране в избытке фактора "земля". В этих условиях требуется эффективное использование природно-ресурсного потенциала страны для построения постиндустриальной экономики. Следует внимательно прислушаться к мнению академика Д. Львова: дальнейшее развитие России зависит от решения проблемы использования природной ренты и активного участия в этих процессах не только государства, но и представителей крупного отечественного бизнеса⁵.

С учетом сырьевой структуры нашей экономики так называемая нераспределенная чистая прибыль должна на 5 % формироваться за счет труда, на 20 % - за счет основного капитала и на 75 % - за счет природной ренты. В реальности указанное соотношение выглядит совсем иначе: 70% приходится на труд, 20% - на основной капитал и только 10 % - на ренту. Главная составляющая налоговых поступлений в бюджет страны - фонд оплаты труда. Однако заработанная плата в России является одной из самых низких в мире. Отсюда парадокс - наиболее угнетенный фактор

экономики создает основную массу дохода бюджета. На самом деле это результат искаженных пропорций между первичными факторами производства. Как следствие - неоправданно высокая нагрузка на бизнес и население. В то же время размер природной ренты, которую недополучает Россия, оценивается в 40-45 млрд. долл. Рента должна стать стратегическим оружием страны, главным наполнителем бюджета. В результате появится возможность сократить налогообложение труда, снизить отчисления от прибыли, уменьшить налоги в обрабатывающей промышленности, поддержать науку, образование, повысить заработную плату. Следовательно, начинать реформы в стране надо с решения вопроса о рациональном использовании природной ренты. Это создаст материальную базу для перехода к постиндустриальной экономике.

В данной связи представляет интерес опыт Китая, который, на наш взгляд, успешно использует в деле построения постиндустриальной экономики преимущества, возникающие в результате избытка фактора "труд". Накопив за счет использования фактора "труд" научно-технический потенциал, располагая человеческим капиталом, способным этот потенциал реализовать, и имея институциональную систему, необходимую для эффективного взаимодействия факторов производства, Китай в перспективе станет, возможно, крупнейшим поставщиком наукоемкой продукции на мировой рынок.

Развитие России также неразрывно связано с реализацией ее научно-технического потенциала путем использования, в первую очередь, энергии и способностей населения. Однако эти сами по себе верные соображения рискуют остаться пустыми разговорами, если не подвести под российский научно-технический потенциал соответствующую институциональную базу.

Реализации конкурентных преимуществ российской экономики препятствуют как несовершенство и неразвитость рыночных механизмов и институтов, так и институциональная среда, неблагоприятная для развития наукоемкого производства, модернизации производственной базы и повышения эффективности, что является обязательным для перехода к постиндустриальной экономике.

Эффективность взаимодействия факторов производства в значительной степени определяется институциональной средой, в которой действуют собственники факторов. Наличие в стране какого-либо фактора производства - необходимое условие его интенсивного использования. Существование же институциональной среды, тому способствующей, есть условие достаточное.

Институциональная среда складывается в результате переплетения интересов собственников факторов. Насколько она будет способствовать либо препятствовать трансформации взаимодействия факторов производства в условиях перехода к новому технологическому способу производства, присущему постиндустриальному обществу, зависит от пересечения / несовпадения экономических интересов и способности тех или иных субъектов реализовать свой институциональный интерес (это, очевидно, определяется степенью концентрации власти в их руках).

В России необходимо создание институциональной системы, которая могла бы обеспечить трансформацию взаимодействия факторов производства под влиянием НТР и создать условия для построения постиндустриального общества. По нашему мнению, начинать надо с отделения

олигархов от государства, уменьшения роли чиновников в распределении ресурсов, эффективной борьбы с коррупцией, реальной гарантии прав собственности, в том числе на землю, улучшения корпоративного управления, формирования гражданского общества.

Сегодня финансовая олигархия России, значительная часть правящей элиты и чиновничества заинтересованы скорее в сохранении существующего положения дел, обеспечивающего им большие доходы, реализацию эгоистических экономических и институциональных интересов, чем в быстром продвижении к постиндустриальному обществу. В результате российское общество может оказаться в стационарном состоянии с низким уровнем доходов населения и высоким уровнем коррупции. Уменьшение чрезмерной власти олигархии и бюрократии - необходимое условие создания в России постиндустриальной экономики. Последнее соответствует долгосрочным экономическим и институциональным интересам самой олигархии, поскольку сохранение существующих порядков, с одной стороны, снижает конкурентоспособность российского капитала на мировых рынках, с другой - ведет к росту транзакционных издержек. В конечном счете и то и другое снижает прибыли и может стать угрозой потери капитала.

России предстоит преодолеть тяжелое наследие прошлого: институциональную негибкость, неэффективную организационную систему, изолированность многих имеющихся научно-технических ресурсов как в функциональном смысле (разобщенность между предложением научно-технологической продукции и спросом на нее), так и в географическом (многие ресурсы расположены в закрытых городах или изолированных научных центрах).

Хозяйство страны должно развиваться путем создания не только новых предприятий и рыночных отношений, но и институтов, обеспечивающих деятельность фирмы, рынка, отрасли в новых условиях. Проводимые преобразования будут успешными только в том случае, если они будут соответствовать институциональным интересам хозяйствующих субъектов.

Постиндустриальная экономика требует качественных изменений как структурной организации экономики, так и ее институциональной среды, ориентированной не на стандартизацию производства и использование резервов, а на инновационное развитие. Стремление к увеличению масштабов деятельности должно смениться избирательностью в удовлетворении потребительского спроса, рост физического капитала с индустриальным содержанием - его интеллектуальным наполнением и творческой активностью. Необходимы трансформация традиционных институтов и создание новых, тесно связанных с процессами формирования постиндустриального общества.

Хозяйственные институты являются не пассивной средой, в которой осуществляются определенные экономические отношения и процессы. Они определяют оптимальную функциональную организацию общественно-хозяйственного взаимодействия людей, их групп и сообществ. Эффективная институциональная среда снижает транзакционные издержки, риски, преодолевает противоречия экономических интересов субъектов экономических отношений при переходе к постиндустриальному обществу.

Важное значение имеет сбалансированность взаимодействия институтов и интересов субъектов, что влияет на результативность экономи-

ческой системы. Субъекты экономики являются более подвижными, быстрее воспринимают изменения. Институты инерционны и не всегда модифицируют свой состав и характер влияния синхронно с интересами хозяйствующих субъектов. Это необходимо учитывать при построении постиндустриального общества, ведь институты замедляют или ускоряют процессы трансформации. Следует также учитывать особенности реализации экономических и институциональных интересов хозяйствующих субъектов и различия их интересов на индустриальном и постиндустриальном этапах развития.

Формирование постиндустриального общества обусловливается трансформацией взаимодействия факторов производства, сердцевинной которой является превращение знаний в пятый фактор производства, деятельности по применению знаний - в самостоятельный вид производственной деятельности. В России следует обеспечить вращение фактора "знания" в процесс взаимодействия факторов производства. Необходимо повысить эффективность использования знаний и их отдачу в непосредственном процессе производства. Важнейшим условием для этого является создание институциональной среды, которая создавала бы экономические интересы в использование знаний. С одной стороны, необходимо реализовать экономические интересы самих собственников знаний, с другой - обеспечить реализацию экономических интересов других собственников факторов производства через повышение эффективности применения знаний. Одним словом, система институтов должна реализовывать экономические и институциональные интересы различных субъектов хозяйствования при использовании фактора "знания".

¹ *Микельский К.* Постсоциалистическое общество: варианты развития // МЭ и МО. 2005. □ 5. С. 22.

² См.: *Левченко Л.В.* Интеллектуальный капитал в условиях глобальных изменений в образовательной сфере // Экон. науки. 2004. □ 6; *Савельева С.В.* Человеческий капитал как предмет анализа экономической науки // Экон. науки. 2008. □ 4 (41); *Щетинин В.* Человеческий капитал и неоднозначность его трактовок // МЭ и МО. 2001. □ 12.

³ См.: *Артемьев А.В.* Проблемы развития производительных сил: человеческий капитал, потребность, благо // Экон. науки. 2007. □ 9; *Носков В.А., Гуменников К.В.* Собственность на человеческий капитал и проблема ее институционализации // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. 2006. □ 2.

⁴ *Степанова Т.Е.* Закономерности экономики, основанной на знаниях. Самара, 2005. С. 282.

⁵ *Львов Д.* Без эффективной экономики у нашей страны нет будущего. URL: www.rg.ru.

Поступила в редакцию 06.05.2011 г.

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО РЕАЛИЗАЦИИ АВТОКОМПОНЕНТОВ

© 2011 В.Н. Владимиров

Ульяновский государственный технический университет

E-mail: Akeelar@mail.ru

В статье рассматриваются: методологические особенности управления товарно-материальными запасами на предприятиях по реализации автокомпонентов; методики закупок, применяемые в сфере автокомпонентов; способы определения оптимального размера заказа в сфере автокомпонентов.

Ключевые слова: автокомпоненты, методики закупок, оптимальный размер заказа, рынок автокомпонентов, управление товарными запасами.

В России, как известно, своя специфика ведения торговли и бизнеса. Запастись впрок и торговать с остатков - основная особенность коммерции, в частности, это свойственно отечественным менеджерам, с их преимущественно старой парадигмой - как можно больше приобрести, чтобы было спокойней. Такая старая парадигма тянет финансы предприятия на дно из-за стремления начальника отдела снабжения купить впрок.

Практически все менеджеры жалуются на излишек запасов и на их неоптимальный состав. Современная ситуация в экономике и на рынке диктует другие условия.

Вот перечень основных проблемных вопросов, которые должны решаться в грамотно построенной системе управления товарными запасами:

- разрешение компромисса между объемом товарных запасов и уровнем обслуживания клиентов;
- оптимизация объема закупки партии товаров;
- внедрение системы учета и контроля запасов, которая работает в режиме реального времени и реальной ценности;
- выбор системы учета запасов, наиболее подходящей для предприятия (LIFO, FIFO);
- непрерывная оценка реальной стоимости запасов на складе;
- избавление от устаревшего товара на складах путем продажи с большими скидками или простого списания;
- контроль издержек, связанных с товарными запасами;
- оптимизация объемов запасных деталей к производственному оборудованию;
- анализ возможности внедрения современных управленческих приемов регулирования запасов;
- оптимизация ассортимента продукции с точки зрения сокращения объема запасов.

Запасы принципиально имеют тенденцию к росту. Таков закон бизнеса. Но этот рост может быть оправдан только адекватным ростом объемов продаж так, чтобы оборачиваемость запасов не снижалась. В идеальном для финансиста смысле объем товаров на складе должен быть равен нулю. Практически это означает, что средний период оборачиваемости

товарных запасов составляет 1 - 2 дня. Такая система управления запасами называется “как раз в срок”, что является переводом с английского “Just-in-time”, или сокращенно JIT. Внедрение такой системы при условии, что уровень обслуживания клиентов остается неизменным, позволяет сэкономить максимально возможное количество денег. И это наполнит денежный пул предприятия, так как “деньги сэкономленные есть деньги заработанные”.

На крупных предприятиях, включающих несколько производственных подразделений, планы снабжения составляются по каждому подразделению.

Как показывает анализ деятельности предпринимателей среднего и малого бизнеса, научные разработки не всегда в полной мере используются на практике. Широкое применение в этом секторе экономики научно обоснованных методов управления позволяет снизить издержки на продвижение товаров, сократить долю реальных затрат в их конечной стоимости, что положительно сказывается на конкурентоспособности отечественных производителей и сдерживает рост потребительских цен.

В России, как правило, используется одна методика управления запасами.

Одним из наиболее известных и применяемых методов при управлении поставками является метод расчета оптимального размера партии заказываемого товара. Данный метод достаточно прост, для его применения не требуется большого количества данных, высокой квалификации персонала.

Расчет оптимального размера заказа (далее - ОРЗ) производится с использованием так называемой формулы Вилсона:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2\lambda A}{IC}}, \quad (1)$$

где Q^* - оптимальный размер заказа, ед.;

λ - интенсивность потребления продукции, ед. / год;

A - стоимость подачи заказа, руб. / заказ;

C - стоимость единицы запаса, руб. / ед.;

I - коэффициент издержек содержания запасов, стоимость в год на единицу капитала, вложенного в запасы.

Формула Вилсона получена из условия минимума среднегодовых затрат на выполнение заказов и их хранение в запасе, которые рассчитываются как¹:

$$K = \frac{\lambda}{Q} A + \frac{ICQ}{2}, \quad (2)$$

где Q - размер заказа, ед.

В формуле (2) первое слагаемое показывает величину затрат на выполнение заказов за определенный период времени, второе - величину затрат на хранение их в запасе за тот же период. Путем оптимизации выражения (2) определяют оптимальный размер партии заказываемого товара.

“Практика применения метода расчета ОРЗ свидетельствует не только об его относительной практической ценности, но также и о существо-

вании различий в подходах к определению состава и порядка расчета соответствующих затрат”².

В ряде работ при описании метода расчета ОРЗ не всегда в должной мере акцентируется внимание на том, что ОРЗ определяется не на основании абсолютной величины затрат на выполнение всех заказов и хранение всего запаса, т.е. планового объема поставок, а только на основании средней величины затрат за определенный период (в выражении (1) в среднем за год). Это является важным для правильного понимания и применения методологии расчета ОРЗ и ориентирует читателя на необходимость приведения затрат к одному временному интервалу, если интенсивность потребления (I) и издержки на хранение относятся к разным периодам.

“Интересным представляется мнение, что на практике для расчета затрат на хранение запаса удобнее пользоваться не нормой издержек содержания запасов от стоимости находящегося в хранении товара (2), а величиной издержек, приходящихся на единицу складского помещения”³. Аналогичный подход будет использоваться в настоящей работе при расчете затрат на хранение заказа.

Рассмотрим, из чего формируются затраты на хранение запасов и что определяет величину издержек на хранение единицы запаса.

Затраты по содержанию запасов на складе можно подразделить на постоянные и переменные.

а) “Постоянные затраты хранения и содержания единицы продукции в запасе за определенный период (Z_{noc} , руб.) определяются с учетом расходов на содержание и обслуживание помещений (налоги, амортизация, отопление, освещение, ремонт, оплата труда персонала и т.п.) за определенный период, которые относятся на все помещение в целом независимо от степени его текущего использования”⁴.

Величина постоянных затрат на хранение заказа ($Q_{зак}$) рассчитывается с использованием величины постоянных издержек на хранение единицы запаса (I_{noc}).

Для расчета величины постоянных издержек на хранение и содержание единицы товара в запасе за определенный период постоянные затраты за этот период относят к единице общего объема складской емкости ($Q_{скл}$):

$$I_{noc} = \frac{Z_{noc}}{Q_{скл}}, \text{ руб. / ед.} \cdot \text{год}, \quad (3)$$

где $Q_{скл}$ - общий объем (емкость) склада. Единица размерности емкости склада должна соотноситься с единицей измерения хранимого товара - м², м³, т, шт. и т.д.

Тогда постоянные затраты за время хранения запаса определяются:

$$Z_{noc} = I_{noc} Q_{зак}, \text{ руб.} \quad (4)$$

где $Q_{зак}$ - величина запаса на складе за рассматриваемый период, соответствует размеру заказа ОРЗ, ед.

Замечание. При аренде склада в качестве постоянных затрат (Z_{noc}) может рассматриваться общий размер арендной платы за соответствующий период, а в качестве постоянных издержек (I_{noc}) - расценки за аренду единицы складской емкости в год (месяц и т.д.).

б) Переменные затраты обслуживания единицы продукции за определенный период ($Z_{пер}$, руб.) связаны с текущими расходами на обслуживание запасов (контроль, учет и т.п.). Для определения переменных затрат

используется величина переменных издержек, которые определяются из отношения переменных затрат на обслуживание запаса в конкретном периоде к объему этого запаса:

$$I_{пер} = \frac{З_{пер}}{Q_{тек}}, \text{ руб. / ед.} \cdot \text{год} \quad (5)$$

где $Q_{тек}$ - размер запаса, в связи с обслуживанием которого образуются переменные затраты в рассматриваемом периоде, ед.

Величина переменных издержек на единицу запаса, как правило, постоянна. Объем текущего запаса изменяется по мере расходования запаса. Тогда переменные затраты на обслуживание запаса за период хранения определяются из выражения:

$$З_{пер} = I_{пер} Q_{тек} = \frac{I_{пер} Q_{зак}}{2}, \text{ руб.} \quad (6)$$

При расчете общих затрат на хранение постоянные и переменные затраты суммируются:

$$З_{хр} = З_{нос} + З_{пер}, \text{ руб.} \quad (7)$$

Необходимость разделения общих затрат на постоянные и переменные связана с тем, что величина переменных затрат всегда зависит от текущего (среднего) объема запаса на складе, а размер постоянных затрат может различаться в зависимости от условий управления запасами. Для примера рассмотрим следующие разновидности использования складских площадей, которые условно обозначим как:

1. “Гибкое” управление запасами.

По мере снижения запаса освобождающиеся складские площади используются под хранение другой продукции. Это говорит о том, что постоянные затраты на хранение запасов будут снижаться по мере расходования запаса, т.е. уменьшения его объема на складе. Тогда в среднем эти затраты составят половину от максимального уровня, рассчитанного для всего объема заказа:

$$З_{нос} = \frac{I_{нос} Q_{зак}}{2}, \text{ руб.} \quad (8)$$

С учетом (8) общие затраты на хранение определяются⁵:

$$З_{хр} = З_{нос} + З_{пер} = \frac{I_{нос} Q_{зак}}{2} + \frac{I_{пер} Q_{зак}}{2} = (I_{нос} + I_{пер}) \frac{Q_{зак}}{2}, \text{ руб.} \quad (9)$$

2. “Фиксированное” управление запасами.

На складе не происходит оперативного перераспределения освобождающихся складских площадей под хранение другой продукции. Такая ситуация может быть как при аренде склада, так и при эксплуатации собственного. Тогда уровень постоянных затрат на хранение запасов остается одинаковым независимо от снижения их фактического объема и будет определяться в соответствии с (4). Общие затраты на хранение рассчитываются как⁶:

$$З_{хр} = З_{нос} + З_{пер} = I_{нос} Q_{зак} + \frac{I_{пер} Q_{зак}}{2}, \text{ руб.} \quad (10)$$

Особо следует выделить еще один случай, когда эксплуатируется собственный склад и в силу различных технологических особенностей и (или) технических характеристик склада последний оказывается не полностью занятым, а свободная часть не может быть использована под хранение других товаров либо сдана в аренду. Тогда постоянные затраты (Z_{noc}) на хранение запаса будут определяться в целом, как для всего склада, независимо от того, какой объем товаров находится в запасе ($Q_{зак} = Q_{скл}$)⁷:

$$Z_{noc} = I_{noc} Q_{зак} = I_{noc} Q_{скл} = \left(\frac{Z_{noc}}{Q_{скл}} \right) Q_{скл} = Z_{noc}, \text{ руб.} \quad (11)$$

С учетом (11) общие затраты на хранение примут вид

$$Z_{xp} = Z_{noc} + \frac{I_{пер} Q_{зак}}{2}, \text{ руб.} \quad (12)$$

Так как по условию рассчитываемый *ОРЗ* не может превышать максимального объема склада либо используемой под хранение его части ($Q^* \leq Q_{max}$), то для каждого из перечисленных выше случаев должно соблюдаться следующее условие.

Если рассчитанный *ОРЗ* ($Q^*_{рас}$) будет больше максимально возможного объема склада ($Q^*_{рас} > Q_{max}$), который при использовании всего склада определяется его общим объемом ($Q_{max} = Q_{скл}$), а при частичном использовании - фактически занимаемым объемом ($Q_{max} = Q$), то при планировании поставок в качестве *ОРЗ* должен приниматься максимальный объем хранения ($Q^*_{nl} = Q_{max}$).

Принимая во внимание рассмотренные выше составляющие затрат на хранение, в формуле (2) при расчете средних затрат на хранение заказа можно использовать одно из выражений (9), (10), (12). Выбор конкретного зависит от конкретных условий хранения запасов.

Вывод формулы *ОРЗ* следует производить уже для нового состава средних затрат.

“В состав издержек, связанных с заказом, включаются и транспортно-заготовительные расходы, в том числе и затраты на перевозку, которые постоянны на каждый заказ и не связаны с его объемом, так как если даже транспортное средство при перевозке очередной партии поставки не полностью загружено, то плата за использование этого транспортного средства (вагона, контейнера) взимается полностью. Следуя логике данного рассуждения, для транспортировки единицы заказа используется только одно транспортное средство. Вместе с тем в работе не рассматривается вариант, когда рассчитанный *ОРЗ* превышает грузоподъемность используемого транспортного средства и для перевозки заказа требуется несколько транспортных единиц либо одному необходимо будет совершить несколько оборотов. В этом случае величина затрат на перевозку возрастет пропорционально количеству транспортных средств либо ездов, а количество заказов и затраты на их выполнение сохранятся на прежнем уровне”⁸. Это противоречие, связанное с включением в размер затрат на выполнение заказов расходов на транспортировку, не единственное.

Если тариф на единицу товара постоянен, то затраты на транспортировку заказа определяются:

$$Z_{mp} = I_{mp} Q_{зак}, \quad (13)$$

где Z_{mp} - затраты на транспортировку, руб.;

I_{mp} - тариф на перевозку, руб. / ед.

Отсюда видно, что затраты на транспортировку зависят от размера перевозимой партии. Поэтому вряд ли будет обоснованно в расчете затрат на заказ учитывать также и затраты на транспортировку, так как затраты на заказ принимаются постоянными независимо от его размера, а затраты на транспортировку будут изменяться от его величины.

Кроме того, величина тарифа на транспортировку единицы товара может зависеть от величины заказа. Чем больше заказываемый объем, тем ниже может быть тариф на перевозку, который для крупных партий снижается за счет использования экономичного большегрузного подвижного состава, вследствие чего величина затрат на транспортировку зависит от объема заказа в прямой и обратной пропорции одновременно. Это еще раз доказывает безосновательность включения в стоимость выполнения заказа расходов на транспортировку.

В общем плане интерес исследователей к расчету ОРЗ с учетом транспортных расходов заслуживает внимания. Это соответствует современному подходу к оптимизации затрат на выполнение логистических функций, в частности, функции снабжения предприятия различными ресурсами. С учетом затрат на транспортировку выражение для расчета ОРЗ может быть преобразовано в формулу расчета оптимального размера поставки. При этом целесообразно учитывать изложенные выше замечания.

В качестве одного из важнейших направлений деятельности менеджера компании выступает управление запасами. Это является следствием того, что достижение максимальной рентабельности собственного капитала возможно в основном двумя способами: повышением эффективности (рентабельности) производственной деятельности и повышением оборачиваемости активов. Действительно, капитал, замороженный в виде запасов, не только не приносит “процентов” на вложенный капитал, но и требует затрат по хранению.

Поэтому современные компании стараются минимизировать уровень запасов. С другой стороны, нехватка запасов также приводит к потерям как материальным (затраты на срочную покупку и доставку), так и к не выражающимся непосредственно в денежном виде (потеря доверия клиентов). Таким образом, необходимо построение такой системы управления запасами, которая бы минимизировала издержки по владению запасами. При этом в отношении определенной категории запасов предприятием вырабатывается соответствующая политика управления. Для организации данного процесса, в первую очередь, необходимо проведение анализа товарно-материальных запасов.

В управлении запасами классификация проводится на основе денежной ценности (стоимость единицы запасов умножают на потребность в натуральных единицах).

При ранжировании используют *правило Парето* - “на 20 % запасов приходится 80 % денежной ценности”.

“При этом выделяют три основные категории товарно-материальных запасов (рис. 2.1) и табл. 6.

Категория А - для управления запасами из данной категории применяются наиболее сложные методики, тщательно отслеживается оборот и наличие данных запасов на складе; особое внимание уделяется работе с поставщиками данных запасов, небольшие ошибки в управлении запасами данной категории приводят к большим потерям.

Категория В - применяются те же методики управления, но в них используют более простые приближенные расчеты, большие ошибки при управлении недопустимы, так как они приводят к большим потерям.

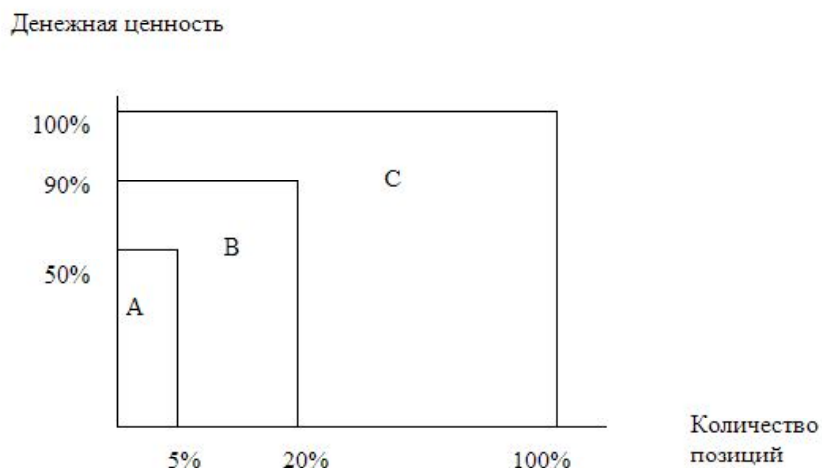


Рис. 2.1. Особенности управления запасами по методике ABC

Таблица 6

КАТЕГОРИЯ А	Небольшое количество позиций, имеющих наибольшую денежную ценность
КАТЕГОРИЯ В	Среднее количество позиций, имеющих среднюю денежную ценность
КАТЕГОРИЯ С	Большое количество позиций, имеющих небольшую денежную ценность

Категория С - применяются упрощенные методы управления запасами, как правило, используют большой объем 1-го заказа, создают избыточные страховые запасы (в разумных пределах), реже отслеживается состояние запасов на складе; затраты на скрупулезное управление данным видом запасов не компенсируются экономией от эффективного управления, основная задача управления данной категории запасов - постоянное наличие их на складе”⁹.

Итак, все вышесказанное абсолютно относится и к автокомпонентам. Метод стоимостной оценки, иначе анализ ABC, является основным в планировании материальной потребности запасов. Поэтому детальное рассмотрение номенклатуры по данному анализу занимает особую роль в системе управления товарными запасами предприятия.

¹ Хедли Дж., Уайтин Т. Анализ систем управления запасами. М., 1969. С. 185.

² Логистика: учебник / под ред. Б.А. Аникина. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2000. С. 245.

³ Лукинский В.С., Цивринько И.А. Варианты решения логистической задачи определения оптимального размера заказа // Организация международных и внутренних перевозок с применением принципов логистики: сб. науч. тр. / редкол.: В.С. Лукинский (отв. ред.) [и др.]. СПб., 2001. С. 134.

⁴ Практикум по логистике: учеб. пособие / под ред. Б.А. Аникина. М., 1999. С. 132.

⁵ Лукинский В.С., Цивринько И.А. Указ. соч. С. 201.

⁶ Там же. С. 203.

⁷ Там же.

⁸ Геронимус Б.Л., Царфин Л.В. Экономико-математические методы в планировании на автомобильном транспорте: учеб. для учащихся автотрансп. техникумов. М., 1988. С. 190.

⁹ Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие / пер. с фр. под ред. Я.В. Соколова. М., 1997. С. 44.

Поступила в редакцию 04.05.2011 г.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

© 2011 Е.А. Павлова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Lena-pavlova-89@mail.ru

Статья посвящена теоретическим и методологическим вопросам использования статистических методов для определения инвестиционной привлекательности регионов России. Термин “инвестиционная привлекательность” комплексно проанализирован как экономическая категория. Сравнительно проанализированы существующие методические подходы к оценке привлекательности региона.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, регион, инвестиции, анализ, информационная поддержка, система показателей, совокупный показатель.

Для рассмотрения вопросов оценки инвестиционной привлекательности регионов необходимо дать основные определения, термины и базовые понятия описываемых процессов. Основополагающим в данном отношении выступает понятие “инвестиции”.

Законом Российской Федерации об инвестиционной деятельности определено, что инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта¹.

При рассмотрении инвестиций с макроэкономических позиций Дж. Кейнсом было дано следующее определение: инвестиции - это “прирост ценности капитального имущества в результате производственной деятельности данного периода”; “та часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления”; “покупка отдельным лицом или корпорацией какого-либо имущества, старого или нового, дома или машины, ценных бумаг на фондовой бирже и т.д.”².

Инвестиции принято разделять на финансовые (портфельные), реальные и проектные. К финансовым относятся вложения финансовых средств, приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг, целевые денежные вклады, затраты на приобретение сокровищ и банковские депозиты. Под реальными инвестициями подразумеваются капитальные вложения в новое строительство, расширение действующего производства, а также вложения средств в создание материальных производственных запасов. Проектными инвестициями считаются кредиты, предоставляемые реальному или потенциальному собственнику для реализации прибыльного инновационного проекта³.

По видам источников выделяют инвестиции:

- 1) государственные;
- 2) региональные;
- 3) муниципальные;
- 4) предприятий (за счет собственных средств);

- 5) совместные (юридические и физические лица);
- 6) граждан, общественных и религиозных организаций, предприятий различных негосударственных форм собственности;
- 7) иностранные.

Инвестиции не могут рассматриваться в отрыве от своего “окружения”, от той среды, в которой они существуют. Это “окружение” называют инвестиционной сферой. “Инвестиционная сфера - это отношения, представляющие собой совокупность производственных и экономических взаимосвязей между хозяйственными субъектами, принимающими участие в воспроизводстве основных производственных и непроизводственных фондов. По своему характеру инвестиционная сфера образует составную функциональную часть территориальных производственных отношений”⁴.

Основной организационной формой, в которой используются такого рода отношения, является инвестиционный комплекс. Инвестиционный комплекс представляет собой совокупность отраслей, объединяемых общей целью развития, создания основных фондов, реализации различного рода проектов.

В настоящее время в литературе достаточно часто описываются интегральные критерии оценки эффективности инвестиционной деятельности в регионах. Наряду с ними используются понятия “инвестиционный климат в регионе” и “инвестиционная привлекательность региона”. При этом понятия “инвестиционный климат” и “инвестиционная привлекательность” обычно отождествляются. С этим нельзя согласиться, так как инвестиционный климат включает и инвестиционную привлекательность, и инвестиционную активность, определяемую объемом капитальных вложений на душу населения региона, темпами изменения объемов инвестиций и т.д. Инвестиционная привлекательность - это совокупность благоприятных для инвестиций факторов, характеризующих инвестиционный климат региона и отличающих данный регион от других. Инвестиционный климат включает объективные возможности страны или региона (инвестиционный потенциал) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск). Инвестиционный потенциал складывается как сумма объективных предпосылок для инвестиций, зависящая как от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от экономического “здоровья”. Потенциал страны или региона в своей основе характеристика количественная, учитывающая основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.п.), потребительский спрос населения и др. Региональный инвестиционный климат представляет собой систему социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов на макро-, микро- и собственно региональном уровнях управления и создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций⁵. Некоторые аналитики считают также, что показатель инвестиционной привлекательности региона является обратным показателем инвестиционного риска. Это вряд ли верно, ибо степень инвестиционного риска лишь одна из составных частей обобщенной количественной оценки инвестиционной привлекательности. Инвестиционный риск характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них. Он показывает, почему не следует (или следует) инвестировать в данное предприятие, отрасль, регион или страну.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, поставщики, а также банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные биржи и другие участники инвестиционного процесса (см. рисунок).



Рис. Субъекты инвестиционной деятельности

Объектами инвестиционной деятельности являются проекты.

Проект - это комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения в течение заданного периода времени и при установленном бюджете поставленных задач с четко определенными целями.

Представим целевые позиции субъектов инвестиционной деятельности:

1. Позиция региональных властей, заинтересованных в привлечении инвестиций для осуществления различного рода проектов, программ развития и т. д. Характеризуя данную позицию, необходимо отметить, что увеличение объемов инвестиций само по себе не решит всех проблем отечественной экономики. Прежде всего, нужно определиться с приоритетными направлениями инвестирования, которые бы соответствовали стратегии развития каждого из регионов (необходимость ее разработки не ставится под сомнение). Также необходимо обосновать эффективность и перспективность вложения средств в региональную экономику.

2. Позиция посредников, выполняющих те или иные виды работ в процессе реализации проекта. Заключается в очевидной заинтересованности в развитии тех рыночных сегментов, на которых они специализируются.

3. Позиция инвестора:

- стратегического, ориентированного на реализацию конкретного проекта и располагающего необходимыми средствами;
- портфельного, желающего выгодно вложить имеющиеся у него инвестиционные ресурсы при соблюдении условий их безопасности в те или иные проекты.

Исследования в области оценки инвестиционной привлекательности отдельных экономических систем проводятся достаточно давно. Наиболее значительный опыт накоплен в странах Европы и США; именно западные методики оценки инвестиционной привлекательности являются первоосновой российских разработок в этом направлении. Однако механическое перенесение известных и апробированных в международной практике методологических подходов к оценке инвестиционной привлекательности российских регионов представляется нам нецелесообразным. Причиной тому являются особенности, присущие экономике любого федеративного государства, к числу которых относится и Россия. При проведении оценки инвестиционной привлекательности подобных стран необходимо принимать во внимание следующие условия:

- 1) дифференциация инвестиционной привлекательности по разным уровням экономики;
- 2) влияние целостной совокупности объективных факторов на формирование инвестиционной привлекательности;
- 3) несводимость инвестиционной привлекательности национальной экономики к совокупности инвестиционной привлекательности регионов;
- 4) возникновение различных рисков как следствие неодинаковых условий развития.

Указанные особенности нашли свое отражение в трудах российских ученых-экономистов. Активизация процессов разработки и изучения основ оценки инвестиционной привлекательности регионов в России выражается как в увеличении количества научных публикаций, так и в разнообразии и многоаспектности научных подходов.

Можно выделить три этапа работы по оценке состояния инвестиционного комплекса отдельных регионов и сравнительной характеристики по всем регионам в целом⁶:

- 1) сбор и предварительная оценка информации о состоянии инвестиционного комплекса регионов;
- 2) анализ существующих и разработка новых моделей и методов оценки инвестиционной привлекательности регионов;
- 3) использование выбранных методов и современных информационно-технических средств при проведении анализа и представлении конечных результатов.

В основе процесса принятия решения об инвестировании средств в тот или иной регион лежит подробный анализ информации об инвестиционной привлекательности этого региона, о состоянии его инвестиционного комплекса. Большинство ведущих зарубежных и отечественных экономических изданий (таких как *Euromoney*, *Fortune*, *The Economist*, “Эксперт” и др.), а также крупных консалтинговых компаний регулярно отслеживают информацию о состоянии национальных и региональных инвестиционных комплексов. На ее основе публикуются рейтинги инвестиционной привлекательности национальных экономик и регионов.

Наиболее известные методы оценки инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации, разработанные отечественными и зарубежными специалистами:

- 1) рейтинг субъектов Федерации по условиям инвестирования, составляемый консалтинговым агентством “Эксперт-Регион”;
- 2) рейтинг регионов РФ по их инвестиционной привлекательности, подготовленный Экономическим департаментом Банка Австрии;
- 3) подход к оценке инвестиционной активности в регионах, основанный на категории “рыночная реакция региона”.

В общем виде составление рейтинга включает следующие этапы⁷:

1. Выбирается и обосновывается набор показателей, наиболее точно, по мнению экспертов, отражающих состояние инвестиционного комплекса региона.

2. Каждому показателю или группе однородных показателей присваиваются весовые коэффициенты, соответствующие его (их) вкладу в инвестиционную привлекательность региона.

3. Рассчитывается интегральная оценка инвестиционной привлекательности для каждого региона.

По результатам анализа данных методов можно судить об основных существующих на сегодня подходах к решению проблемы оценки инвестиционной привлекательности регионов РФ.

Методы предусматривают необходимость формирования неизменного набора показателей и регулярного расчета на его основе интегральной оценки, характеризующей состояние инвестиционного климата регионов и их привлекательность для потенциальных инвесторов. Их преимущество заключается в возможности проследить динамику хозяйственных, экономических, социальных и иных региональных процессов на основании неизменного набора критериев. Данными методами пользуются известные рейтинговые агентства, и в ряде случаев можно говорить о том, что использование одного и того же набора критериев оценки из года в год оправдывает себя, так как такие рейтинги с течением времени становятся универсальными индикаторами при оценке состояния экономик государств и региональных образований. Очевидной трудностью является подбор и обоснование эффективности использования конкретного набора критериев оценки. Также представляет известную сложность интерпретация результатов, полученных в результате оценки. Не всегда за итоговым интегральным значением можно увидеть причинно-следственные связи и тенденции развития регионального инвестиционного комплекса.

Практика показывает, что проведение оценки инвестиционной привлекательности регионов инвесторами и прочими заинтересованными лицами весьма затруднительно в силу большого количества существующих методик и в некоторых случаях недостаточной их проработанности.

Методики составления таких рейтингов предлагаются самые различные, и сложность их оценки состоит в том, что разработчики не дают детальных описаний предлагаемых методик. Однако на основе имеющейся информации можно определить, что:

- в качестве исходной информации для составления рейтингов инвестиционной привлекательности используются статистические данные по развитию регионов, законодательные акты, имеющие отношение к регулированию инвестиционной деятельности, результаты региональных исследований и опросов, публикации в печати;

- при составлении практически всех рейтингов в той или иной степени используются экспертные оценки. Отечественные и иностранные эксперты привлекаются для формирования набора показателей, по которому будет оцениваться инвестиционная привлекательность региона, и оценки весов этих показателей в результирующей интегральной оценке.

Анализ отечественных методик оценки показывает, что зачастую они предполагают использование труднодоступной информации, базируются на сложных методах расчетов, а их результаты противоречат друг другу. Кроме того, рассмотренные методики имеют узкую направленность - оценивается либо только региональная инвестиционная привлекательность, либо только отраслевая. В связи с этим инвесторы, не имея в своем арсенале формализованных аналитических инструментов оценки инвестиционной привлекательности, вынуждены принимать решение на основе субъективного представления о ней.

¹ Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон от 25 февр. 1999 г. □ 39-ФЗ. URL: <http://duma2.garant.ru/misc/dumaleg/biblio/1530-545.htm>.

² Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 30-37.

³ Бочаров В.В. Инвестиции: учеб. пособие. СПб., 2002.

⁴ Батищева Г.А. Методика определения инвестиционной привлекательности регионов // Экономический анализ: теория и практика. 2009. Июль (№ 19(148)).

⁵ Батищева Г.А. Исследование влияния инвестиций на основные компоненты развития экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2009. Февраль (№ 2(14)). С. 47-50.

⁶ О комплексной оценке уровня социально-экономического развития регионов России и степени использования регионами инвестиционной привлекательности в 2008 г. / М-во экономики и торговли РФ. URL: <http://www.Economy.gov.ru>.

⁷ Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов // Вопр. статистики. 2006. № 6. С. 48-51.

Поступила в редакцию 03.05.2011 г.

ВОЗДЕЙСТВИЕ АМЕРИКАНСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ И МЕРЫ ПО ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЮ

© 2011 Е.И. Дарпинян

Самарский государственный экономический университет
E-mail darpelena@yandex.ru

Кризис ипотечного кредитования в США оказал сильное влияние на мировые финансовые рынки; и российская экономика не осталась в стороне от глобальных потрясений. На преодоление кризисных явлений были разработаны программы на уровне ЕС, которые дополняются национальной политикой стран-членов. Меры направлены не только на решение краткосрочных проблем и предотвращение рецессии, но и на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: ипотечный кредит, ипотечный кризис, ставка межбанковского кредитования LIBOR, страховые компании, национализация ипотечных банков, инвестиционные банки, государственная поддержка, антикризисная программа, инновации, стимулирование инвестиций.

Первые признаки надвигающегося кризиса наметились в начале 2006 г. В первую очередь проблемы коснулись сектора низкокачественных ипотечных кредитов (subprime) в США. Рост просроченных платежей по низкокачественным ипотечным кредитам, банкротства ипотечных компаний сопровождалось падением цен на недвижимость, появлением убытков и потерь от вложений в структурированные продукты и коллапсом хедж-фондов. В 2007-2008 гг. кризис продолжил свое развитие: дальнейший рост просрочек и дефолтов по ипотечным кредитам, массовые сокращения сотрудников в банковском секторе, острая критика рейтинговых агентств, масштабная правительственная поддержка финансовых рынков и прекращение существования крупнейших инвестиционных банков Уолл-стрит.

Первой жертвой разрастающегося кризиса стала одна из крупнейших американских ипотечных компаний, New Century Financial Corp, которая специализируется на выдаче низкокачественных кредитов. В марте 2006 г. ее убытки достигли таких размеров, что она провела делистинг своих акций и перестала выдавать кредиты. Постепенно кризис распространился и на другие компании, имеющие в своем инвестиционном портфеле низкокачественные ипотечные облигации. Недостаток средств в финансовом секторе ограничил его кредитные способности, что негативно отразилось на компаниях реального сектора, и, кроме того, спровоцировал еще больший рост ставки межбанковского кредитования LIBOR, что в свою очередь ударило по платежеспособности ипотечных заемщиков. Американские компании (в первую очередь из финансового и строительного секторов) понесли значительные потери, темпы роста корпоративной прибыли резко снизились. Простые американцы, многие из которых потеряли жилье, также были очень недовольны - индексы доверия потребителей и аналогичные показатели снизились до тридцатилетних минимумов¹.

При высоком уровне спроса на ипотечные кредиты такие компании по кредитованию жилья, как “Фрэнди Мак” и “Фанни Мэй”, не были способны удовлетворить запросы всех желающих получить кредит в силу

отсутствия у этих компаний необходимого количества денег. Для удовлетворения такого спроса на деньги они сами взяли кредит у других банков. Это происходит следующим образом: например, компания “Фрэдди Мак” предоставляет ипотечный кредит с 20 %-ной ставкой годовых; при отсутствии денег для предоставления такого кредита эта компания обращалась в крупные банки (как “Леман Бразерс”) и брала у них кредит с 10 %-ной ставкой годовых. Таким образом, если она предоставила кредит под жилье стоимостью 100 тыс. долл. под 20 % годовых, а сама взяла эти 100 тыс. долл. в кредит в банке под 10 % годовых, то после получения в течение года 120 тыс. долл. за предоставленный кредит она вернет 110 тыс. долл. в банк, а 10 тыс. долл. оставит себе в качестве прибыли. Однако в силу вышеизложенных причин ипотечная компания не смогла вовремя погасить кредит в банке “Леман Бразерс”. Банк “Леман Бразерс” для удовлетворения запросов ипотечных компаний на кредиты мог сам взять в кредит у других банков под более низкий процент годовых, например 7 или 8 %.

Таким образом, ипотечный кризис и банкротство “Фрэдди Мак” повлияло на банкротство такого огромного банка, как “Леман Бразерс”. Именно по данной схеме была парализована банковская система США.

Влияние ипотечного кризиса на страховые компании с их последующим банкротством происходило по следующей схеме.

Страхование в так называемых “развитых” странах подразумевает возможность застраховаться от абсолютно всего. Так, можно застраховаться от наводнений, внезапной смерти, дорожно-транспортного происшествия и т.д. Также имеется возможность застраховать кредит. Другими словами, банк или ипотечная компания застраховываются от случая, когда получивший кредит не погашает его в установленные сроки. В этом случае страховая компания возмещает стоимость кредита или его часть в соответствии с заключенным договором страхования. Большая часть кредитов, имевших место между банками, между банками и ипотечными компаниями, между ипотечными компаниями и непосредственно владельцами жилья, полученного в кредит, были застрахованы в таких страховых гигантах, как AIG. Когда разразился ипотечный кризис и выявилась неспособность собственников жилья погашать кредиты, а также неспособность ипотечных компаний, в свою очередь, погашать кредиты в множестве банков, все они (ипотечные компании и банки) обратились к страховым компаниям с требованием выплатить им страховую компенсацию за задержки в погашении кредитов. Страховые компании естественным образом не смогли выплатить и заявили о своем банкротстве. Ипотечный кризис перекинулся на страховые компании, которые, в свою очередь, предоставляли страховые услуги не только в области кредитов, но и в таких областях, как страхование от несчастных случаев, стихийных бедствий, внезапной смерти, травмы и т.д. Таким образом “вирус” ипотечного кризиса распространился и на другие виды страхования. Здесь нужно учесть еще один фактор: страховые компании для осуществления своей деятельности сами брали кредиты у множества банков. Это, в свою очередь, нанесло дополнительный удар по банковской системе США².

В силу вышеизложенного банки отказались от предоставления кредитов или же ужесточили условия кредитования. Это привело к падению спроса на многие товары и услуги. Так, например, большинство людей в Америке покупают машины в кредит. После ужесточения политики кре-

дитования покупка машины в кредит стала выглядеть менее привлекательной. Рынки всех видов товаров и услуг охватила паника. Люди решили не вкладывать деньги в банки и не покупать товары в кредит, да и вообще началось тотальное сокращение оборотов производства. Падение уровня продаж автомобилей, например, привело к резкому увеличению предложения по отношению к спросу. Это вылилось в огромные убытки для компаний производителей автомобилей, так как отсутствие спроса привело к падению цен на автомобили, а также к невозможности своевременного погашения кредитов, которые были взяты компаниями автомобилестроительной отрасли у банков для ведения своей деятельности.

Именно по такой схеме ипотечный кризис распространился на все компании. Машиностроение, электроника, топливно-энергетический комплекс, сфера услуг и т.д. - все эти отрасли стало "лихорадить" от того, что происходило в банковском секторе, так как они завязаны на системе кредитования.

Постепенно финансовый кризис в США начал распространяться во всем мире. Американские корпорации приступили к срочной распродаже активов и выводу денег из других стран. По оценкам Банка Англии, суммарные потери от кризиса в экономиках США, Великобритании и ЕС в 2008 г. составили 2,8 трлн. долл.

Банковские системы так называемых "развитых" стран тесно связаны между собой. И это в силу того, что современные банки зачастую имеют подразделения во многих других странах. Американские банки имеют свои подразделения во многих странах Европы и Азии, равно как многие банки Европы имеют свои подразделения в США. Кроме того, банки Америки брали кредиты у европейских и азиатских банков и наоборот. Именно поэтому кризис банковской системы в США незамедлительно перекинулся в страны Европы и Азии.

Так, в июле 2007 г. Немецкий банк ИКВ понижает в связи с американским ипотечным кризисом прогнозы годовой прибыли. Председатель правления Штефан Ортсайфен уходит в отставку. Немецкий банковский концерн Commerzbank признает, что инвестировал 1,2 млрд. евро в недвижимость в США. Участие международного холдинга Allianz в американском ипотечном кредитовании оценивается в 1,4 млрд. евро.

В 2007 г. фондовые рынки развивающихся стран росли опережающими темпами по сравнению с развитыми странами, чему способствовали портфельные инвестиции из ведущих мировых экономик. В 2008 г. набирает силу банковский кризис в Европе. За первые две недели января европейский биржевой индекс DJ Euro Stoxx Banks упал примерно на 10 %. Падение котировок затрагивает не только средние банки, но и лидеров рынка.

На рынке акций индекс Доу Джонса, достигший 19 июля 2007 г. рекорда в 14 000 пунктов, к 15 августа упал ниже 13 000 пунктов. Падение индекса отразилось и на рынках акций в других странах, особенно сильно - в Бразилии и Корее. В 2008 г. массированный приток средств из-за рубежа на развивающиеся рынки прекратился, и динамика фондового индекса для развивающихся стран практически повторяет динамику ведущего американского фондового индекса.

Мировые фондовые индексы по итогам торгов октября 2008 г. рухнули из-за углубления кредитного кризиса. Беспрецедентное падение пережили как развитые, так и развивающиеся рынки. Например, в США индекс Dow Jones установил очередной рекорд падения в течение одного дня, снизившись к середине торговой сессии на 800 пунктов.

Обвал индексов в Европе также завершился с историческими антирекордами. Так, французский индекс CAC 40 рухнул на 9,04 % до 3712 пунктов, индекс лондонской биржи FTSE упал на 7,85 % до 4589 пунктов, а немецкий DAX снизился на 7,07 %, закрывшись на отметке 5387 пунктов. Падение произошло из-за опасений инвесторов за судьбу европейских банков. В итоге за 2008 г. индекс S&P 500 сократился почти на 40 %, а индекс MSCI EM - более чем на 50 %.

Российские фондовые индексы в октябре 2008 г. упали почти на 20 % из-за кредитного кризиса и глобального снижения цен на сырье. РТС при этом прерывал сессию дважды, а ММВБ - трижды. По итогам торгов индекс РТС обвалился на 19,1 % до 866,39 пункта, а индекс ММВБ - на 18,66 % до 752 пунктов. Наихудшие среди отраслевых индексов результаты показал "Нефть и газ", упавший на 22,29 %. Россия возглавила общий обвал на рынках развивающихся стран, причем сводный показатель этих рынков - MSCI Emerging Markets Index - рухнул на 11 %, что стало максимумом с 1987 г.

Последовательно снижался и уровень мировых цен на нефть. Согласно прогнозу, представленному 13 января 2009 г. Энергетическим агентством США, средняя цена 1 барр. нефти марки WTI на 2009 г. оценивалась в 43 долл. (чему соответствует примерно 40 долл./барр. для марки Urals). Это означает, что по сравнению с 2008 г. нефть подешевела почти в 2,5 раза³.

Обвальное падение индексов российских нефтяных компаний объясняется тем, что основная их деятельность была направлена на сбыт нефти в страны Европы. Однако когда американский кризис перекинулся в Европу, это сразу привело к снижению спроса на нефть российских компаний.

Кроме того, иностранные инвесторы, в частности европейские банки и компании, желавшие вкладывать в российский бизнес, поспешили извлечь свои активы из российских компаний. Уход иностранных инвесторов с российского рынка незамедлительно привел к обвалу фондовых бирж в России.

Экспорт многих стран Европы был направлен в сторону США. Так, немецкий производитель автомобилей BMW произвел определенное количество автомобилей с целью сбыта в США. Однако разразившийся кризис вызвал падение уровня продаж автомобилей в США, как было указано выше, что в свою очередь привело к огромным убыткам немецких производителей.

Британское правительство решает национализировать ипотечный банк Northern Rock, павший жертвой кредитного кризиса.

Эхо кризиса достигло и Австралии: компания, занимающаяся ипотечным кредитованием, объявила о невозможности привлечь краткосрочное финансирование из-за отсутствия спроса на ее ценные бумаги.

Инвестиционные банки и другие финансовые институты также были серьезно затронуты кризисом: хеджевые и инвестиционные фонды крупнейших мировых банков серьезно пострадали в результате развернувшегося в США кризиса: рыночная стоимость их активов - ипотечных бумаг, обеспеченных нестандартными ипотечными кредитами, сильно упала и во многих случаях просто не могла быть определена. Mortgage Guaranty Insurance Corporation, крупнейшая американская компания в области страхования ипотечных кредитных рисков объявила о миллиардных убытках и приостановке сделки в 4,9 млрд. долл. по приобретению другой компании. Крупнейший ипотечный кредитор Countrywide Financial, активно работавший на рынке нестандартных кредитов, объявил о своем банкротстве.

В 2007 г. стратегия министерства финансов США концентрировалась на идее о необходимости объединить усилия участников рынка для борьбы с ипотечным кризисом. В октябре 2007 г. министерство финансов приняло активное участие в создании Альянса HOPE NOW - коалиции участников ипотечного рынка и консультантов по муниципальному жилищному строительству. Программа предусматривала модификацию долгов и планы погашения ссуды для должников с ипотеками с плавающей процентной ставкой, которые в принципе в состоянии вытянуть кредит, но не были готовы к резким повышениям ставки. Осенью 2007 г. начала действовать программа FHASecure, благодаря которой вплоть до конца 2008 г. домовладельцы, просрочившие платежи по ипотеке, имели возможность рефинансировать свой кредит в более доступный заем, гарантированный Федеральным управлением жилищного строительства.

В период марта - июля 2008 г. основные меры предпринимались в целях решения проблемы дефицита ликвидности и предотвращения паники на финансовых рынках. Знаковым событием стало спасение финансовой компании Bear Stearns. Входящие в ее империю два хедж-фонда, активно инвестирующие в subprime рынки, потерпели крах. Ее срочно купила J.P. Morgan, получившая под эту сделку кредит в 30 млрд. долл. Главной целью этого шага было предотвратить эффект домино на мировых финансовых рынках, поэтому решение было принято в уик-энд, чтобы не допустить паники на Токийской бирже, открывающейся в понедельник.

В марте ФРС объявила о программе предоставления чрезвычайных краткосрочных кредитов банкам и инвестиционным компаниям, осуществлявшим вложения в производные финансовые бумаги, связанные с ипотекой, и столкнувшимся с проблемой дефицита ликвидности. На эту программу ФРС выделила 400 млрд. долл., фактически половину своих резервов.

16 сентября такой гигант в области страхования финансовых рисков, как American International Group (AIG), оказался на грани банкротства. ФРС срочно выделило на его спасение 85 млрд. долл.

Некоторые финансовые акторы стали менять свой статус. В сентябре Morgan Stanley и Goldman Sachs - крупнейшие инвестиционные банки - фактически становятся коммерческими банками с доступом к кредитам ФРС.

ФРС, начав в 2008 г. цикл смягчения монетарной политики, к концу года довела базовую процентную ставку до 0-0,25 % (в августе 2009 г. ее оставили на том же уровне)⁴.

В целях поддержки ведущих финансовых институтов была увеличена доля государства в акционерном капитале Citigroup (на 28 июля 2009 г. государство владело 34 % акций компаний).

Кроме того, поддержка мелкого и среднего бизнеса включала в себя дополнительные кредиты ФРС; повышение подоходного налога на богатых (20 %-ный акцизный налог "на золотые парашюты"); антикризисная поддержка реального сектора; пакет социальных мер (в том числе увеличение пособий по безработице, на детей, повышение гос. пенсий, помощь малоимущим).

В рамках формировавшейся в течение 2008-2009 гг. антикризисной политики ЕС действует по всем направлениям и использует все возможные рычаги воздействия на макроэкономическую ситуацию. Это и меры по восстановлению ликвидности, и прямая финансовая поддержка, и совершенствование системы регулирования. Если говорить о финансовой поддержке,

то основная ее часть осуществляется по линии национальных бюджетов стран-членов.

Основные параметры денежно-кредитной политики ЕЦБ были суммированы в речи председателя банка Жана-Клода Трише, произнесенной 14 октября 2008 г. Среди них: использование операций на открытом рынке для обеспечения непрерывного доступа к ликвидности платежеспособных банков; увеличение (с сентября 2008 г.) объема ликвидности, предоставляемого посредством стандартных недельных тендеров; предоставление ликвидности с помощью суточных кредитов - овернайт (прежде не использовались); кардинальное расширение сроков кредитования; проведение (с начала октября) кредитных тендеров с фиксированной ставкой при полном обеспечении поданных заявок (до этого не проводились); наконец, сужение коридора между ставками по суточным кредитам и депозитам. В итоге реализации такой политики ЕЦБ провел невиданные по масштабам операции по вливанию на рынок ликвидности.

Другой важный аспект антикризисной программы ЕС связан с совершенствованием системы финансового регулирования и надзора за финансовыми институтами. Было предписано проведение ряда важных регулятивных мер: строгое выполнение финансовыми организациями рекомендаций по прозрачности их политики; реализация "дорожной карты" Экофина по усилению надзора за финансовым сектором (включая уровень ЕС); доработка правил обеспечения финансовой стабильности (в рамках директивы по требованиям обеспеченности капиталом); законодательное ужесточение правил работы рейтинговых агентств и надзора за ними на уровне ЕС.

В отношении промышленного сектора Евросовет подчеркнул необходимость продолжения структурных реформ и одобрил решение Европейского инвестиционного банка (ЕИБ) мобилизовать 30 млрд. евро для поддержки малого и среднего бизнеса, а также повысить обязательства по софинансированию инфраструктурных проектов. Кроме того, были определены макроэкономические меры по поддержке реальной экономики, которые сформулированы в основных пунктах Плана. Главные цели - стимулирование спроса, восстановление потребительского и делового доверия, расширение кредитования и инвестирования в странах ЕС, регулирование ситуации на рынке труда.

Интересно отметить, что значительная часть поддержки ЕС предназначена малому бизнесу. Так, ЕИБ развивает масштабное кредитование банков-партнеров, которые будут выступать как посредники, в дальнейшем предоставляя эти средства бизнесу, что соответствует реализации положений Акта о малом бизнесе (Small Business Act). ЕИБ проводил политику удвоения объемов займов, предоставляемых малому бизнесу в 2008-2009 гг., и доведения их величины до 15 млрд. евро, включая новую кредитную линию, которая позволит осуществлять распределение риска между компанией и банком⁵.

Конечно, программы, проводимые на уровне ЕС, дополняются координацией национальной политики стран-членов. Вернее даже было бы сказать, что политика государств дополняется политикой ЕС. Европейская комиссия 28 января 2009 г. приняла рекомендации по оживлению экономики и утвердила разделы, посвященные каждой из стран ЕС, которые включают меры в рамках Лиссабонской стратегии обеспечения стабильного экономического роста. Эти рекомендации имеют юридическую силу. На практике это означает, что страны ЕС, основываясь на предложениях Еврокомиссии, согласуют сферы, которым каждое государство

должно уделить приоритетное внимание с целью укрепления экономики в среднесрочной перспективе. В разделах, посвященных каждой из стран ЕС, приведен анализ прогресса, достигнутого ею в данных вопросах в условиях кризиса.

Интересно, что предлагаемые меры направлены не только на решение краткосрочных проблем и предотвращение рецессии. Они также нацелены на осуществление структурных реформ, в принципе необходимых Европейскому союзу, и на подготовку экономики ЕС к этапу развития, который последует за восстановлением. Поэтому особое внимание в решениях ЕС уделяется инновациям и стимулированию инвестиций, усилению конкурентных позиций в долгосрочном плане. Для этого разработана стратегия “умных” инвестиций на уровне ЕС. Они включают: инвестиции в повышение эффективности использования энергии и энергосбережение, экологически безопасные чистые технологии, в развитие исследовательской инфраструктуры и Интернета, в повышение эффективности НИОКР, в здравоохранение. Это подготовит Европу к переходу к более эффективной экономике, основанной на минимальном использовании ископаемого топлива и минимальном влиянии на окружающую среду.

¹ *Шитов А.* Американская мечта дала трещину // Рос. газ. 2007. 12 сент. (□ 4472). С. 7.

² *Орлов И.* Финансовый кризис парализовал ипотеку // Коммерсантъ. 2007. 13 сент. (□ 166 (3742)). С. 3.

³ URL: http://www.marketing.spb.ru/mr/realestate/crisis_realty.htm.

⁴ URL: <http://www.imemo.ru/ru/publ/2009/09032.pdf>.

⁵ URL: <http://www.panor.ru/upload/iblock/6e0/stat-2009-10.pdf>.

Поступила в редакцию 03.05.2011 г.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ АКТИВОВ КОРПОРАЦИИ И СТРАТЕГИИ УВЕЛИЧЕНИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА

© 2011 О.В. Крицук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oksanakricuk@mail.ru

В статье рассматриваются процессы образования и капитализации активов корпорации, их значение. Показаны факторы, влияющие на размер акционерного капитала, а также стратегии его увеличения.

Ключевые слова: акция, капитал, корпорация, капитализация, акционерный капитал, фондовый рынок.

Капитализация стоимости предприятия представляет собой финансовое явление, которое характеризует одновременно процесс и результат изменения стоимости, выраженной в денежной форме.

Финансы предприятий и организаций включают в свой состав денежные отношения с санкционированными государством институтами рыночной экономики. Фактически определенная часть таких отношений строится на признании общественно полезной деятельности предприятий, фирм, компаний через основной инструмент фондовых рынков - курсовую стоимость акции.

Акционерный капитал - это собственный капитал акционерного общества. Акционерным обществом признается организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Уставный капитал АО представляет собой совокупность вкладов (рассчитываемых в денежном выражении) акционеров в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами. В силу своей устойчивости уставный капитал покрывает, как правило, наиболее неликвидные активы, такие, как аренда земли, стоимость зданий, сооружений, оборудования.

Собственные акции (доли) включают данные о наличии и движении собственных акций, выкупленных обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования. Иные хозяйственные общества (с ограниченной и дополнительной ответственностью) и товарищества учитывают по этой статье доли участника, приобретенные самим обществом или товариществом для передачи другим участникам или лицам.

Капитализация - прямое следствие многофакторного ее движения, составляющего содержание специфической части финансовых отношений¹. Специфика эта состоит в том, что в целом на фондовых рынках покупаются не товары в их натуральном виде, а знаки рыночной стоимости предприятия в виде акций. Эти знаки, получая курсовую стоимость в результате торгов на фондовом рынке, определяют не только рыночную стоимость предприятия, но и объективные и постоянно присутствующие отклонения действительной стоимости предприятия от рыночной. Эти отклонения порождаются состоянием и перспективами изменений финансов котируемого предприятия, его местом в общем контексте изменения состояния аналогичного бизнеса, многими другими факторами внешнего порядка.

Капитализация - двойственное финансовое явление. С одной стороны, она непосредственно связана с акционированием, эмиссией акций и формированием в результате денежного рыночного распределения уставного фонда (капитала) в оборотной его части. С другой стороны, текущее изменение уровня капитализации предприятия, фирмы, компании лишено признаков образования целевых денежных фондов, т.е. фондирования.

Капитализация представляет собой всеобщую рыночную форму существования и движения стоимости собственного капитала акционерных предприятий, фирм, компаний. Эта всеобщая форма обладает способностью самовозрастать и самоуменьшаться. Она находится в непосредственной связи с финансовыми операциями, финансовой деятельностью и финансами акционерных предприятий и организаций. Связь эта такова, что капитализация определяет и составляет элемент содержания финансовых отношений предприятий, взятых как система. Это означает, что не существует капитализации вне финансов, а сами финансы предприятий и их состояние во многом определяют и зависят от капитализации.

Капитализация стоимости акционерных предприятий и организаций представляет собой двойственное финансовое явление. С одной стороны, это показатель, характеризующий в денежном выражении примерный уровень рыночной стоимости предприятия. Он может быть определен по итогам торгов на любую отчетную дату. С другой стороны, это процесс роста стоимости собственного капитала по котировкам фондового рынка.

Уровень капитализации стоимости основных и ведущих предприятий российской индустрии, фирм и компаний в целом не отражает их действительной стоимости, поскольку занижен. Специфика изменения уровня капитализации состоит в том, что по своей экономической природе капитализация представляет собой движение или изменение превращенной формы части стоимости прибавочного продукта общества, выраженного в денежной форме. Изменение капитализации в принципе есть изменение размера собственного источника финансовых ресурсов предприятия и организации. Этим собственным и главным источником выступает акционерный капитал. В результате капитализации он может возрасти или уменьшиться, что непосредственно связано с переоценкой его активов.

Данную переоценку производит не предприятие или организация, а фондовый рынок, предъявляя определенный спрос на акции предприятия, находящиеся в обращении. Специфика финансовых отношений, выражаемых и отражаемых через процесс капитализации, состоит и в том, что оборотом денежных средств обслуживается фактически лишь часть процесса капитализации. Например, если уровень капитализации на предприятии возрос на 1 млрд. руб., то это не значит, что он обслужен денежным оборотом на эту или большую сумму. Такой рост капитализации может быть обслужен в разы меньшим денежным оборотом. Результаты же движения котировок лишь по части акций, распространенные на все принятые к учету акции, могут обеспечивать увеличение собственного капитала на 1 млрд. Аналогичный процесс происходит при уменьшении капитализации².

Особенностью капитализации выступает и то, что она в полном объеме практически реализуется лишь при полной купле-продаже акционерного предприятия. Изменение же капитализации без такой операции лишь частично влияет на размер собственного капитала предприятия, фирмы, компании. Их финансовые ресурсы, испытывая влияние капитализации, могут

реально увеличиваться или уменьшаться по следующим направлениям: эмиссионный доход от распространения акций по проспектам эмиссии; доход по операциям продажи части пакетов собственных акций, доход по арбитражным сделкам купли-продажи собственных акций. Эти направления так или иначе связаны с возможностями увеличения или потерь (недополучения) собственных финансовых ресурсов, денежных доходов и прибыли. Капитализация и динамика ее изменения оказывают определяющее влияние на ход увеличения реального собственного (уставного) капитала за счет размещения утвержденного размера эмиссии акций.

Оплаченная часть объявленного увеличения уставного капитала реально увеличивает собственные оборотные средства (капитал) предприятия, фирмы, компании, а в случаях, когда цена размещения акций превышает их номинальную стоимость, напрямую увеличивает прибыль предприятия. Важной особенностью взаимодействия финансов предприятий с капитализацией их стоимости выступает также облегчение или затруднение доступа к заемным финансовым ресурсам за счет изменения отношения кредиторов (банков, фирм и частных вкладчиков) к долговым ценным бумагам и прямым запросам предприятия на привлечение заемных средств в свой хозяйственный денежный оборот. Капитализация оказывает прямое влияние на фактическое изменение залоговых возможностей предприятия, фирмы, компании в части их материальных активов, векселей и ценных бумаг, эмитентами которых они являются.

В зависимости от направления своего движения капитализация стоимости акционерного предприятия или организации может быть представлена как денежное выражение неразмещенного источника или непокрытого убытка. Особенность такого источника (прибыли) или непокрытого убытка состоит в том, что они практически через сделку купли-продажи предприятия и организации не реализованы³.

Однако данные отношения обмена (купи-продажи предприятия) могут быть практически реализованы и выступать как движение превращенных в прибыль или убыток форм части чистого дохода общества.

Изменение величины капитализации стоимости предприятия, фирмы, компании сказывается⁴:

- на колебании оценочной, или продажной, стоимости предприятия (организации) и изменениях в его финансово-экономических рейтингах;
- текущей курсовой стоимости и объемах торгов по его акциям;
- возможности привлечения новых инвесторов для размещения дополнительной эмиссии, а также краткосрочных и долгосрочных обязательств по облигациям;
- успешности размещения и масштабах приема в качестве платежных средств, находящихся в обращении, и новых эмиссий векселей;
- доступности по факту получения и суммам предоставляемых коммерческими банками краткосрочных и, главным образом, долгосрочных кредитов;
- оценке потенциальных и фактических партнеров;
- степени рискованности финансово-экономических операций с данным предприятием, фирмой, компанией.

Главная особенность воздействия изменений в размерах капитализации на финансы предприятия, фирмы, компании состоит в дуплете прямых и косвенных изменений в отношении со стороны всех без исключения рынков. Изменение размеров капитализации - важный индикатор финансовой ус-

тойчивости субъекта хозяйствования. Динамика капитализации не тождественна (и, может быть, даже не однонаправленна) изменению платежеспособности и кредитоспособности предприятия, фирмы, компании. Не фондовый рынок как таковой определяет истинное состояние в этих областях финансов предприятий. Вместе с тем фондовый рынок часто весьма чутко реагирует на все крупные и даже мелкие изменения в состоянии экономики и финансов предприятий, фирм, компаний. Кроме того, он улавливает и фокусирует по курсовым стоимостям акций и других ценных бумаг ближайшие и даже отдаленные крупные направления в перспективах изменения финансового состояния эмитентов. Причем часто такие изменения учитываются не раздельно, а против изменений по аналогичным параметрам других предприятий, фирм, компаний того же направления деятельности.

В тех случаях, когда изменение величины капитализации стоимости субъекта хозяйствования сопровождается соответствующим однонаправленным изменением данных параметров финансово-экономические последствия для предприятия, фирмы, компании значительно усиливаются. Это представляет собой закономерность в краткосрочном и долгосрочном движении их финансового состояния под влиянием изменения размеров капитализации.

Вторая особенность изменения в размерах капитализации предприятия, фирмы, компании состоит в том, что сколько-нибудь видимых последствий ее краткосрочной динамики может на состоянии финансов эмитента не сказываться. Это типично для обстановки разнонаправленных колебаний размеров капитализации в более или менее короткие периоды, например в рамках года.

И наконец, третья особенность влияния изменения величин капитализации на финансы субъекта хозяйствования связана с потенциальной возможностью дороже продать все без исключения его ценные бумаги, находящиеся в обращении, а также предназначенные эмитентом для первичного размещения⁵.

В Гражданском кодексе Российской Федерации и Законе об акционерных обществах предусматриваются два способа увеличения уставного капитала: путем увеличения номинальной стоимости акций или выпуска дополнительных акций⁶.

В обоих случаях общество осуществляет регистрацию выпуска акций в соответствии с новым номиналом или с номиналом следующего выпуска в Министерстве финансов Российской Федерации (если в целом они оцениваются на сумму 50 млн. руб. и более) или его органах по месту нахождения общества (на сумму менее 50 млн. руб.), т.е. министерствах финансов или финансовых управлениях субъектов РФ.

Увеличение номинала акций влечет за собой изъятие из обращения акций или сертификатов акций и замену их у акционеров на новые акции или сертификаты, а также внесение соответствующего изменения в реестр акционеров.

Дополнительные акции могут быть выпущены только после полной оплаты уставного капитала. Недопустимо проводить это мероприятие с целью покрытия понесенных обществом убытков. Для акционеров общества может быть установлено преимущественное право на покупку дополнительно выпускаемых обществом акций.

Виды эмиссии акций. Самая первая эмиссия акций предприятия будет называться initial issue (“начальная” или “первоначальная” эмиссия). Каж-

дая последующая будет называться additional share issue (дополнительная эмиссия).

Rights issue происходит тогда, когда предприятие выпускает новые акции, которые размещает среди существующих акционеров в определенной пропорции: например, по одной новой акции на каждые десять уже имеющихся. Rights issue происходит тогда, когда предприятие хочет привлечь дополнительное финансирование, но не хочет менять свою структуру акционеров (shareholding structure), т.е. оно получит деньги за акции, но процент владения капиталом у каждого акционера останется неизменным.

Все вышеперечисленные эмиссии акций учитываются как увеличение акционерного капитала и одновременно - увеличение денежных средств или других активов, полученных за акции.

Bonus issue, она же “бонусная” или “премиальная” эмиссия акций, - самый сложный для учета тип эмиссии. Премиальная эмиссия производится вот для чего. Когда предприятие размещает свои акции по цене выше номинала, разница между номиналом и ценой размещения (она называется “эмиссионный доход”, или share premium) накапливается в специальном резерве в составе капитала, который так и называется: share premium account, или “резерв эмиссионного дохода”. Резерв этот относится к категории не подлежащих распределению резервов, или non-distributable reserves, т.е. раздать его акционерам в качестве дивидендов нельзя.

Так вот основным способом использования нашего share premium account будет премиальная эмиссия акций. Акции, выпущенные в рамках bonus issue, раздаются акционерам без оплаты пропорционально уже имеющимся у них акциям (например, по одной бонусной акции на каждые пять имеющихся). Цель этого мероприятия двоякая: (1) капитализация резервов (т.е. наш share premium reserve превратится после этого в share capital) и (2) предприятие сможет гордо написать о премиальной эмиссии в своем годовом отчете (annual report) и произвести хорошее впечатление на заинтересованных лиц (stakeholders). Запомнить о премиальной эмиссии нужно, что она не связана с денежными потоками (does not generate cash flows). А учитывать мы ее будем как увеличение акционерного капитала (increase in share capital) и одновременно - уменьшение резерва эмиссионного дохода (decrease in share premium).

Всякая подписка на акции сопровождается принятием множества корпоративных актов. Назовем лишь некоторые из них, носящие типовой характер: Извещение об открытой подписке, Обязательство о продаже акций, Свидетельство о взносах, Об ограничениях на подписку и др.

Увеличение уставного капитала может преследовать различные цели. Оно может быть направлено, во-первых, на привлечение дополнительных средств. Во-вторых, на ликвидацию слишком большого разрыва между величиной акционерного капитала и фактическим имуществом общества. Такой разрыв нежелателен, ибо является весьма убедительным показателем увеличения размеров прибыли и падающего на акцию дивиденда, что утяжеляет налоговое бремя.

Одним из действенных направлений привлечения дополнительных источников финансирования производственной деятельности для многих организаций становится выход на фондовый рынок. Фондовый рынок является важным составным элементом финансового рынка. Без развитого фондового рынка невозможно обеспечение благоприятного внутреннего инвестиционного климата в стране.

Фондовый рынок создает эффективный механизм перераспределения капиталов в экономике, а также условия для привлечения стратегически значимого и массового инвестора, в том числе и международного. Развитие национального фондового рынка наиболее результативный путь интенсивного внедрения в систему международных рынков капитала. Выход предприятий и корпораций на фондовый рынок может быть успешным только при росте их капитализации. Успешное функционирование самого национального фондового рынка также предполагает рост его капитализации.

¹ URL: www.finam.ru.

² *Ефимова О.В.* Анализ собственного капитала // Бухгалтерский учет. 2009. □ 1.

³ *Грачев А.В.* Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия // Финансовый менеджмент. 2008. □ 2.

⁴ *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М., 2010.

⁵ *Бланк И.А.* Управление использованием капитала. Киев, 2009.

⁶ Об акционерных обществах: федер. закон от 26 дек. 1995 г. □ 208-ФЗ: [изм. и доп. от 7 авг. 2001 г. □ 120-ФЗ]. URL: <http://www.roskodeks.ru/zakon/1192727438.html>.

Поступила в редакцию 04.05.2011 г.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

© 2011 А.Д. Прокаев

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alexey-prokaev@yandex.ru

В статье определяется роль государства в процессе регулирования рынка недвижимости России. Анализируются факторы, влияющие на снижение уровня государственного вмешательства и определяющие институциональное регулирование. Описываются роль и значение административных и экономических методов институционального регулирования рынка недвижимости России.

Ключевые слова: институциональное регулирование, рынок недвижимости, государственное регулирование, сфера услуг Российской Федерации, клиенты сферы услуг.

Роль и место институционального регулирования сферы услуг на рынке недвижимости, по нашему мнению, определяются рядом основных факторов.

Во-первых, переход к рыночной экономике обуславливает снижение уровня государственного регулирования и повышение уровня рыночных форм регулирования. Российская экономика всегда характеризовалась повышенной ролью государственного регулирования. Кроме того, для России характерно наличие исторических традиций централизации регулирования и управления.

Во-вторых, в условиях любой нестабильности, в частности глобального финансового кризиса, роль государства как стабилизирующего фактора неизбежно возрастает. Государство должно выполнять системообразующую функцию, определяя параметры будущей социально-экономической системы, темпы и направление реформирования регулирования отраслей.

В-третьих, уровень доверия к институтам государственной системы несравненно более высок, чем к институтам частного характера, так как обращение к негосударственным институтам порождает высокую степень недоверия, а участие государства повышает степень доверия к институтам рыночной системы.

В-четвертых, некоторые системы, которые присущи рыночной экономике, в современных условиях оказались изначально под контролем государства либо в силу традиций, либо в силу маловыгодности отрасли, поэтому могли эффективно действовать и развиваться только с поддержкой государства.

В-пятых, неразвитость рыночной инфраструктуры привела к возникновению дистанции в уровне экономического и социального развития между регионами, в частности, сформировались разные уровни удельных стоимостей недвижимости, что обусловило выгодность или невыгодность инвестиционных сделок с ней.

Основываясь на мировом опыте исследования институционального регулирования экономических процессов, определим сущность государственного регулирования сферы услуг на рынке недвижимости в теорети-

ческом и практическом аспектах. С точки зрения теории государственное регулирование сферы услуг на рынке недвижимости - это совокупность экономических отношений хозяйствующих субъектов, обеспечивающих целостность, сбалансированность и устойчивость вышеназванного рынка, а также наиболее эффективное управление рынком услуг.

Система мер государственного регулирования обеспечивает воздействие государства путем направленного действия государственных органов на совокупность экономических отношений, выраженных в экономических законах и закономерностях развития экономики.

Как известно, целенаправленное государственное воздействие государства на сферу услуг на рынке недвижимости осуществляется прямыми (административными) и косвенными (экономическими) методами. Методы прямого (административного) государственного регулирования применимы ко всем участникам рынка и выражены в системах лицензирования деятельности, поддержания порядка на рынке.

Прямое регулирование представляет собой совокупность органов, осуществляющих регулирование, и системы правовых норм, на основании которых производится регулирование. Регулирование рынка недвижимости косвенными методами осуществляется посредством валютной, налоговой, бюджетной политики, системы управления государственной и муниципальной собственностью, а также политики в смежных областях, в частности в жилищно-коммунальном хозяйстве. Специфика деятельности участников рынка недвижимости позволяет органам государственного регулирования применять различные методы функционального и институционального регулирования. Методы институционального регулирования направлены, прежде всего, на регулирование содержания и функций отдельных конкретных институтов, прежде всего института собственности, и направлены на повышение качества управления ими.

Институциональное регулирование направлено, например, на предупреждение банкротств и финансовой несостоятельности субъектов государственного регулирования и на обеспечение стабильности их функционирования на рынке. Такими методами институционального регулирования служат, например, установление требований к размеру собственного капитала субъектов рынка, к структуре активов и пассивов, к требованию и размеру обязательного имущественного страхования и страхования гражданской ответственности. Институциональное регулирование является основой регулирования и широко применяется в сфере услуг с целью защиты определенных финансовых интересов участников рынка. Методы функционального регулирования, в отличие от методов институционального регулирования, определяют правила совершения отдельных операций на рынке (т.е. выполнения определенных функций).

В большинстве случаев для защиты интересов клиентов в сфере услуг на рынке недвижимости акцент ставится на вопросе порядка и качества обслуживания клиентов профессиональными участниками рынка, поэтому методы функционального регулирования преимущественно используются для регулирования рынка. Таким образом, очевидна необходимость принятия стандартов профессиональной деятельности субъектов сферы услуг рынка недвижимости, которые определяют порядок оказания услуг и регламентируют стандарты качества. Весь вопрос - в соотношении мер государственного регулирования в области стандартизации деятельности и мер саморегулирования отрасли общественными объединениями.

Методы функционального регулирования сферы услуг на рынке недвижимости, связанные с установлением правил совершения операций на рынке, пересекаются с вопросами профессиональной этики. Именно по вопросам соблюдения этических норм и обычаев делового оборота среди участников рынка интересы профессиональных участников и государственные интересы совпадают, что позволяет использовать функциональное регулирование в качестве метода воздействия для решения текущих вопросов саморегулирования.

Государственное регулирование сферы услуг на рынке недвижимости должно сочетаться с саморегулированием. При этом необходимость государственного регулирования обусловлена тем, что государство выступает не только как регулятор, но и как крупнейший собственник недвижимости и участник рынка недвижимости. Таким образом, государственное регулирование рынка недвижимости должно строиться на подборе баланса между управлением правами собственности на недвижимость, созданием и управлением эффективными механизмами рынка недвижимости.

В связи с тем что роль сферы услуг на рынке недвижимости является исключительно важной, интерес представляет анализ принципов и задач ее регулирования на федеральном, республиканском, местном и муниципальном уровне управления. Положение сферы услуг на рынке недвижимости определяется ее спецификой, так как услуги проникают на рынок недвижимости гораздо труднее, чем товары. Тем не менее, если речь идет о таком специфическом товаре, как недвижимость, то, в отличие от других рынков, сфера услуг на рынке недвижимости более тесно связана с недвижимостью как товаром. Последнее объясняется сложностью оформления прав собственности, значительными транзакционными издержками, невозможностью без специальных знаний осуществлять операции на данном рынке и регистрировать права собственности.

На федеральном уровне наиболее важные меры регулирования сферы услуг на рынке недвижимости должны быть направлены на установление и поддержание стандартов и правил обслуживания или создание институтов. Необходимо, чтобы данные институты способны были стимулировать создание и поддержание стандартов и правил оказания услуг, мер противодействия иностранным конкурентам и одновременно продвижение экспорта услуг. Хотя этот вопрос достаточно проблематичен из-за того, что в большинстве правовых систем, в том числе и в российской, существует жесткая привязка самой услуги к месту нахождения недвижимости, где и происходит регистрация права.

Основной формой проведения государственной политики и поддержки малого предпринимательства в сфере услуг на рынке недвижимости зарубежных стран являются целевые государственные программы, подкрепленные материальными, кадровыми, информационными и иными ресурсами. К сожалению, в России до сих пор отсутствуют государственные программы поддержки участников рынка недвижимости.

На уровне регионального управления регулирования сферы услуг государственная политика включает в себя в значительной мере выбор стратегии и тактики социальной политики, форм, экономических методов и рычагов воздействия на развитие сферы услуг. Разработаны или находятся в стадии разработки целевые программы по развитию сферы услуг.

Экономические методы управления сферой услуг на рынке недвижимости включают:

- систему налогообложения недвижимости и сделок с недвижимостью, льготы по налогам (установление ставок налогов, порядка их начисления и уплаты, освобождение от налогов, предоставление налоговых вычетов);
- политику учетной ставки центрального банка (имеет значение при сделках с ипотечным покрытием);
- регулирование выпуска и обращения жилищных сертификатов и ценных бумаг на рынке недвижимости;
- предоставление нуждающимся в улучшении жилищных условий гражданам, безвозмездных субсидий для покупки и строительства квартир и домов на коммерческой основе;
- реализацию государственных целевых программ поддержки сферы услуг на рынке недвижимости;
- внешнеэкономическую деятельность в части разработки системы оказания услуг во внешнеэкономических сделках на рынке недвижимости.

Нужно признать, что на текущем этапе развития отечественного рынка недвижимости государственное регулирование риелторской деятельности в России далеко от совершенства. Нельзя утверждать, что в России деятельность риелторов государством никак не регулируется.

Так, Гражданский кодекс Российской Федерации и федеральный закон “О регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним” регламентируют как обязательность регистрации права и перехода права собственности на недвижимое имущество, так и порядок признания ранее возникших прав на объекты недвижимости, регулируют порядок совершения сделок и регистрации обременений прав. Помимо этого, деятельность риелторов регламентируется положениями налогового и финансового законодательства. Государственное регулирование деятельности риелторов в России должно быть таким же, как и во всех цивилизованных странах с развитым рынком недвижимости. Прежде всего, это лицензия на право предоставлять риелторские услуги. Лицензия должна выдаваться только тем, кто пройдет курс обучения и сдаст единый (он может быть и региональным) государственный экзамен.

Закон, регулирующий деятельность риелторов, необходимо принять с учетом опыта работы ведущих риелторских фирм России. Введение в действие закона позволит сделать рынок недвижимости более цивилизованным и сможет способствовать его дальнейшему развитию. Также введение определенных обоснованных порогов вхождения в профессию будет способствовать, в свою очередь, тому, чтобы, во-первых, в ней не было случайных людей. Во-вторых, экономическому агенту будет что терять (в данном случае лицензию, а следовательно, и доход). Но это будет все эффективно только при условии полной прозрачности сделок с недвижимостью и доступности информации о самих риелторах.

1. *Аверин В.Н.* Социальные проблемы устойчивого развития России и ее регионов // Экономика и управление. 2008. □ 1 (16).

2. *Бабурин В.А., Соловьев В.Н.* Особенности социально-экономических исследований в области сервиса // Теоретические и прикладные проблемы сервиса. 2011. □ 1.

3. *Новиков Д.А.* Институциональное управление организационными системами. М., 2009.

4. *Суслицын С.А.* Пространственная результативность государственного регулирования // Экономика и социология. 2007. □ 2.

Поступила в редакцию 04.05.2011 г.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2011 И.В. Камышанец

Самарский государственный экономический университет

E-mail: i.kamyshanets@gmail.com

В статье рассмотрены понятия инвестиционного климата, необходимость его создания в России, дан анализ современной макроэкономической ситуации в стране, перечислены проблемы финансового рынка России и возможные пути их решения. Содержатся прогнозные показатели на будущие периоды.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, финансовый рынок, экономический рост, финансовый центр.

Инвестиционный климат (англ. investment climate) - совокупность экономических, политических, правовых, финансовых и других условий для инвестиций на определенной территории. В условиях глобальной конкуренции за финансовые ресурсы создание благоприятного инвестиционного климата является главным условием привлечения внешних и внутренних инвестиций в экономику. Уровень инвестиций в стране выступает определяющим фактором ее дальнейшего экономического роста и конкурентоспособности в быстроменяющемся мире.

Будущее принадлежит странам, которые сформируют наиболее благоприятные условия и стимулы для осуществления эффективных инвестиций, направленных на развитие инфраструктуры, создание новых и модернизацию существующих предприятий, расширение масштабов их деятельности, освоение новых рынков и активное участие в глобальной конкуренции.

Государство должно сфокусироваться на осуществлении планомерных последовательных действий, направленных на привлечение инвестиций в частный сектор или на основе государственно-частного партнерства, развитие инфраструктуры и формирование внутреннего рынка, а также на снижение инвестиционных рисков. В современном мире трудно представить себе более важную роль государства.

Инвестиционный климат может быть создан не только обладающими суверенитетом странами, но и их составными частями, имеющими возможность регулировать условия для инвестиций на своей территории. Инвестиционный климат также зависит от деловой репутации страны и ее экономических субъектов, социальной ситуации, предпринимательских традиций и ценностей общества.

Вопрос об инвестиционном климате в России ныне выходит на первый план. От него, возможно, более чем от всех других факторов, зависит будущее российской экономики. Суть дела можно объяснить так:

1. Туго затянутый узел социальных, экономических и политических проблем России можно развязать только при условии, что будет обеспечен экономический рост, причем долгосрочный, не менее 4-5 % в год в течение 20 лет.

2. Эту задачу можно решить только при масштабном притоке инвестиций. Загрузка имеющихся мощностей, учитывая их старение и низкую эффективность, позволит увеличить ВВП не более чем на 4-7 %.

3. Есть два принципиально различных пути увеличения инвестиций. Первый - мобилизация ресурсов в руках государства и рост государственных капитальных вложений, что в России сегодня практически невозможно.

4. Второй путь - привлечение в крупных масштабах частных инвестиций - более естествен для рыночной экономики. Но для них как раз нужен благоприятный инвестиционный климат, столь благоприятный, чтобы стимулировать сбережения и чтобы Россия получила предпочтение на международном рынке капитала. Только в этом случае приток иностранных инвестиций будет дополнен прекращением оттока капитала отечественного.

Один из главных показателей инвестиционной эффективности - объем инвестиций в основной капитал. Его динамика представлена ниже (табл. 1).

Таблица 1

Динамика объема инвестиций в основной капитал

Год	Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.
2004	2 865 013,9
2005	3 611 109,0
2006	4 730 022,9
2007	6 716 222,4
2008	8 781 616,4
2009	7 976 012,8
2010	9 151 410,8

Источник. Данные с сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>.

Инвестиции в основной капитал в России в марте 2011 г., по предварительным данным, снизились до 0,3 % в годовом исчислении после падения на 0,4 % в феврале и 4,7 % в январе, отмечается в оперативном докладе Росстата. Таким образом, несмотря на то, что инвестиции снижаются уже третий месяц подряд (в декабре 2010 г. выросли на 10,1 %), темп их спада замедляется. В номинальном выражении объем инвестиций в основной капитал в РФ в марте составил 535,5 млрд. руб. При этом в месячном исчислении (по сравнению с февралем этого года) инвестиции в марте выросли на 17,8 % (в феврале их рост в месячном исчислении составил 30,7 %).

В первом квартале 2011 г., по оценке Росстата, объем инвестиций в основной капитал упал на 1,5 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Аналогичная ситуация наблюдалась в первом квартале 2010 г., когда объем инвестиций упал на 4,8 % по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. В целом, за 2010 г. инвестиции в основной капитал в России выросли на 6 % по сравнению с 2009 г., превысив официальный прогноз Минэкономразвития в 5,9 %.

По оценке Росстата, общий объем инвестиций в основной капитал в РФ по итогам 2010 г. составил 9,105 трлн. руб. Согласно официальному прогнозу Минэкономразвития, в 2011 г. инвестиции в основной капитал вырастут на 9 %. Однако в новой рабочей версии прогноза МЭР ожидается замедление роста инвестиций по итогам года до 6 %.

В целом, в мире ожидается, что рост мировой экономики замедлится до 4 % по сравнению с 4,5-5,0 % в текущем году. Рост будет неоднородным по разным странам и неустойчивым. Долговые проблемы европейских стран не решены, вероятны суверенные дефолты (Греция).

В России в 2011 г. ожидается умеренный рост ВВП - в пределах 4 %, высокая инфляция - 10-11 %, низкая инвестиционная активность частного бизнеса; рост инвестиций со стороны госкорпораций, умеренный рост реальных доходов населения и потребительского спроса - в пределах 4-5 %, приток капитала после трех лет оттока, дефицит бюджета в пределах 2-3 % ВВП, повышение базовых ставок Банка России - в пределах 100 б.п, общее повышение уровня процентных ставок в экономике.

Инвестиционная сфера России испытывает комплексное воздействие следующих негативных факторов:

1) сохраняется тенденция сокращения государственных инвестиций из федерального бюджета в основные производственные фонды;

2) исключительно высокая степень экономических рисков в регионе обуславливает резкое снижение объемов банковских инвестиций;

3) государство не создало материальных и организационных стимулов для того, чтобы сбережения населения республики трансформировались в инвестиции. Большая их часть вкладывается в недвижимость и иностранную валюту, не создавая ресурсов для инвестирования в национальную экономику. Это означает, что фактически предоставляется беспроцентный кредит стране происхождения валюты. Таким образом, страна сегодня поставлена перед сложными инвестиционными проблемами. Важную роль в модернизации промышленности способны сыграть зарубежные капитальные вложения.

Президент страны Д.А. Медведев назвал инвестиционный климат в России "очень плохим". По его мнению, коррупция мешает российской экономике развиваться. "Результат очевиден - деньги бегут из нашей экономики", - сказал Медведев. Возможность безопасной и успешной предпринимательской деятельности имеют не так много людей, как хотелось бы.

Для улучшения инвестиционного климата президент предлагает выполнить десять первоочередных задач:

1) снижение ставки страховых взносов. "Ставка взносов на уровне 34 % может оказаться непосильной для многих видов деятельности", - признал Медведев и поручил правительству до 1 июня подготовить предложения по возможному снижению обязательных страховых взносов с 1 января 2012 г.;

2) создание механизма рассмотрения жалоб на коррупцию. Глава государства поручил генпрокурору оперативно подготовить законопроект, создающий особый механизм рассмотрения жалоб на действия или бездействие госорганов, которые содержат обвинения в коррупции;

3) наделение Минэкономразвития полномочиями вносить предложения об отмене актов, затрудняющих ведение бизнеса;

4) введение института инвестиционного уполномоченного в каждом федеральном округе;

5) устранение избыточного влияния госкомпаний;

6) обеспечение доступа миноритарных акционеров публичных компаний к информации об их деятельности;

7) создание российского фонда прямых инвестиций;

8) сужение сферы компетенции комиссии, контролирующей сделки компаний в стратегических секторах экономики. Правительство должно внести в парламент законопроект, в котором будут определены очевидные исключения из перечня таких компаний. "Это, прежде всего, касает-

ся сделок между организациями, которые и сейчас уже фактически находятся под контролем российских граждан и российских компаний, а также сделок, в которых участвуют международные финансовые организации”, - пояснил президент;

9) повышение качества услуг, востребованных инвестсообществом. По словам президента, речь идет о работе таможни, о качестве обслуживания в аэропортах, процедурах регистрации, процедурах выдачи виз, процедурах выдачи разрешений на работу, о почтовых услугах;

10) организация в регионах мобильных приемных президента. В них специально назначенные сотрудники администрации главы государства будут принимать жалобы от граждан и организаций на действия или бездействие представителей власти.

29 декабря 2008 г. распоряжением Правительства РФ □ 2043-р была утверждена Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г. Данный документ также направлен на создание лучших в стране инвестиционных возможностей, однако в большей части он затрагивает фондовый рынок, нежели банковский и страховой сектор.

Целью Стратегии является обеспечение ускоренного экономического развития страны посредством качественного повышения конкурентоспособности российского финансового рынка и формирования на его основе самостоятельного финансового центра, способного сконцентрировать предложение широкого набора финансовых инструментов, спрос на финансовые инструменты со стороны внутренних и внешних инвесторов и тем самым создать условия для формирования цен на такие финансовые инструменты и соответствующие им активы в Российской Федерации.

Задача создания самостоятельного финансового центра в России предполагает совершенствование налогообложения на финансовом рынке. Без формирования благоприятного налогового климата невозможно качественно повысить ликвидность рынка финансовых инструментов и привлекательность долгосрочных инвестиций, расширить спектр инструментов, обращающихся на финансовом рынке, перечень операций и оказываемых услуг, а также создать условия для преимущественного развития организованного рынка финансовых инструментов.

Задача по формированию благоприятного налогового климата для участников финансового рынка должна найти отражение в основных направлениях налоговой политики на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг. В этой связи следует предусмотреть изменение налогового законодательства Российской Федерации по следующим направлениям:

- совершенствование режима налогообложения услуг, предоставляемых участниками финансового рынка, а также операций с финансовыми инструментами налогом на добавленную стоимость;
- совершенствование режима налогообложения налогом на прибыль организаций, являющихся участниками финансового рынка;
- совершенствование налогообложения доходов физических лиц, получаемых от операций с финансовыми инструментами.

До 2020 г. необходимо решить следующие задачи развития финансового рынка:

- повышение емкости и прозрачности финансового рынка;
- обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры;
- формирование благоприятного налогового климата для его участников;

Таблица 2

**Целевые показатели развития финансового рынка
Российской Федерации**

Показатели	На 1 января 2008 г.	2020 г.
Капитализация публичных компаний, трлн. руб.	32,3	170
Соотношение капитализации к валовому внутреннему продукту, %	97,8	104
Биржевая торговля акциями, трлн. руб.	31,4	240
Соотношение биржевой торговли акциями к валовому внутреннему продукту, %	95,1	146
Стоимость корпоративных облигаций в обращении, трлн. руб.	1,2	19
Соотношение стоимости корпоративных облигаций в обращении к валовому внутреннему продукту, %	3,6	12
Активы инвестиционных фондов, трлн. руб.	0,8	17
Пенсионные накопления и резервы негосударственных пенсионных фондов, трлн. руб.	0,6	12
Соотношение активов инвестиционных фондов, пенсионных накоплений и резервов негосударственных пенсионных фондов к валовому внутреннему продукту, %	4,2	18
Годовой объем публичных размещений акций на внутреннем рынке по рыночной стоимости, трлн. руб.	0,7	3
Количество розничных инвесторов на рынке ценных бумаг, млн. чел.	0,8	20
Доля иностранных ценных бумаг в обороте российских бирж, %	-	12

- совершенствование правового регулирования на финансовом рынке.

Помимо решения указанных задач необходимо повысить эффективность контрольно-надзорной деятельности Федеральной службы по финансовым рынкам, проводить постоянный анализ применения норм законодательства Российской Федерации и на этой основе совершенствовать нормативную правовую базу.

Решение задач настоящей Стратегии позволит создать надежную базу долгосрочного роста российского финансового рынка и сформировать на его основе конкурентоспособный самостоятельный финансовый центр.

Ниже приведены финансовые показатели, которые должны быть достигнуты к 2020 г. при выполнении всех вышперечисленных задач.

1. Изотова Е.В. Проблемы формирования позитивного инвестиционного имиджа России // Экон. науки. 2010. □ 3 (64).
2. Русских А.Ю. Оценка и анализ текущего состояния инвестиционного климата России // Экон. науки. 2008. □ 11 (48).
3. Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007-2030 гг. // Проблемы прогнозирования. 2007. □ 6.
4. Рязанов В. Антикризисная политика в России: стратегические приоритеты и текущие задачи // Экономист. 2009. □ 12.
5. URL: www.gks.ru.
6. URL: www.fcsm.ru.

ЭВОЛЮЦИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: ОТ “ПЕРЕХОДНЫХ ЗАКОНОВ” СОВЕТСКОГО ПЕРИОДА К СОВРЕМЕННОЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЕ

© 2011 Л.М. Павловская

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Pavlovskaya_l.m@mail.ru

В статье рассматривается эволюция банковского законодательства в России в период с 1992 г. по настоящее время. Отражены перспективы дальнейшего совершенствования законодательной базы банковского сектора Российской Федерации.

Ключевые слова: специальное банковское законодательство Российской Федерации, банковская система.

Первые специальные банковские законы 1990 г. “О Центральном банке РСФСР (Банке России)” и “О банках и банковской деятельности в РСФСР” ознаменовали собой новый этап банковской реформы, которая проходила в рамках общей экономической реформы и была ориентирована на построение рыночной системы хозяйствования в стране. Они имели большое значение, поскольку закрепляли новые “правила игры” в банковском секторе и формировали правовую основу для создания двухуровневой банковской системы, состоящей из Центрального банка и сети коммерческих банков, а также небанковских кредитных учреждений.

Первые банковские законы создали условия для совершенствования банковского сектора и бесспорно оказали на него положительное влияние, изменив коренным образом роль коммерческих банков в хозяйстве страны. Однако они содержали в себе ряд недоработок и носили в целом упрощенный характер, отражая особенности переходного этапа экономики. Сохранялась некая традиция, заключающаяся в отсылке субъекта к инструкциям Центрального банка, что придавало законодательным актам рамочный характер. В них недостаточно четко были прописаны многие аспекты, в частности перечень банковских операций, функции и задачи Центрального банка РСФСР (Банка России), порядок надзора за деятельностью коммерческих банков, не было проведено различий между банками и другими кредитными учреждениями, выполняющими отдельные банковские операции.

Кроме того, законы не ограждали банки от возложения на них не свойственных и не отвечающих их интересам операций (к примеру, отслеживание кассовых операций клиентов). За Центральным банком по-прежнему закреплялась функция контроля и надзора за деятельностью кредитных институтов. При этом порядок надзора был недостаточно четко прописан.

С другой стороны, законодательство не позволяло осуществлять в должной мере государственный контроль над определенной частью банковских операций. Отсутствовала система страхования вкладов¹, ограждающая вкладчиков от потерь и махинаций и обеспечивающая выплату дивидендов по вкладам и их возврат.

Все сказанное свидетельствовало об очевидной необходимости дальнейшего совершенствования как самой банковской системы, так и зако-

нодательной ее основы. С середины 1992 г. на уровне Верховного Совета РФ, а затем и Государственной Думы Федерального Собрания РФ началась подготовка предложений о поправках к действующему банковскому законодательству.

Поправки к закону “О Центральном банке РСФСР (Банке России)”² были приняты 26 апреля 1995 г., а поправки к закону “О банках и банковской деятельности в РСФСР”³ - 3 февраля 1996 г. Новая редакция законов ставила перед собой цель, прежде всего, устранить явные недостатки прежних законов. В некоторой степени эта задача была решена. Были частично изъяты отсылки к инструкциям Центрального банка, которые в большом количестве присутствовали в первоначальном варианте, что в значительной мере приблизило их к нормативным актам прямого действия.

В законе “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” были введены статьи, посвященные Национальному банковскому совету, в число задач которого входило рассмотрение Концепции совершенствования банковской системы, проектов основных направлений государственной денежно-кредитной политики, политики валютного регулирования и валютного контроля, наиболее важных вопросов регулирования деятельности кредитных организаций и др.⁴

В законе “О банках и банковской деятельности” были устранены ограничения на число участников кредитного учреждения и на размер их доли в уставном капитале. Был сокращен перечень документов, необходимых для регистрации банков (при одновременном усилении требований к ним - в частности, минимальный уставный капитал для вновь регистрируемых банков). Также в нем декларировалась необходимость создания Федерального фонда обязательного страхования вкладов.

Закон гласил: “...порядок создания, формирования и использования средств Федерального фонда обязательного страхования вкладов определяется федеральным законом” (гл. 6, ст. 38). Иными словами, создание указанного фонда связывалось с принятием специального закона “О гарантировании вкладов населения”. Проект данного закона был внесен на рассмотрение в Государственную Думу еще в июне 1996 г. В течение нескольких лет он дважды принимался и был отклонен в связи с изменяющимися экономическими условиями и пересмотром взглядов на систему гарантирования вкладов, поэтому вступление его в силу затягивалось.

Отсутствие работающей и законодательно обоснованной системы страхования вкладов представляло угрозу для стабильности банковского сектора в связи с возможным массовым изъятием средств вкладчиками. Разразившийся в Азии в 1997 г. финансовый кризис поставил эту проблему ребром.

В данной связи 23 декабря 1997 г. было принято положение Центрального банка РФ “О порядке формирования и использования резервного фонда кредитной организации” □ 9-П. Согласно данному Положению минимальный размер резервного фонда определялся уставом кредитной организации и должен был составлять не менее 15 % уставного капитала (ст. 1, п. 2)⁵. Положение также гласило, что средства фонда обязательных резервов могут быть направлены только на погашение убытков кредитной организации либо на увеличение уставного капитала (ст. 3). Кроме того, в Положении были предусмотрены меры воздействия, применяемые в процессе надзора за порядком формирования и использования резервного фонда (ст. 4).

Состояние банковского сектора в условиях финансового кризиса 1998 г. требовало принятия срочных мер. Отсутствие законодательства в области страхования вкладов населения на некоторое время было компенсировано Решением Банка России “О мерах по защите вкладов населения в банках”, принятое 1 сентября 1998 г. Согласно этому решению в отношении коммерческих банков из прилагаемого списка вводился запрет на осуществление операций по вкладам населения, и им предлагалось заключить в указанные сроки договоры со Сбербанком России о порядке передачи обязательств по вкладам населения. Таким образом, планировалось обеспечить каждому вкладчику, имеющему вклад в кредитных организациях, гарантию государства на период до вступления в силу федерального закона “О гарантировании вкладов населения”. На практике Решение ЦБ применялось недолго - 17 ноября 1998 г. Решением Верховного Суда РФ □ ГКПИ 98-648 оно было признано незаконным (недействующим).

23 декабря 2003 г. был принят федеральный закон “О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации” □ 177-ФЗ. Он устанавливал правовые и организационные основы функционирования системы обязательного страхования вкладов населения, порядок выплаты возмещения по вкладам, а также порядок образования и деятельности Агентства по страхованию вкладов.

Логически дополнил созданную в Российской Федерации систему страхования вкладов федеральный закон от 29 июля 2004 г. □ 96-ФЗ “О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации”. Его принятие имело большое значение для укрепления доверия к банковской системе в целом.

Важным шагом в развитии банковского законодательства в Российской Федерации и приведении его в соответствие с общепризнанными мировыми стандартами стало принятие федерального закона от 25 февраля 1999 г. “О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций” □ 40-ФЗ. Особое внимание в данном законе было уделено мерам по предупреждению банкротства, которые целесообразно проводить до отзыва лицензий на осуществление банковских операций⁶.

Однако, несмотря на принимаемые в стране меры, многие кредитные учреждения оказались не в состоянии расплатиться по своим обязательствам перед гражданами-вкладчиками и другими кредиторами. Возникла угроза масштабных банкротств, в том числе крупных банков. Ситуация могла привести к полной парализации финансовой системы государства и подорвать доверие населения к банковской системе страны.

Для оптимизации деятельности банковской системы и восстановления ее стабильности необходимо было устранить с рынка несостоятельные банки. В этой связи 22 марта 1999 г. начало функционировать Агентство по реструктуризации кредитных организаций (АРКО). Оно представляло собой “некоммерческую организацию, созданную Российской Федерацией в форме государственной корпорации для реструктуризации кредитных организаций с нестабильным финансовым состоянием с целью восстановления и эффективного развития банковской системы в Российской Федерации”⁷.

25 июня 1999 г. был принят федеральный закон “О реструктуризации кредитных организаций” □ 144-ФЗ. В нем определялись статус, функ-

ции и полномочия АРКО. Согласно Закону, “под реструктуризацией понимается комплекс мер, применяемых к кредитным организациям и направленных на преодоление их финансовой неустойчивости и восстановление платежеспособности либо на осуществление процедур ликвидации кредитных организаций в соответствии с законодательством Российской Федерации”⁸.

Агентство было ликвидировано 28 июля 2004 г. федеральным законом «О признании утратившим силу Федерального закона “О реструктуризации кредитных организаций”» и отдельных положений законодательных актов Российской Федерации, а также о порядке ликвидации государственной корпорации “Агентство по реструктуризации кредитных организаций” □ 87-ФЗ.

Финансовый кризис 1998 г. обострил вопрос о роли Центрального банка РФ в развитии и укреплении банковской системы. По мнению ряда экспертов, анализ причин банковского кризиса свидетельствует о том, что он в значительной мере явился результатом проводимой Банком России денежно-кредитной политики⁹. Это поставило необходимость уточнения полномочий Центробанка, поскольку имеющаяся правовая база недостаточно четко регулировала его деятельность и ответственность руководства Банка за принимаемые решения.

10 июля 2002 г. был принят федеральный закон “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” □ 86-ФЗ. Целью новой редакции Закона о Центральном банке было сделать его деятельность более прозрачной. В Законе были уточнены статус и функции Банка России, более соответствующие современному экономическому состоянию. Одним из нововведений стало расширение полномочий наблюдательного органа при Банке России Национального банковского совета¹⁰.

Важной вехой в деле повышения доверия к кредитным организациям и улучшения инвестиционного климата в стране стало принятие 7 августа 2001 г. федерального закона “О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма” □ 115-ФЗ. Он содержал критерии объема, операций, подлежащих обязательному контролю, их перечень, а также определял организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, которые обязаны информировать уполномоченный орган об этих операциях, в число которых входят кредитные организации. Основанием для принятия Закона послужила Конвенция об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности, заключенная в г. Страсбурге (Франция) и ратифицированная Федеральным законом от 28 мая 2001 г. □ 62-ФЗ¹¹.

В связи с острым валютно-финансовым кризисом 1998 г. в стране предпринимались меры, нацеленные на ужесточение валютного контроля, противодействие нелегальной утечке капиталов за границу. По мере преодоления последствий валютного и финансового кризиса, существенного улучшения состояния торгового и платежного балансов, возобновления экономического роста был взят курс на либерализацию валютного регулирования и валютного контроля. Закон “О валютном регулировании и валютном контроле” был принят еще в 1992 г., однако он во многом носил “рамочный” характер и реальное валютное регулирование и контроль опирались на многочисленные подзаконные акты. После кризиса 1998 г. сложившееся положение дел попытались исправить: к Закону

было принято значительное количество поправок, появилось 7 его редакций. В результате было принято решение кардинально изменить текст Закона с тем, чтобы он лучше отражал современные представления о целях и задачах валютного контроля и регулирования. Кроме того, важно было преобразовать его в закон прямого действия путем включения в текст ключевых положений из нормативных актов Центрального банка и федеральных министерств и ведомств. Новый закон □ 173-ФЗ “О валютном регулировании и валютном контроле” был принят 10 декабря 2003 г.¹² Со дня его вступления в силу признавался “утратившим силу Закон Российской Федерации от 9 октября 1992 г. □ 3615-1 “О валютном регулировании и валютном контроле”, за исключением абзаца первого пункта 2 статьи 5, статьи 6.1 в отношении норм, регулирующих порядок открытия юридическими лицами-резидентами счетов в банках за пределами территории Российской Федерации”¹³.

С целью обеспечения стабильных экономических принципов, установления прозрачных кредитных отношений, упразднения излишних административных барьеров в сфере предпринимательства и в конечном итоге создания благоприятного инвестиционного климата в России 30 декабря 2004 г. был принят федеральный закон “О кредитных историях” □ 218-ФЗ. Логическим дополнением к указанному Закону стало принятие федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием федерального закона “О кредитных историях”» от 30 декабря 2004 г. □ 219-ФЗ. Целями данного федерального закона являлось создание и определение условий для формирования, обработки, хранения и раскрытия бюро кредитных историй информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками своих обязательств по договорам займа (кредита), повышения защищенности кредиторов и заемщиков за счет общего снижения кредитных рисков, повышения эффективности работы кредитных организаций¹⁴.

По мнению некоторых экспертов, после 2004 г. в области банковского законодательства в России наступило затишье, и за последние 6 лет оно практически не менялось¹⁵. Большинство принимаемых решений носило “косметический” характер и не представляло собой законов в классическом понимании. Тем не менее этот факт отнюдь не является следствием того, что данная область российского права не нуждается в серьезной работе.

В настоящее время актуальным остается вопрос о совершенствовании законодательной и нормативной базы потребительского кредитования. Разработка проекта закона “О потребительском кредите” в России велась в течение нескольких лет. Планировалось, что уже в весеннюю сессию текущего 2011 г. он будет рассмотрен в первом чтении Госдумой РФ.

Кроме того, требует модернизации законодательство о залоге и обеспечении исполнения обязательств, законодательство об ипотечных ценных бумагах, о секьюритизации банковских активов. Принятие новых законов и внесение поправок в действующее законодательство необходимо для регулирования новых финансовых инструментов (новых видов вкладов и ценных бумаг), внедрение которых становится весьма актуальным в последнее время.

Общие задачи по совершенствованию нормативно-правовой базы в банковском секторе, стоящие перед Правительством РФ и Центральным

банком, обозначаются в Стратегиях развития банковского сектора, разрабатываемых в Комитете по банковскому законодательству Ассоциации региональных банков.

Недостатки действующего в настоящее время правового регулирования являются существенным ограничителем развития рынка банковских услуг и в целом тем фактором, который снижает конкурентоспособность национального финансового рынка России. По мнению экспертов, главным направлением совершенствования специального банковского законодательства, помимо принятия законов, должна стать его кодификация, которая даст возможность проанализировать весь основной нормативный материал банковского законодательства и обеспечить большую взаимосвязанность нормативных актов.

¹ Следует отметить, что создание системы страхования вкладов в СССР началось еще в 1990-е гг. Однако первые “переходные” законодательные акты хотя и допускали привлечение во вклады средств населения коммерческими банками, но не предоставляли достаточных гарантий вкладчикам. “Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик” (утв. ВС СССР 31 мая 1991 г. □ 2211-1) закрепляли солидарную ответственность за гарантии по вкладам за коммерческим банком, Центральным банком и государством, однако это распространялось только на банки, созданные государством, либо банки, в которых государству принадлежало более 50 % акций (паев).

² О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР “О Центральном банке РСФСР (Банке России): федер. закон от 26 апр. 1995 г. □ 65-ФЗ. URL: <http://www.referent.ru>.

³ О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР “О банках и банковской деятельности в РСФСР: федер. закон от 3 февр. 1996 г. □ 17-ФЗ. URL: <http://www.referent.ru>.

⁴ Основная характеристика современного банковского законодательства. URL: <http://www.banki-delo.ru>.

⁵ О порядке формирования и использования резервного фонда кредитной организации: положение Центрального банка РФ □ 9-П (в ред. Указания ЦБ РФ от 1 июля 1998 г. □ 273-У). URL: <http://lawrussia.ru>. “Законы России”.

⁶ В настоящее время также действует федеральный закон от 26 октября 2002 г. □ 127-ФЗ “О несостоятельности (банкротстве)”. Он регулирует отношения банкротства (несостоятельности), не подпадающие под юрисдикцию закона “О несостоятельности” 1999 г.

⁷ О реструктуризации кредитных организаций: федер. закон от 8 июля 1999 г. □ 144-ФЗ: [ред. от 8 дек. 2003 г.] Гл. 5. URL: <http://www.referent.ru>.

⁸ Там же.

⁹ Журавлев А.В. Центральный банк Российской Федерации: Проблемы развития и укрепления банковской системы: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002.

¹⁰ Законы, внесенные с участием Д.А. Медведева и принятые Государственной Думой. URL: <http://pavelmedvedev.ru>.

¹¹ URL: <http://www.cbr.ru>.

¹² О валютном регулировании и валютном контроле // Информ.-аналит. бюл. Фонда “Бюро экономического анализа”. 2003. □ 35.

¹³ О валютном регулировании и валютном контроле: федер. закон от 10 дек. 2003 г. □ 173-ФЗ: [принят ГД ФС РФ 21 нояб. 2003 г.] (действующая ред.). П. 2, ст. 27. URL: <http://www.consultant.ru>.

¹⁴ О кредитных историях: федер. закон от 30 дек. 2004 г. □ 218-ФЗ (с изм. на 21 июля 2005 г.). Ст. 1, гл. 1.

¹⁵ URL: <http://bankir.ru>.

Поступила в редакцию 06.05.2011 г.

НЕОБХОДИМОСТЬ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

© 2011 А.А. Святышева

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Anetta-89@bk.ru

Статья о том, для чего существует кредит, какую роль он играет в жизни человека и в мире в целом.

Ключевые слова: кредит, мировая экономика, физическое лицо, финансы, экономические отношения, коммерческая организация.

Вслед за деньгами изобретение кредита является гениальным открытием человечества. Благодаря кредиту сокращается время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей. Предприятие-заемщик за счет дополнительной стоимости имеет возможность увеличить свои ресурсы, расширить хозяйство, ускорить достижение производственных целей.

Граждане, воспользовавшись кредитом, имеют двойной шанс: либо применить способности и полученные дополнительные ресурсы для расширения своего дела, либо ускорить достижение потребительских целей, получить в свое распоряжение такие вещи, предметы, ценности, которыми они могли бы владеть лишь в будущем.

Кредит выступает опорой современной экономики, неотъемлемым элементом экономического развития. Его используют как крупные предприятия и объединения, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые структуры; как государства, правительства, так и отдельные граждане.

Кредиторы, владеющие свободными ресурсами, только благодаря их передаче заемщику имеют возможность получить от него дополнительные денежные средства. Кредит, предоставляемый в денежной форме, выступает как новые платежные средства.

При всей очевидности той пользы, которую приносит кредит, его воздействие на народное хозяйство оценивается неоднозначно. Зачастую одними специалистами считается, что кредит возникает от бедности, от нехватки имущества и ресурсов, имеющихся в распоряжении субъектов хозяйства. Кредит, по мнению других специалистов, разрушает экономику, поскольку за него надо платить, что подрывает финансовое положение заемщика, приводит к его банкротству.

Возникновение кредита следует искать не в сфере производства продуктов для их внутреннего потребления, а в сфере обмена, где владельцы товаров противостоят друг другу как собственники, юридически самостоятельные лица, готовые вступить в экономические отношения. Товарообмен как перемещение товара из рук в руки, обмен услугами являются той почвой, на которой могут возникнуть и возникают отношения по поводу кредита. Движение стоимости - ядро движения кредита.

Конкретной экономической основой, на которой появляются и развиваются кредитные отношения, выступают кругооборот и оборот средств (капитала).

Объективная необходимость кредита обусловлена особенностями кругооборота капитала, которыми являются:

- постоянное образование денежных резервов и возникновение временных дополнительных потребностей в них;

- различная длительность оборота средств в отдельных ячейках хозяйства, тесное переплетение наличного и безналичного оборота средств;
- обособление капитала в рамках экономических субъектов.

Объективность существования, образования и использования ссудного фонда и конкретной формы его движения - кредита - вызывается необходимостью:

- преодоления противоречий между постоянным образованием денежных резервов, оседающих в процессе оборота у предприятий разных форм собственности, бюджета и населения, и полного использования их для нужд воспроизводства;
- обеспечения непрерывного процесса кругооборота капитала в условиях функционирования многочисленных отраслей и предприятий с различной длительностью кругооборота средств (от одного дня до нескольких лет);
- организации функционирования средств обращения и платежей, основанных на кредитном характере эмитирования денежных знаков и безналичных средств;
- коммерческой организации управления предприятиями.

Познание сущности кредита предполагает раскрытие его основы.

Основа кредита - это наиболее глубокая часть сущности кредитных отношений, это то, на чем "держится" сущность и чем она определяется. Можно также предположить, что она составляет главное в сущности, определяющее свойство кредита, влияющее на все другие свойства¹.

Современные экономисты исследуют понятие "кредит" как экономическую категорию.

Кредит на поверхности экономических явлений представляет собой временную передачу (заимствование) ценностей. Как справедливо отмечено в учебнике "Деньги, кредит, банки" под редакцией О.И. Лаврушина, "экономическая наука о деньгах и кредите изучает не сами вещи, а отношения между субъектами по поводу вещей. В этой связи кредит как экономическую категорию следует, прежде всего, рассматривать как определенный вид общественных отношений"².

Н.Г. Антонов и М.А. Пессель подходят к изучению кредита в более широком смысле, считая, что "и с юридической, и с экономической точек зрения - кредит - это сделка, договор между юридическими или физическими лицами..."³. По своему содержанию сделка, договор есть действие, соглашение, направленное на установление, изменение или прекращение отношений юридических или физических лиц. Подобная трактовка кредита не противоречит вышеприведенному высказыванию. Однако определение кредита через понятия "сделка" и "договор" носит скорее юридический, нежели экономический, характер.

Экономическую сущность кредита можно трактовать следующим образом: кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности⁴. Это толкование пересекается с определением кредита, данным в Гражданском кодексе Российской Федерации, - основополагающие тезисы сохранены.

У кредита есть и социально-экономическая сторона. Кредит является порождением общественных потребностей. В этом смысле социально-экономическая основа кредита заложена в его общественном характере. Вне зависимости от типа общественно-экономических формаций кредит служит их целям. Кредит способствует реализации только таких обществен-

ных целей, при которых: обеспечивается возвращение ссужаемой стоимости; интересы кредитора и заемщика совпадают; не допускается превалирование интересов одной из сторон кредитных отношений. Экономическая и социально-экономическая стороны основы кредита тесно взаимосвязаны.

В результате анализа основы кредита его сущность можно определить как движение стоимости на началах возвратности в интересах реализации общественных потребностей.

Современная экономическая наука изучает кредит с точки зрения общественных отношений между различными субъектами. В кредитной сделке субъекты отношений представлены в качестве кредитора и заемщика, которые являются юридически самостоятельными лицами. Отношения, возникающие между кредитором и заемщиком, строятся на их взаимном экономическом интересе друг к другу. Представляя разные стороны кредитных отношений, кредитор и заемщик преследуют каждый свою собственную цель - предоставить кредит и получить прибыль или, соответственно, взять кредит и извлечь для себя выгоду. Однако, вступая в кредитную сделку, они “демонстрируют единство своих целей, единство своих интересов”⁵. Участники кредитных отношений также имеют определенные обязательства и несут ответственность друг перед другом.

Отношения между кредитором и заемщиком возникают по поводу объекта, который передается от кредитора к заемщику и через определенный промежуток времени возвращается обратно от заемщика к кредитору. В современной экономической литературе авторы рассматривают в качестве объекта кредитных отношений как денежные средства, так и вещи, имущество. Таким образом, кредит может быть представлен в денежной или товарной форме.

Следует заметить, что существуют различия во взглядах экономистов на характер отношений, возникающих по поводу предоставления и обслуживания кредита.

Ряд экономистов придерживается мнения, что кредитные отношения являются частью денежных отношений, а кредит выступает как форма движения ссудного фонда (капитала). Так, Н.Г. Антонов и М.А. Пессель отмечают, что в кредитной сделке “один из партнеров (ссудодатель, кредитор) предоставляет другому (ссудополучателю, заемщику) деньги (иногда имущество)...”. Однако, по их мнению, “в современных условиях все ссуды оформляются в виде денежного кредита, и кредитные отношения являются частью всех денежных отношений. Главное, что отличает денежную ссуду от всех других денежных отношений, - это возвратное движение стоимости... кредит - особая форма движения денег”⁶.

Существует противоположная точка зрения на характер взаимодействия денежных и кредитных отношений. В учебнике “Деньги, кредит, банки” под ред. О.И. Лаврушина отмечается: “Деньги и кредит - это различные не только понятия, но и разные отношения”⁷. В частности, отличие кредитных отношений от денежных наблюдается в составе участников, в проявлении их сущности при отсрочке платежа за тот или иной товар, в потребительных стоимостях, в их движении.

В то же время следует отметить, что согласно действующему законодательству все кредитные отношения оформляются в виде договора о предоставлении кредита, где предмет договора выражен исключительно в денежной форме. С юридической точки зрения отношения по поводу пре-

доставления, возврата кредита и уплаты процентов за его пользование носят денежный характер. В этом смысле понятие “кредитные отношения” можно свести к отношениям по поводу денежных средств.

Таким образом, определение кредитных отношений как денежных отношений исключает другие, неденежные формы кредита. Отметим, что кредит как экономическая категория выражает свою суть независимо от того, в какой форме он выступает. Предоставление кредита в товарной форме не подтверждает его характеристику только как денежных отношений.

Другой подход к трактовке кредита как формы распоряжения средствами также не является полным, так как исчезает специфический элемент, затрагивающий сущностные черты этой экономической категории. Распоряжение ресурсами свойственно не только кредитным отношениям - распорядиться можно и собственными средствами предприятий и организаций, а также финансами; данное качество, следовательно, не только не выделяет кредит из ряда других экономических отношений, но, напротив, как бы “растворяет” его в их массе.

Наконец, нет достаточных оснований и в определении кредита как формы аккумуляции и перераспределения временно свободных денежных средств. Аккумуляция не выражает сущностный атрибут движения ссуженной стоимости. Накопление ресурсов, их аккумуляция в целях предстоящих затрат может осуществляться не столько в интересах их предоставления на началах кредита, сколько для использования накопленных ресурсов на нужды собственного производства, где они выступают не как полученные в кредит, а как собственные средства. Факт аккумуляции ресурсов не входит органически в понятие кредита, не может характеризовать сущность кредитных отношений. Перераспределение представляет собой не суть экономических отношений, а лишь одно из проявлений их сути.

Таким образом, обобщая все вышеизложенное, сущность кредита можно охарактеризовать как передачу кредитором ссуженной стоимости заемщику для использования на началах возвратности и в интересах общественных потребностей⁸.

Структура есть то, что остается устойчивым, неизменным в кредите. Как объект исследования кредит состоит из элементов, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом. Такими элементами являются субъекты его отношений. Пространственно они могут быть удалены друг от друга на разные расстояния, однако характер их взаимных обязательств от этого не меняется. В кредитной сделке субъекты отношений всегда выступают как кредитор и заемщик.

Становление кредитора и заемщика происходит на базе товарного обращения. Процесс купли-продажи товаров не всегда приводит к немедленному получению продавцом их денежного эквивалента, покупатель не всегда имеет возможность сразу заплатить за товар, оплата производится только по истечении определенного срока. Так, продавец становится кредитором, покупатель - должником.

Товарное обращение не представляет собой единственную базу возникновения кредитора и заемщика. Кредитор и заемщик появляются во всех случаях, когда на одном полюсе (у одного субъекта) отсрочено получение эквивалента, на другом - его уплата.

Кредитор - сторона кредитных отношений, предоставляющая ссуду. Кредиторами могут стать субъекты, выдающие ссуду, т.е. реально предоставляющие нечто во временное пользование. Чтобы выдать ссуду, креди-

тору необходимо располагать определенными средствами. Их источниками могут стать как собственные накопления, так и ресурсы, позаимствованные у других субъектов воспроизводственного процесса. В современном хозяйстве банк-кредитор может предоставить ссуду не только за счет своих собственных ресурсов, но и за счет привлеченных средств, хранящихся на его счетах, а также мобилизованных посредством размещения акций и облигаций.

С образованием банков происходит концентрация кредиторов. Мобилизуя свободные денежные ресурсы предприятий и населения, банкиры становятся коллективными кредиторами.

Мобилизация высвободившихся ресурсов кредиторами носит производительный характер, поскольку она обеспечивает их превращение в “работающие” ресурсы. Размещая ссуженную стоимость, кредитор обеспечивает ее производительное использование как для своих собственных целей, так и для целей других участников воспроизводственного процесса.

Заемщик - сторона кредитных отношений, получающая кредит и обязанная возвратить полученную ссуду.

Особое место заемщика в кредитной сделке отличает его от кредитора:

- Во-первых, заемщик не является собственником ссужаемых средств, он выступает лишь их временным владельцем; заемщик пользуется чужими ресурсами, ему не принадлежащими.

- Во-вторых, заемщик применяет ссужаемые средства как в сфере обращения, так и в сфере производства (для приобретения материалов и расширения и модернизации производства). Кредитор же предоставляет ссуду в фазе обмена, не входя непосредственно в производство.

- В-третьих, заемщик возвращает ссужаемые ресурсы, завершившие кругооборот в его хозяйстве. Для обеспечения такого возврата заемщик так должен организовать свою деятельность, чтобы обеспечить высвобождение средств, достаточных для расчетов с кредитором.

- В-четвертых, заемщик не только возвращает стоимость, полученную во временное пользование, но и уплачивает при этом больше, чем получает от кредитора, является плательщиком ссудного процента.

- В-пятых, заемщик зависит от кредитора, кредитор диктует свою волю. Экономическая зависимость от кредитора заставляет заемщика рационально использовать ссуженные средства, выполнять свои обязательства как ссудополучателя. Даже возвратив ссуженные средства, а также уплатив приращение к ним в виде ссудного процента, заемщик не утрачивает своей зависимости от заимодавца: потенциально в своем прежнем кредиторе он видит нового кредитора, а поэтому должен полностью выполнить все обязательства, вытекающие из договора о ссуде, создав основание для очередного получения кредита.

Занимая зависимое от кредитора положение, заемщик не теряет своей значимости в кредитной сделке как полноправной стороны. Без заемщика не может быть и кредитора. Заемщик должен не только получить, но и использовать полученные во временное пользование ресурсы, причем таким образом, чтобы полностью рассчитываться по своим долгам. В этом смысле заемщик - такая производительная сила, от которой зависит эффективное применение ресурсов, полученных во временное пользование.

Помимо кредиторов и заемщиков, элементом структуры кредитных отношений является объект передачи - то, что передается от кредитора к заемщику и что совершает свой обратный путь от заемщика к кредитору (см. рисунок).



Рис. Структура кредита

Источник. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. М., 2004. С. 247.

Объектом передачи выступает ссуженная стоимость, как особая часть стоимости. Она представляет собой своеобразную нереализованную стоимость. Высвободившаяся стоимость, оседающая у одного из субъектов кредитных отношений, характеризует замедление ее движения, невозможность в данный момент вступить в новый хозяйственный цикл.

Благодаря кредиту стоимость, временно остановившаяся в своем движении, продолжает путь, переходя к новому владельцу, у которого обозначилась потребность в ее использовании на нужды производства и обращения.

Ссуженная стоимость обладает рядом характеристик:

- 1) стоимость в рамках кредитных отношений обладает особой добавочной потребительной стоимостью;
- 2) важной чертой ссуженной стоимости является ее авансирующий характер;
- 3) стоимость, “уходящая” от кредитора к заемщику, сохраняется в своем движении.

¹ Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. М., 2000. С. 25.

² Там же. С. 124.

³ Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. М., 1995.

⁴ Тулкачев А.Н. Российское предпринимательское право: учеб. пособие для вузов. М., 2003. С. 245.

⁵ Лаврушин О.И. Указ. соч. С. 158.

⁶ Антонов Н.Г., Пессель М.А. Указ. соч. С. 54.

⁷ Лаврушин О.И. Указ. соч. С. 158, 147.

⁸ Там же. С. 148.

Поступила в редакцию 06.05.2011 г.

ИНСТИТУТЫ В РОССИИ И ПУТЬ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2011 В.Н. Титов

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: titovvn@mail.ru

Последний мировой кризис показал, насколько сильна уязвимость России. В статье делается попытка оценить влияние качества институтов на развитие нашей страны. Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется как инновационный, поэтому рассматривается возможность построения в России инновационной экономики, анализируются препятствия, которые необходимо для этого преодолеть.

Ключевые слова: институты, инновационная экономика, глобализация, финансовая интеграция, межличностное доверие, институциональное доверие, мировой кризис.

Основными особенностями современного этапа развития мировой экономики являются приоритетная роль инноваций и процесс глобализации, ускорившийся в 1990-е гг. Инновационная экономика, способная генерировать массовый поток нововведений, особенно требовательна к культурной среде, науке и образованию, условиям свободы творчества, предпринимательства, развития интеллекта. Проявлениями глобализации выступают расширение мировой торговли, углубление международного разделения труда и финансовая интеграция, в рамках которой происходит перелив капиталов между странами и, как следствие, стирание границ между национальными финансовыми рынками. Глобализация предъявляет новые требования к совместным действиям национальных правительств, взаимоотношениям государственного и частного секторов, мобильности рабочей силы.

После краха коммунизма, распада СССР и выхода из трансформационного кризиса (1989-1999) Россия столкнулась с существенно изменившимся внешним миром, в который необходимо было встраиваться. Развитые страны ушли далеко вперед, прежде всего в развитии инновационной экономики. Для России это означало необходимость серьезных институциональных преобразований, преодоления культурного барьера.

Среди характерных для России институциональных и культурных трудностей на пути перехода к инновационной стадии развития доктор экономических наук профессор Е. Ясин и М. Снеговая выделяют следующие:

- традиция авторитаризма, укоренившееся представление, что Россия не может существовать без царя, генсека или самовластного президента. Сегодня первые лица государства охотно используют идею авторитаризма, умалчивая при этом о его негативных сторонах. Между тем авторитаризм не создает условий для развития гражданской ответственности;

- с авторитаризмом тесно связана бюрократия, составляющая главную опору власти авторитарного лидера. Квалифицированная и ответственная бюрократия возможна только как аппарат, подвергающийся жесткому общественному контролю. Коррупция, сопровождающая бюрократию

тию, неотделима от нее, так как она выражает особые интересы бюрократии. Масштабы российской коррупции, особенно на верху бюрократической иерархии, сегодня опасно велики и неискоренимы без общественного контроля над бюрократией;

- правовой нигилизм, неуважение к закону, прежде всего со стороны самой власти. Слабость закона и судебной системы не позволяет поддерживать здоровую конкуренцию, спрос на инновации ограничивается, преобладают тенденции к оппортунистическому поведению и поиску ренты. В такой ситуации авторитаризм и бюрократия не могут поступиться властью, ибо тогда и они будут подвластны закону;

- клиентелизм - распространенность неформальных олигархических / бюрократических кланов, основанных на патрон-клиентских отношениях. Клиентелизм удовлетворяет потребности в доверии. М. Афанасьев замечает, что клиентарно организованные социальные сети восполняют “дефицит государства”, но могут и подрывать официальные публичные институты. Если устраняется “дефицит государства” и формируются публичные институты и гражданское общество, клиентарные сети исчезают или противодействуют этим институтам¹.

Перечисленные явления - основные препятствия для развития эффективной рыночной экономики в России, особенно инновационной, поскольку они подавляют предприимчивость и оригинальность.

Экономические реформы, направленные на построение в России рыночного хозяйства, продолжаются уже более 20 лет, но результаты и перспективы рыночной модернизации остаются в значительной мере неопределенными.

Рецессия, начавшаяся в конце 2007 г. в США как обычная циклическая “заминка”, приобрела осенью 2008 г. глобальный характер. Для российской экономики кризис оказался очень тяжелым: резко снизились объемы производства, внешней торговли, международных резервов; значительно обесценился рубль; серьезно пострадали доходы и сбережения населения; возросла безработица, особенно в моногородах, созданных вокруг крупных предприятий. Наконец, на смену громадному бюджетному профициту пришел существенный дефицит, что резко уменьшило потенциал “сопротивляемости” российской экономики к будущим шокам. Нестабильность российской экономики превзошла все ожидания, Россия оказалась беспспорным “лидером” по глубине спада годового валового внутреннего продукта (ВВП) (-7,9 % в 2009 г. - см. табл. 1). В остальных странах снижение ВВП было меньше (обычно на 2-3 процентных пункта).

Одной из гипотез, почему экономика России оказалась столь уязвимой, по мнению С. Смирнова, является низкое качество ее институтов. Согласно данным Всемирного экономического форума, Россия относится к числу стран с наихудшим развитием институтов. Среди 24 крупнейших стран Россия находится на последнем месте по двум из 19 “номинаций” (достоверность отчетности и права миноритариев), на предпоследнем по трем (защита прав собственности, независимость судебной системы, уровень корпоративной этики), на третьем с конца еще по пяти. Интегрально ситуация оценивается хуже только в Аргентине, а в Италии, если верить данным ВЭФ, общая картина напоминает российскую. При этом относительно высокое качество институтов присуще не только развитым странам, но и многим развивающимся, в частности Саудовской Аравии, Южной Африке, Тайваню, Южной Корее, Индии, Китаю, кото-

Таблица 1

Мировой кризис и динамика ВВП в 2007-2008 гг.*

Страна	Прирост ВВП			
	2007	2008	2009	Разность (2009-2007)
США	2,1	0,4	-2,4	-4,5
Китай	13	9	8,7	-4,3
Япония	2,4	-1,2	-5,2	-7,6
Германия	2,5	1,3	-5	-7,5
Индия	9,9	6,3	5,7	-4,2
Великобритания	2,6	0,5	-5	-7,6
Франция	2,3	0,3	-2,2	-4,5
Россия	8,1	5,6	-7,9	-16
Италия	1,5	-1	-4,9	-6,4
Бразилия	6,1	5,1	-0,2	-6,3
Мексика	3,3	1,3	-6,5	-9,8
Канада	2,5	0,4	-2,6	-5,1
Южная Корея	5,1	2,2	0,2	-4,9
Тайвань	5,6	0,7	-1,9	-7,5
Турция	4,7	0,9	-4,7	-9,4
Польша	6,8	5	1,7	-5,1
Саудовская Аравия	3,3	4,5	0,2	-3,1
Таиланд	4,9	2,5	-2,3	-7,2
Аргентина	8,7	6,8	0,9	-7,8

* См.: Смирнов С. Факторы циклической уязвимости российской экономики // Вопр. экономики. 2010. № 6; IMF, OECD, национальные статистические агентства, расчеты Центра развития.

рые обычно находятся в верхней половине списка, упорядоченного по качеству институтов.

При сопоставлении отдельных показателей качества институтов с “перепадом” в темпах экономического роста в некоторых случаях обнаруживается статистически значимая корреляция. Например, коэффициент парной корреляции между “перепадом” темпов в ходе кризиса 2008-2009 гг. и защищенностью прав собственности составляет 0,41 (а между “перепадом” темпов и защищенностью прав миноритариев - даже 0,47), что указывает на наличие значимой связи между качеством институтов и стабильностью национальной экономики. С. Смирнов выделяет следующие институциональные параметры, от которых стабильность экономики зависит в первую очередь: защита прав собственности, независимость судебной системы, отсутствие фаворитизма в решениях госчиновников; качество корпоративного аудита и финансовой отчетности; правовая защита интересов миноритарных акционеров (табл. 2)².

В современных условиях необходимость становления в России инновационной экономики очевидна. Важным условием реализации такой хозяйственной системы являются инвестиции. В условиях финансовой интеграции на мировых рынках происходит конкуренция стран за капиталы. В этой борьбе важным фактором выступает уровень доверия людей друг к другу (межличностное доверие), а также к институтам и организациям (институциональное доверие). Чем выше уровень доверия в стране, тем ниже транзакционные издержки и, следовательно, большая привлекательность для инвестиций. Попробуем оценить уровень межличностного и институционального доверия в России.

Таблица 2

“Усредненное” качество государственных и корпоративных институтов
(1 - очень плохие, 7 - хорошие)

Компонент глобального индекса конкурентоспособности ВЭФ	Турция, Россия, Аргентина, Мексика	Бразилия, Индия, Китай	Остальные крупные страны
Защита прав собственности	3,5	4,8	5,4
Независимость судебной системы	3	4,2	5
Отсутствие фаворитизма в решениях чиновников	2,5	3,3	3,9
Доверие к полиции как к стражу законности и порядка	3,1	4,3	5,2
Качество корпоративного аудита и достоверность финансовой отчетности	4,1	5,	5,3
Эффективность контроля собственников (советов директоров) за деятельностью корпораций	4,2	4,6	5
Правовая защита интересов миноритарных акционеров	3,8	4,6	4,8

По данным проведенного в феврале 2009 г общероссийского опроса по репрезентативной выборке, 28,1 % опрошенных россиян считают, что “большинству людей можно доверять”. Подавляющая часть респондентов (66,8 %) считают, что в отношениях с людьми “надо быть предельно осторожными”.

Для верной интерпретации таких результатов сравним Россию с другими странами (табл. 3).

Приведенные данные показывают сильную дифференциацию стран. Наиболее высокий уровень доверия в Скандинавских странах, где ответ

Таблица 3

Сравнение мнений граждан России, развитых
и развивающихся стран в 2005-2008 гг.*

Страна	% граждан, считающих, что большинству людей можно доверять
Швеция	65,2
Дания	н.д.
Китай	52,3
Нидерланды	42,6
США	39,1
Япония	36,6
Германия	33,8
Великобритания	30
Ю. Корея	28
Италия	27,5
Россия	24,6
Индия	20,7
Испания	19,8
Франция	18,7
Египет	18,5
Аргентина	17,4
Мексика	15,4
Колумбия	14,3
Иран	10,5
Бразилия	9,2
Турция	4,8

* Доверие в современной России / М. Сасаки [и др.]
// Вопр. экономики. 2010. № 2.

“большинству людей можно доверять” устойчиво дают порядка 60 % опрошенных. Но в англосаксонских странах (США, Великобритания, Канада, Австралия) этот ответ выбирают уже почти вдвое реже - порядка 30-40 % респондентов. В Латиноамериканских странах уровень доверия колеблется обычно в районе 15-25 %. Самыми “недоверчивыми” оказались такие страны, как Турция и Бразилия, где положительно отвечают на этот вопрос обычно не более 10 % граждан. В целом, видна тенденция: уровень доверия выше в развитых странах и ниже в странах догоняющего развития. Россия находится где-то на границе между развивающимися и развитыми странами.

Сравним Россию с другими постсоциалистическими странами (табл. 4).

Таблица 4

Сравнение мнений граждан России
и других постсоциалистических стран в 2005-2008 гг.*

Страна	% граждан, считающих, что большинству людей можно доверять
Белоруссия	н.д.
Украина	24,5
Болгария	19,6
Чехия	н.д.
Литва	н.д.
Россия	24,6
Венгрия	н.д.
Сербия и Черногория	13,6
Польша	18,1
Латвия	н.д.
Молдова	17,6
Румыния	19,3
Грузия	17,6

* Доверие в современной России / М. Сааки [и др.] // Вопр. экономики. 2010. № 2.

Данные по постсоциалистическим странам достаточно компактны, уровень доверия находится в пределах 15-25 %. Россия среди стран с переходной экономикой является страной со средними показателями.

Таким образом, Россия по показателю межличностного доверия заметно отстает от развитых стран, но для страны с переходной экономикой ее показатели вполне нормальны.

Перейдем к анализу институционального доверия. Институциональное доверие - основа сложно организованных обществ, где существуют специальные организации, которые формируют и поддерживают “правила игры”. Поскольку главным “конструктором” институтов в современном мире выступает государство, постольку наиболее важным аспектом институционального доверия следует считать доверие к правительству.

По данным общероссийского опроса в феврале 2009 г., уровень доверия практически ко всем социальным организациям в современной России достаточно низкий: средний индекс всех ответов колеблется между вариантами “в чем-то доверяю” и “не очень доверяю” (табл. 5).

По данным таблицы мы видим, что наиболее высоко доверие к федеральным властям, заметно ниже к местным властям, милиции и Думе. Таким образом, демократическим институтам в России доверяют меньше всего: Думе - меньше, чем милиции, а некоммерческим организациям - гораздо меньше, чем Думе.

Таблица 5

Показатели институционального доверия в России, 2009 г.*

Насколько Вы доверяете... ?	Ответы респондентов, %			
	Полностью доверяю	В чем-то доверяю	Не очень	Совсем не доверяю
Федеральному правительству	12,1	39,6	29,6	11,5
Прессе	6,9	40,5	36,3	13,7
Местному правительству	8,5	35,4	32,3	19,1
Милиции	8,7	33,3	33,8	21,6
Государственной Думе РФ	8,1	28,1	33,6	20,4
Некоммерческим организациям	3,1	20,6	32,6	22,8

* Доверие в современной России / М. Сасаки [и др.] // Вопр. экономики. 2010. № 2.

Для сравнения уровня институционального доверия в России с таковым в других странах воспользуемся данными исследования “Trust Barometer - 2007” (табл. 6).

Таблица 6

Сравнительные данные о доверии граждан к различным организациям, % доверяющих*

Страна	Организации			
	правительство	СМИ	бизнес	НГО
Развитые страны				
Нидерланды	66	55	60	61
Швеция	57	29	56	29
Япония	53	41	52	55
Испания	40	49	51	57
США	38	43	53	57
Италия	32	33	42	62
Франция	26	27	28	60
Германия	24	29	31	39
Великобритания	16	19	44	41
Развивающиеся страны				
Китай (КНР)	78	68	67	56
Мексика	47	61	71	71
Индия	41	55	67	52
Бразилия	28	62	65	57
Ю. Корея	26	44	46	46
Страны с переходной экономикой				
Россия	32	35	39	27
Польша	17	46	45	49

* Доверие в современной России / М. Сасаки [и др.] // Вопр. экономики. 2010. № 2.

По данным таблицы мы видим, что уровень институционального доверия в России ко всем организациям ниже уровня не только в развитых странах, но и в развивающихся. Однако это свойственно странам с переходной экономикой, о чем свидетельствуют табличные данные Польши.

На сегодня транзакционные издержки в России, обусловленные, в частности, низким уровнем доверия, слишком велики для того, чтобы наша страна могла составить достойную конкуренцию за инвестиции на мировом финансовом рынке. Однако, если взять во внимание социалистическое прошлое нашей страны и необходимость перестроения всей системы хозяйствования по новым принципам, наши шансы занять достой-

ное место в мире не так уж малы. Но необходимо, в первую очередь, осознание наших пороков правящей элитой страны и, что еще важнее, их желание что-то менять, стремиться к построению демократии, без которой невозможна инновационная экономика, а следовательно, существенный вес страны в мировом хозяйстве.

Имеет место мнение, что у России свой путь. Действительно, не существует идеальной модели устройства государства, но есть определенные границы и правила, институты, принятые мировым сообществом. Экономике стран на современном этапе развития общества связаны между собой потоками инвестиций, подобно связи органам в организме человека посредством вен и артерий. Процесс глобализации помимо плюсов имеет и много негативных последствий, но он необратим при таких уровнях развития, поэтому целью всех стран, и России в частности, является создание институтов, которые были бы способны такие негативные последствия сглаживать.

У нас сегодня есть выбор: не отделяться от хода развития мировой хозяйственной системы и строить государство и экономику, стремящиеся к твердому положению среди развитых стран, или же выбрать “свой” путь, выпасть из общего течения и пытаться карабкаться к благосостоянию в одиночку. Представляется, что, несмотря на болезненность мировой системы, которая проявилась в период мирового кризиса, начавшегося в 2008 г., предпочтительнее для России не двигаться к изоляции, а принять активное участие в построении мировой инновационной экономики и соответствующих ей финансовых, политических, социальных, культурных и других институтов.

¹ Ясин Е., Снеговая М. Институциональные проблемы России в мировом контексте // *Вопр. экономики.* 2010. □ 1.

² Смирнов С. Факторы циклической уязвимости российской экономики // *Вопр. экономики.* 2010. □ 6.

Поступила в редакцию 05.05.2011 г.

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ И МОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ

© 2011 В.Я. Вишневер

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ab3535@mail.ru

В статье рассматриваются особенности функционирования международных стратегических альянсов в условиях развития конкурентно-монопольных отношений.

Ключевые слова: конкуренция, монополизация, стратегический альянс.

Международный стратегический альянс (МСА) представляет собой относительно продолжительное по времени межорганизационное соглашение по сотрудничеству, которое предусматривает совместное использование ресурсов и (или) структур управления двух либо более самостоятельных организаций, расположенных в двух или более странах, для совместного выполнения задач, связанных с корпоративной миссией каждой из них.

В широком смысле к МСА относятся функциональные соглашения (например, по совместным научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам, развитию производства, совершенствованию продукции, консорциумам и др.), соглашения об участии в активах как с созданием новой организации (например, совместные предприятия), так и без образования новой организации (взаимный обмен акциями, приобретение небольшой доли участия). Таким образом, МСА являются функциональными структурами, основанными на формальном или неформальном договоре. Организации-учредители осуществляют совместное управление и контроль за совместной деятельностью.

Стратегическая значимость альянса для участников достигается за счет соглашений, которые компенсируют слабые стороны или создают конкурентные преимущества участников, соответствуют долгосрочным стратегическим планам партнеров, имеют целенаправленные “рациональные цели для связей одной фирмы с другой.

В прошлом союзы фирм, с точки зрения мотивации их создания, зачастую были ограниченными. В качестве цели могло ставиться достижение определенных объемов продаж на рынках отдельных товаров. Однако в современных условиях при создании альянсов компании все чаще ставят перед собой более глубоко идущие цели. Посредством сотрудничества фирма-участница может внедриться на новые рынки, получить доступ к новым технологиям, обеспечить экономию за счет “эффекта масштаба”, преодолеть государственные и инвестиционные барьеры либо быстрее, чем действуя самостоятельно и используя рыночные трансакции (сделки), либо дешевле, чем путем приобретения другой фирмы или слияния с ней. МСА стали жизненно важным элементом организационной структуры компаний, устойчивое преимущество которых в возрастающей степени зависит не только от способности оптимально использовать внутренние ресурсы для реализации стратегических целей, но и от характера отношений с партнерами, являющимися настоящими или потенциальными конкурентами.

Вне зависимости от формы и структуры всем альянсам присуща определенная интеграция между партнерами - в меньшей степени, чем при поглощении или слиянии, но в большей, чем при простых отношениях купли-продажи.

МСА должны обладать следующими свойствами. Во-первых, комбинация ресурсов партнеров должна быть направлена на создание ценности, общая величина которой превышала бы ценность, созданную при раздельном использовании ресурсов. Такой тип синергии распространен во многих современных видах деятельности, особенно в отраслях высоких технологий. Во-вторых, особенностью является то, что две или более организации, объединенные для реализации согласованных целей, остаются независимыми после формирования альянса. В-третьих, фирмы-партнеры совместно делят выгоды от функционирования альянса и осуществляют совместный контроль. В-четвертых, организации-партнеры оказывают постоянную поддержку одному или нескольким стратегическим направлениям деятельности альянса, например, развитию технологии, производству продукции и т. п.

Ни один из партнеров по альянсу не может контролировать процесс принятия стратегических решений по широкому кругу проблем бизнеса другим партнером (партнерами). В противном случае альянс перерастает в более интегрированную форму кооперации - финансово-промышленную группу с доминирующей ролью головной компании.

МСА играют заметную роль в жизнедеятельности ключевых отраслей мировой экономики. Например, в США относительно высокая концентрация МСА в производстве компьютеров, в фармацевтике, автомобилестроении, аэрокосмической промышленности и в сфере развлечений объясняется, в частности, тем, что компании ищут пути сотрудничества с целью снижения характерных для этих отраслей высоких издержек по входу в отрасль, высоких тарифных и (или) нетарифных барьеров, значительных технологических и операционных рисков¹.

Различают две группы международных стратегических альянсов:

Первая группа основана на заключении соглашений о сотрудничестве, контрактах (франчайзинг, продажа лицензий и др.) или неформальном взаимодействии (без оформления документов).

Вторая группа предполагает обмен акциями, создание совместных предприятий.

Дополнительно можно выделить:

- альянсы горизонтального типа - создаются с фирмами, осуществляющими хозяйственную деятельность на той же стадии производственного процесса, оказывающими одинаковые услуги (альянс между Deutsche Telecom, France Telecom и Sprint (США));

- альянсы вертикального типа - формируются с поставщиками сырья или потребителями продукции;

- альянсы фирм, производящих и оказывающих взаимодополняемые товары и услуги (крупные авиаперевозчики с местными региональными авиакомпаниями).

МСА имеют ряд особенностей. Существуют значительные различия между стратегическими союзами, основанными на долгосрочных отношениях партнеров, и партнерскими отношениями контрактного типа, так как последний вид сотрудничества существует ограниченное время и используется для конкретных проектов или целей. Обычные контрактные

отношения, как правило, не предполагают развития отношений в дальнейшем.

МСА основан на заключении среднесрочных или долгосрочных, двусторонних или многосторонних соглашений. В него могут вступать не только поставщики и клиенты (например, Marks&Spencer заключила неформальные стратегические союзы со многими поставщиками товаров), но и конкуренты (например, Grundig и Philips, объединившие свои усилия в области видеозаписи). В рамках стратегических союзов осуществляется совместная координация стратегического планирования и управления участниками деятельности, что позволяет им согласовать долгосрочные партнерские отношения с выгодой для каждого участника.

МСА создаются на основе горизонтальной межфирменной кооперации, а также между компаниями, занятыми в смежных сферах деятельности и обладающими взаимодополняющими технологиями и опытом. Они, как правило, не являются самостоятельным юридическим лицом. Компании могут быть участниками множества стратегических альянсов.

МСА достаточно подвижны, свободны для партнеров, более ориентированы в будущее, уменьшают неясность и неопределенность в отношениях партнеров, увеличивают стабильность в обеспечении ресурсами и распределении продукции и услуг. Они создаются на определенный срок, распадаются, когда необходимость в объединении отпадает.

МСА оказывают влияние на конкуренцию: объединившиеся компании направляют усилия в большей степени против общих конкурентов, чем против друг друга.

В МСА также можно выделить четыре разновидности:

- альянсы с акционерным участием в существующих предприятиях;
- стратегические альянсы с созданием новых компаний (совместных предприятий);
- консорциумы для реализации инвестиционных проектов;
- альянсы со слабой кооперацией.

С точки зрения сферы деятельности стратегические альянсы условно можно разделить на три вида:

- альянсы по реализации проектов НИОКР;
- альянсы по организации совместного производства;
- альянсы по совместному освоению новых рынков.

Наибольшее распространение получили альянсы, создаваемые в целях сотрудничества в сфере НИОКР. В настоящее время к этой группе относятся более половины всех стратегических союзов².

Сегодня многие организации, малые и крупные, используют альянсы с конкурентами, клиентами, поставщиками и государственными структурами и создают обширную транснациональную сеть, объединяющую множество организаций по всему миру. Они, заключая международные соглашения по сотрудничеству, ищут возможности для получения нового знания, необходимого для того, чтобы завоевывать новые рынки, осваивать и внедрять новую продукцию.

Интенсивная глобальная конкуренция является основной движущей силой возникновения МСА. Чтобы не отстать от конкурентов и тем более обогнать их, фирме необходимо вступить на путь постоянных инноваций, культивировать организационную гибкость в условиях растущей изменчивости внешней деловой среды, ограниченности ресурсов, рыночной неопределенности. Развитие способности эффективно и гибко ис-

пользовать имеющиеся ресурсы лежит в основе предпринимательства и является главным в логике создания МСА. Быстрое развитие партнерств в различных отраслях свидетельствует о том, что создание МСА не является случайным процессом. Отметим, что сотрудничество - особый способ организации бизнеса, характеризующийся сильной взаимной привязанностью субъектов по интересам, намерениям и поведению, связанных взаимной реализацией цели. Подобно конкурентным силам, воздействующим на организацию, можно выделить также потенциальные источники создания преимущества от сотрудничества, создаваемого посредством долгосрочных соглашений, основанных на отношениях доверия и приверженности партнеру.

МСА горизонтального типа создаются с организациями, ведущими деятельность на одной и той же стадии производственного процесса и (или) производящими однородные товары или услуги.

Благодаря МСА европейских телекоммуникационных компаний Deutsche Telecom, France Telecom и американской Sprint объединены мощности этих фирм по оказанию услуг, связанных с доступом к сети Интернет. Партнерство позволяет реализовать глобальное предложение услуг пользователям, расположенным в пунктах местного доступа к провайдерам.

МСА вертикального типа заключаются с поставщиками комплектующих изделий или услуг для фирмы. МСА с дистрибьюторами или заказчиками предусматривают долгосрочное сотрудничество с дистрибьюторами или основными потребителями.

Стратегические альянсы и совместные предприятия, которые в информационную эру переживают пору подлинного расцвета, являются наилучшей демонстрацией того, как сотрудничество вчерашних конкурентов оборачивается куда большей взаимной выгодой.

Стратегический альянс - это обычно объединение усилий двух или трех компаний по совместному сбыту продукции, по разделу между собой сложившейся сбытовой сети (сети дилеров, оптовых и розничных фирм, прочих посредников). В этом не находит проявления тенденция монополизации рынков. Смысл такого объединения заключается в том, чтобы покупка изделия или услуги одной фирмы стимулировала бы приобретение продукции другой.

В рамках стратегического альянса продукция одной фирмы открывает другой фирме возможность выйти на рынок. Есть и еще одно преимущество такого альянса: стратегические альянсы позволяют фирмам делать товары все лучше в хорошие времена и спасают их от банкротства в тяжелые годы.

Альянсы - это соглашения, основанные на доверии и сотрудничестве согласно поставленным целям, участники которых дополняют в бизнес-возможностях друг друга. В то же время это прагматические союзы, каждая из сторон в которых стремится преследовать прежде всего свои выгоды и преимущества для одержания победы в конкурентной борьбе за счет успешной расстановки сил и защиты или расширения рыночной территории.

Стратегические альянсы в международном бизнесе усиливают и облачают в гибкую форму процессы концентрации и централизации капитала, еще более усиливают мощь крупнейших компаний за счет согласования и объединения их усилий по приращению мировых рынков и устранению более мелких и слабых конкурентов.

Можно рассматривать альянсы как в определенной степени нарушение антимонопольного законодательства отдельных стран, поскольку крупнейшие компании за счет объединения усилий в рыночной сфере получают монопольные преимущества на национальных и международных рынках. В связи с этим раздаются голоса критики со стороны руководителей отдельных компаний и обществ в защиту потребителей, поскольку монопольные позиции таких альянсов позволяют диктовать цены и сводят на нет усилия других конкурентов³.

Стратегические альянсы в международном маркетинге реализуют стратегию, получившую название “айкидо” по аналогии с одним из видов восточной борьбы. Эта стратегия в определенной степени отвергает принцип ведения конкурентной борьбы как войны, целью которой должно быть обязательное поражение соперника⁴.

Сущность данной стратегии заключается в том, чтобы попытаться свести на нет, нейтрализовать сильные стороны конкурента, а также в том, чтобы использовать действия самого конкурента для победы над ним. Цель - не разрушение, а завоевание превосходства. Не уничтожение противника, а одержание победы за счет уклонения от борьбы. Победа без борьбы. Стратегия, основанная на айкидо, абсолютно рефлексивна и направлена на обеспечение защиты от неспровоцированной атаки со стороны конкурента. В стратегии айкидо понятия собственно атаки не существует, она не использует атаки, направленной на слабые, уязвимые места противника. Конечная цель защиты в рамках стратегии айкидо состоит не в уничтожении противника или нападающего, а в его нейтрализации и получении возможности контролировать его действия, а также в собственном самосовершенствовании, что представляет особо ценный опыт. Важно продолжать побеждать себя самого и идти вперед к новым свершениям и превосходству. В результате противник нейтрализован, но ему не нанесен серьезный ущерб. При этом строго соблюдается этика отношений.

Одной из форм проявления стратегии айкидо в бизнесе является переход от конкуренции к сотрудничеству посредством, в частности согласования интересов с конкурентами и заключения с ними соответствующих деловых стратегических альянсов.

При традиционной конкуренции обе компании не реализуют полностью своих целей, поскольку действуют параллельно и противостоят друг другу. Энергия их расходуется неэффективно - не только на изучение предпочтений потребителей целевого рынка и разработку оптимальных методов их удовлетворения, но и на борьбу с конкурентами.

При использовании стратегии айкидо происходит переход от силовой конкуренции к конвергенции, координации интересов и возможностей рыночной работы с конкурентами, достигается большая экономия любого вида ресурсов, эффективность и результативность действий компании.

Стратегия айкидо направлена на использование к своей выгоде не слабостей, а сильных сторон конкурента. Суть ее также заключается в создании физического и ментального баланса, равновесия миссии, стратегии и организации (духа, разума и тела компании) и больших возможностей для ее роста. Данная стратегия предполагает предвидение действий конкурентов и противостояние неспровоцированной атаки. Айкидо не приемлет ни эгоизма, ни героизма. Отсутствуют и такие понятия, как неудача и успех. Существует только результат, опыт, благодаря которому компания становится хоть немного, но лучше, чем раньше.

В качестве примера обычной традиционной конкурентной стратегии можно отметить ошибочную стратегию компании Canon под девизом “Разгромим Хегох!”. Эффективность традиционных агрессивных конкурентных стратегий в современный период подвержена эрозии. Они уделяют излишне большое внимание действиям конкурентов. Дилемма заключается в том, что выбор обеими компаниями силовой стратегии сопротивления приведет к обоюдным потерям.

Конечно, никто не отрицает, что конкуренция - двигатель положительных преобразований и что конкурент стимулирует активное развитие данной фирмы. Однако важна форма и сущность ведения конкурентной борьбы. Более эффективная стратегия ведения конкурентной борьбы - стратегия айкидо - включает три этические фазы защиты: 1) восприятие действий конкурента; 2) оценка ситуации; 3) принятие решения и реакция. Причем эти фазы настолько близко следуют одна за другой, что на практике воспринимаются как единое целое движение.

“От конкуренции к конвергенции” - этот лозунг отражает сущность стратегии айкидо. Побеждай, не уничтожая, а объединяя усилия.

Примером стратегии айкидо (конвергенции) в бизнесе служит переход компаний Microsoft и Intel от конкуренции к сотрудничеству на рынке программного обеспечения для компьютеров. В частности, эти компании заключили соглашение о сотрудничестве и предложили рынку совместимые программы и процессоры и из конкурентов превратились в партнеров. В результате повысилась конкурентоспособность корпорации Microsoft.

¹ Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе: технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий: пер. с англ. М., 2005.

² URL: <http://www.ibl.ru>.

³ URL: <http://bibliotekar.ru>.

⁴ Пино Р. Корпоративное айкидо. СПб., 2001.

Поступила в редакцию 06.05.2011 г.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕВРАЩЕНИЯ ЗНАНИЙ В ИННОВАЦИИ В РОССИИ

© 2011 М.В. Михайлов

Самарский финансово-экономический институт

E-mail: mihailovmv@mail.ru

Научно-технический потенциал России в настоящее время используется недостаточно. Требуется переход к инновационной экономике, создание эффективных механизмов превращения знаний в инновации.

Ключевые слова: знания, инновации, инновационная система, постиндустриальная экономика, научный потенциал, человеческий капитал, образовательный комплекс.

Одна из первостепенных задач экономики России - формирование эффективного механизма превращения знаний в инновации, включение их в рыночный оборот и получение соответствующей денежной оценки. Требуется общая заинтересованность всех субъектов экономики в создании инновационных продуктов, продвижении их на рынок, приобретении или продаже их и получении от этого дохода. Должно быть доверие субъектов друг к другу, транспарентность их взаимоотношений и нацеленность не только на кратковременные коммерческие выгоды, но и на долгосрочный успех. Нужна единая инновационная система, включающая отношения между всеми заинтересованными субъектами, структурами, осуществляющими инновационную деятельность в различных ее формах, и продуманное законодательное регулирование данных процессов, это будет способствовать формированию постиндустриальной экономики.

При создании такой системы следует использовать опыт развитых стран по стимулированию инновационной деятельности: льготное кредитование НИР, долевое финансирование крупных проектов, включение затрат предприятий на НИОКР в себестоимость продукции. Функционирование инновационной системы обеспечивается соответствующими институтами инфраструктуры - банковской системой, финансовым рынком, патентованием и страхованием.

России нужны институты финансовой поддержки, обеспечивающие формирование, внедрение и получение результатов от эффективного применения знаний. Это государственная поддержка фундаментальной науки и НИОКР; доступная система качественного среднего и высшего образования; наличие несовершенной конкуренции, которая обеспечивала бы получение временной сверхприбыли от инноваций; функционирование значительной части частного капитала в виде венчурного фонда, представляющего собой эффективную форму самофинансирования открытий и изобретений на рыночной основе.

Структура научного потенциала в России серьезно деформирована, его качественные характеристики сильно ухудшились за годы реформ 1990-х гг. За 1991-1998 гг. бюджетное финансирование науки уменьшилось в 7 раз; доля бюджетных расходов на науку в валовом внутреннем продукте (ВВП) снизилась к 1998 г. в 4,2 раза и составляла 0,23 %. По этому параметру Россия оказалась в группе стран (Ирландия, Исландия, Новая Зеландия и др.) с научным потенциалом, в сотни раз меньшим

российского. С 1999 г. ситуация постепенно улучшается, наука приспосабливается к условиям рынка и находит своего потребителя не только в лице государства, но и среди негосударственных структур. Однако сектор НИОКР в России все еще находится в сложных условиях. Число организаций, выполняющих исследования и разработки (научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро и т.п.), неуклонно сокращается. Из знаменитых советских КБ, которых насчитывалось около 900, в 2005 г. осталось только 194. То же относится к проектным институтам, количество которых по сравнению с советским периодом сократилось в 8 раз. Низка в сфере науки и научного обслуживания доля организаций с участием иностранного капитала - не более 2 % от общего числа. Количество исследователей также сокращается в среднем на 5-7 тыс. чел. в год. Сегодня численность персонала, занятого в секторе НИОКР, составляет порядка 840 тыс. чел. Характерной чертой при этом является "маркетинговый перекос" в технологических инновациях.

Россия ввозит значительное количество новых технологий, машин и оборудования. По способностям потреблять мы стремимся на уровень европейских стран, а вот по возможностям производить далеко отстаем. На НИОКР в России приходится 10 % всего объема инвестиций, тогда как в Германии - более 50 %, в Финляндии - около 70 %, во Франции - более 90 % всех инвестиций на инновации. Другая картина с инвестициями организационно-маркетингового характера - в России их доля в среднем в 2,5-3 раза выше, чем в Европе. Это указывает на очевидные перекосы в экономике - акцент делается не на создании новых технологий, но на их продвижении на рынок и потребление.

Затраты на науку в России сегодня остаются непропорционально низкими - примерно 4-5 % расходов федерального бюджета в год. Самой крупной строкой расходов федерального бюджета на науку являются прикладные научные исследования в области национальной обороны (2-2,5 %), а расходы на НИОКР для национальной экономики составляют чуть более 1 % всех расходов бюджета.

Для поддержки НИОКР требуется государственное финансирование. Объем же затрат на фундаментальные исследования в федеральном бюджете составляет в среднем в год не более 1 %. Очевидна возможность увеличения расходов на фундаментальную науку в несколько раз.

Важнейшим моментом является повышение эффективности инвестиционной политики. Основная масса инвестиций, как отечественных, так и зарубежных, направляется до сих пор в традиционные экспортноориентированные отрасли. Построение постиндустриального общества в нашей стране связано с преодолением технологической отсталости, освоением передовых технологий, с развитием нишевого наукоемкого производства.

Развитые страны концентрируют выпуск наукоемкой продукции на отдельных направлениях. Россия может специализироваться в химической промышленности, энергетическом машиностроении, станкостроении, микро- и радиоэлектронике, компьютерных технологиях, биотехнологиях. По мнению специалистов, в России может производиться до четверти всех технологий, определяющих постиндустриальное лицо общества.

Одним из важных инструментов материализации научного знания в новые технологии является гражданское машиностроение. Импорт машин и оборудования не гарантирует получения из-за рубежа последних поколений техники. Предпочтительней было бы создавать в стране усло-

вия для активизации инвестиций в машиностроение, в том числе и иностранным бизнесом¹. Экономические интересы отечественного и иностранного капитала недостаточно реализуются в машиностроении, так как оно менее прибыльно по сравнению с другими отраслями материального производства и сферой услуг. Исправлению положения могло бы служить выравнивание отраслевых норм прибыли путем проведения соответствующей налоговой политики.

Важнейшей проблемой для страны остается трансформация сбережений в инвестиции. Одним из выходов из сложившейся ситуации, на наш взгляд, является динамичное развитие рынка ценных бумаг.

Функционирование и развитие инновационно-ориентированных корпоративных структур в настоящее время в России сталкивается с большими проблемами. В развитых странах компаниями выполняется основной объем научных исследований и разработок (до 65 % в странах ЕС, 71 % - в Японии и 75 % - в США). В России же менее 5 % НИОКР становятся объектами коммерческих сделок. Проблемой является создание системы институтов, через которые происходило бы внедрение знаний в экономику. В постиндустриальных странах ведущую роль в такой системе играют крупные корпорации. У многих зарубежных ТНК научный бюджет больше, чем у Российской Федерации. В России у крупных корпораций иной профиль - сырьевой. У них нет интереса в превращении знаний в инновации, приносящие богатство. Эти проблемы должны решаться при участии государства и других заинтересованных субъектов.

И еще один момент: в настоящее время российский высокотехнологический комплекс состоит примерно из 1700 промышленных предприятий. Причем более половины объема их производства составляет военная продукция. Мало компаний, продвигающих новые технологии на рынок. Лишь одно из 20 российских предприятий проявляет инновационную активность (против 60-80 % на Западе).

По приводимым в экономической литературе данным, только 45 % российских предприятий практически имеют расходы на НИОКР. В 10 % из них расходы на НИОКР на уровне ниже 5 % от выручки². На Западе расходы на НИОКР в промышленности составляют 3-5 % от выручки, а в высокотехнологичных отраслях достигают 10-15 % от выручки³.

Не является стимулом к инновационной деятельности и состояние российской конкурентной среды. В целом в российской промышленности конкуренция пока не очень остра. Ее развитие сдерживается сохраняющимся с советского времени доминированием естественных, отраслевых и территориальных монополий. По данным опросов, 20 % промышленных предприятий не испытывают серьезной конкуренции. У них сложился стабильный круг поставщиков и покупателей, и они не заинтересованы в каких-либо переменах. Примерно 50 % российских компаний находятся вне глобальной конкуренции и ориентированы только на внутренний рынок.

В обрабатывающей промышленности России к конкурентоспособным сегодня можно отнести 20-25 % предприятий. Причем только половина из них осуществляла в последние годы технологические инновации. При сохранении тенденций технологического застоя доля конкурентоспособных предприятий может сократиться вдвое уже в ближайшие 3-5 лет⁴.

Необходимо сформировать полноценную конкурентную среду. Сегодня на половине наших рынков отсутствует какая-либо конкуренция,

поэтому наивно рассчитывать, что у бизнеса появятся стимулы к инновациям. В целях повышения эффективности антимонопольного регулирования необходимо отказаться от практики подталкивания предпринимателей к заключению картельных соглашений, особенно ценового характера, в том числе и под лозунгами обеспечения социальной стабильности.

Очевидно, не стоит рассчитывать на то, что конкуренция в России автоматически усилится в результате присоединения страны к ВТО. Снижение импортных пошлин на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, либерализация доступа иностранных компаний на рынки некоторых услуг, конечно, будут способствовать активизации деятельности иностранных поставщиков на нашем рынке. Но импорт не всегда конкурирует с отечественными товарами и услугами, его подавляющая часть включает в себя то, что у нас вообще не производится либо производится в недостаточных количествах⁵.

Для производства наукоемкой продукции России необходимы высококвалифицированные кадры, владеющие интеллектуальными способностями. Переход России на новую стадию развития обуславливают качество и структура человеческого капитала, увеличение его конкурентоспособности. Последнее ведет к резкому возрастанию роли образования в воспроизводстве производительных способностей человека. Образовательный фактор, приобретение и генерация знаний - основа в формировании и развитии человеческого капитала. Знания занимают центральное место в постиндустриальной экономике, а их производство, распространение и регулирование осуществляют соответствующие институциональные структуры.

В формирующейся экономике акценты развития все больше смещаются от производства физического капитала к накоплению инновационного капитала. Образовательный комплекс в этих условиях выступает как система подготовки человеческого капитала, передачи информации и ее генерирования, обеспечивает получение знаний с целью их эффективного использования в профессиональной деятельности.

Знания сами по себе не могут трансформировать экономику. Знания первоначально представляют собой ресурс. Чтобы стать фактором производства, они должны в процессе производства вступить во взаимодействие с другими факторами производства. Отдача наступает лишь в том случае, если перемены в образовании функционируют в рамках общенациональной инновационной системы.

Улучшение качества обучения, укрепление связей образовательного комплекса с отраслями постиндустриальной экономики, расширение масштабов высшего образования создают условия для повышения темпов экономического роста и обеспечения конкурентоспособности страны в глобальной экономике.

Тенденции, наблюдаемые в России в последние годы, далеко не однозначны. Существенно увеличиваются количественные показатели. Несмотря на ухудшившуюся демографическую ситуацию, растет число вузов, количество студентов. В то же время имеется большое несоответствие между потребностями рынка и структурой и качеством выпускаемых специалистов. Бюджетные расходы на образование и науку в последние годы увеличиваются, однако их удельный вес на фоне общего роста бюджета сокращается.

На первый взгляд, создается впечатление, что Россия в избытке наделена не только землей, но и человеческим капиталом. В настоящее время нет достаточно точных методик, оценивающих объемы и качество челове-

ческого капитала. Если же брать количественные показатели, то сегодня на 1 млн. населения в России, по данным ЮНЕСКО, приходится 3300 ученых и исследователей, в Германии, для сравнения, - 3261, во Франции - 3213, в Китае - 708. Это свидетельствует о достаточно высокой относительной концентрации в России человеческого капитала. То же справедливо и для Самарской области. На 10 тыс. чел. населения численность персонала, занятого исследованиями и разработками, более чем на 20 % стабильно превышает общероссийский уровень.

Вузы России готовят специалистов более чем по 350 специальностям. Преподавательский состав государственных вузов включает 265 тыс. чел., из которых 153 тыс. чел. - специалисты высшей квалификации (кандидаты и доктора наук). В негосударственных вузах занято более 42 тыс. преподавателей. В то же время большинство квалифицированных преподавателей - люди старше 45-50 лет (64 %). Возникает проблема квалифицированных кадров, которые могли бы передать свои знания другим.

Качество образования, особенно в негосударственных вузах, требует значительного улучшения и, за исключением небольшого количества вузов, неконкурентоспособно на мировых рынках. Большинство выпускников вузов не идут в науку и в сферу образования, реализуя свои экономические интересы в других видах деятельности через получение стабильного дохода. По оценкам Всемирного банка, в России проживает как минимум 1 млн. чел., обладающих необходимой квалификацией для научной работы, но занятых при этом в совершенно других отраслях экономики. Эти люди получили образование в областях на тот момент неприбыльных, таких как биология, физика, химия, образование⁶. В них они не могли реализовать свои экономические интересы. Все это значительно замедляет вхождение России в постиндустриальное общество.

Для обеспечения экономической стабильности подготовки человеческого капитала требуются определенный набор институтов. Рыночные механизмы не могут эффективно работать в неадекватной институциональной среде. В образовательном комплексе надо сформировать институты, отражающие специфику нового качества деятельности вуза в рыночной экономике. В России одновременно решаются две задачи: построение социально-ориентированной рыночной экономики и переход от индустриального к постиндустриальному обществу. Решение первой задачи требует изменения социально-экономических основ образовательных услуг, а решение второй задачи предполагает изменение роли системы образования в общественном воспроизводстве. Подробный анализ современной институциональной организации обеспечения экономической стабильности высшего образования формирует методологические основы для создания нового организационно-экономического механизма образования.

Одной из проблем является низкий платежеспособный спрос населения России. Последний влияет на стабильность подготовки человеческого капитала, поскольку не принимает должного участия в формировании предпринимательской составляющей экономики образовательного комплекса. Рост доходов населения предполагает инвестирование части данных доходов в экономику образовательного комплекса через предоставление или получение платных образовательных услуг. В случае же, если рыночная экономика вступает в этап, когда доходы населения по тем или иным причинам снижаются (как это может случиться в условиях финансового и экономического кризиса), снижается уровень инвестиций в об-

разовательный комплекс и, как следствие, происходит снижение уровня стабильности экономики высшего образования.

В условиях увеличения конкуренции на рынке образовательных услуг одной из ключевых задач должна стать приоритетная поддержка начального, среднего и высшего профессионального образования. Необходимо создание эффективных механизмов взаимодействия работодателей и образовательных институциональных структур, ориентированных на улучшение подготовки и обеспечение трудоустройства молодых рабочих кадров и специалистов среднего и высшего звена.

Для построения постиндустриальной экономики требуются объединенные усилия академической и вузовской науки, и в перспективе их интеграция. Продуктивна в этом плане идея академика В. Макарова о создании университетов мирового уровня, которые должны стать основными производителями фундаментальных знаний⁷.

Институциональные условия функционирования образовательного комплекса предполагают взаимодействие формальных и неформальных институтов. В эффективно работающей институциональной системе они не исключают, а дополняют друг друга, при этом базовый уровень всегда составляют неформальные отношения. Наличие формальных “правил игры” создает условия для выработки других моделей неформального взаимодействия, чаще всего более сложных.

Проблема России не в том, что нет заинтересованности в получении и использовании знаний. Вопрос в том, что отсутствует механизм реализации экономических и институциональных интересов собственников знаний. Существует множество барьеров. Один из них - проблема интеллектуальной собственности. В развитых странах давно расстались с фискальным подходом к интеллектуальной собственности. Там исповедуют либеральные методы, когда право на интеллектуальную собственность закрепляется за тем, кто ее создал. Государственный бюджет при этом не страдает. В нашей же стране, где государство является главным заказчиком научных разработок, происходит обратная ситуация - государство практически не получает отдачи на вложенные средства. Финансируя научные разработки, государство должно заботиться не об извлечении прибыли от их коммерческой реализации, а о снижении себестоимости научных продуктов. В результате увеличивается налогооблагаемая база, уменьшаются социальные нагрузки на бюджет и создаются новые рабочие места. В России же законы, регулирующие институт интеллектуальной собственности, или отсутствуют, или несовершенны.

Несовершенство законов, регулирующих интеллектуальную собственность, отсутствие методик оценки интеллектуального капитала в рамках предприятия и для отдельного индивида препятствуют реализации экономических и институциональных интересов собственников знаний и трансформации взаимодействия факторов производства под влиянием НТР.

В России фактически нет налогового стимулирования инноваций, не полностью задействованы применяемые на практике каналы финансирования инноваций (венчурные фонды). Это ведет к тому, что многие известные ученые и перспективные молодые специалисты вместо предлагаемого им равнения на рыночный спрос все чаще выбирают альтернативную страну с гарантированной оплатой творческого труда.

Исследования, проводимые в России, часто не находят финансирования, продаются за границу и там работают на благо других стран. Это,

конечно, соответствует теории глобализации знаний, но только в той ситуации, когда обмен происходит обоюдно, двусторонне. Россия же, продавая знания и инновации, получает деньги, которые в конечном итоге идут на развитие сырьевого сектора. Такая ситуация не скажется положительно на будущем страны, которая стремится попасть в группу постиндустриальных стран.

Процесс формирования постиндустриального общества должен проходить в условиях согласования экономических и институциональных интересов его участников - органов государственной власти и управления, бизнеса, профсоюзов, ученых, представителей сферы образования, общественных и некоммерческих организаций в целях обеспечения нового качества экономического роста на основе интенсификации и преимущественного использования достижений научно-технического и общественного прогресса. Переход России от сырьевой экономики к инновационной предполагает сотрудничество и взаимодействие различных групп общества. Должны быть сделаны встречные шаги государства и научного сообщества, направленные на оптимизацию научно-технической системы страны, на повышение ее эффективности, на адаптацию сложившихся организационных форм экономической, производственной и научной деятельности к радикально меняющимся общественным институтам.

¹ Оболенский В. Россия на пути к инновационному развитию // МЭ и МО. 2008. □ 9. С. 38.

² Развитие институциональной системы рынка инновационно-инвестиционных ресурсов в России // Экон. науки. □ 10. 2005. С. 25.

³ Симачев Ю. Есть сильный мотив к росту расходов на НИОКР // Вопр. экономики. 2005. □ 6. С. 57.

⁴ См.: Куренков Ю. Эволюция промышленности в современном мире. М., 2006. С. 145; Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными: докл. ГУ-ВШЭ // Вопр. экономики. 2007. □ 3.

⁵ Оболенский В. Указ. соч. С. 38.

⁶ По данным сайта RBC Daily. URL: <http://www.rbcdaily.ru>.

⁷ Макаров В. Об экономическом развитии и не только в контексте будущих достижений науки и техники // Вопр. экономики. 2008. □ 3. С. 40.

Поступила в редакцию 06.05.2011 г.

**VESTNIK
SAMARA FINANCIAL-ECONOMIC INSTITUTE. 2011. □ 2 (10)**

METHODOLOGY OF INVENTORY MANAGEMENT IN THE AUTOMOBILE

© 2011 V. Vladimirov

The article deals with the methodological features of management of inventory at the enterprises for the implementation of automotive components, discussed methods of procurement used in the field of automotive components, discusses how to determine the optimal order size in the field of automotive components.

Keywords: car parts, procurement methods, optimal order size, the market for car components, inventory management.

**INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION: THE NATURE
AND METHODS OF EVALUATION**

© 2011 E. Pavlova

The article is dedicated to the theoretical and methodological issues of using statistical methods to define the investment attractiveness of regions in Russia. The term “investment attractiveness” is complex analyzed as economic category. Existed methodical approaches to estimate region investment attractiveness are comparative analyzed.

Keywords: investment attractiveness, region, investment, analysis, informational support, system of indicators, cumulative indicator.

**THE IMPACT OF THE U.S. MORTGAGE CRISIS ON THE GLOBAL ECONOMY
AND MEASURES TO OVERCOME IT**

© 2011 E. Darpinyan

Mortgage crisis in the United States had a strong influence on world financial markets, and the Russian economy has not remained aloof from the global turmoil. The largest in recent years, the crisis in the financial sector was reflected in almost all developed countries most affected by the U.S. To overcome the crisis programs have been developed at EU level, complemented by national policies of member countries. And that is important: measures aimed not only at solving short term problems and prevent a recession, but in the long term, which is especially relevant at this time.

Keywords: a mortgage loan, mortgage crisis, interbank offer rate LIBOR, the insurance companies, nationalization of mortgage banks, investment banks, government support, the anti-recessionary program, innovations, stimulation of investments.

**CAPITALIZATION OF ASSETS OF CORPORATION AND STRATEGY
OF INCREASE IN STOCKHOLDER EQUITY**

© 2011 O. Kritsuk

The article deals with the formation and capitalization of the assets of the corporation, its value. Shows the factors affecting the share capital, as well as strategies to increase it.

Keywords: the share, the capital, corporation, capitalization, stockholder equity, stock market.

INSTITUTIONAL REGULATION OF SERVICES IN REAL ESTATE MARKET OF RUSSIA

© 2011 A. Prokaev

The paper defines role of state in regulation framework of real estate market of Russia. Factors influencing on decreasing institutional regulatory level are analyzed. The author describes role and significance of administrative and economic methods of institutional regulation in real estate market. Some policy measures are recommended to improve regulatory environment.

Keywords: institutional regulation, real estate market, state regulation, services of Russian Federation, clients of services.

INVESTMENT CLIMATE IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

© 2011 I. Kamyshanets

The article deals with the concept of investment climate, the necessity of its creation in Russia, adduces the analysis of contemporary macroeconomic situation in the country, enumerates the problems, which exist in the financial market, and suggests possible solutions. The article contains as well, prognostic indicators for periods to come.

Keywords: placement of funds, investment climate, financial market, economic growth, financial centre.

**THE EVOLUTION OF THE SPECIAL BANKING LEGISLATION IN RUSSIA:
FROM THE SOVIET "TRANSITIONAL LAWS"
TO THE CONTEMPORARY LEGISLATIVE BASIS**

© 2011 L. Pavlovskaya

The paper describes the evolution of the banking legislation in Russia in the period from 1992 till nowadays. The perspectives of the further perfection of the banking legislative basis are shown.

Keywords: banking legislation in the Russian Federation, banking system.

NECESSITY OF CREDITING OF PHYSICAL PERSONS

© 2011 A. Svyatysheva

Article about that for what exists the credit, what role it plays human lives, and in the world as a whole.

Keywords: credit ,world economy, the physical person, finance, economic relations, the commercial organization.

INSTITUTES IN RUSSIA AND WAY TO THE INNOVATION ECONOMY

© 2011 V. Titov

The last world depression has shown the extremely high level of Russia's vulnerability. In this article there is an attempt to estimate how does the quality of institutes influence on the development of our country. The present stage of the development of the world economy is characterized as innovative; therefore we consider possible construction of the innovative economy in Russia, analyzing obstacles, which are indispensable for overcoming.

Keywords: institutes, innovative economy, globalization, financial integration, interpersonal trust, institutional trust, world crisis.

**DEVELOPMENT OF THE COMPETITION AND MONOPOLIZATION
OF THE MARKETS IN THE CONDITIONS OF STRATEGIC ALLIANCES**

© 2011 V. Vishnever

The article analyses the functioning of the international strategic alliances in the conditions of development of competitive and monopolistic relations.

Keywords: competition, monopolization, strategic alliance.

**EFFICIENCY RISE OF TURNING KNOWLEDGE INTO INNOVATIONS
IN RUSSIA**

© 2011 M. Mikhailov

Scientific and technical potential is currently underused in Russia. Innovation economy and efficient mechanisms that turn knowledge into innovations are needed.

Keywords: knowledge, innovations, innovation system, postindustrial economy, scientific potential, human capital, educational complex.

**FULFILLMENT OF ECONOMIC AND INSTITUTIONAL INTERESTS
IN THE PROCESS OF POSTINDUSTRIAL SOCIETY FORMATION IN RUSSIA**

© 2011 A. Mikhailov

Postindustrial society formation in Russia becomes possible only on condition that the major society groups are interested in the process. The basic ways of how to fulfill economic and institutional interests of production factors owners in the process of postindustrial economy formation are considered.

Keywords: economic and institutional interests, postindustrial society, factors of production, incomes, social groups, institutional environment, knowledge.

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

Подписано в печать 24.05.2011 г. Формат 70x100/16.
Бумага офсетная. Гарнитура NewtonС.
Усл. печ. л. 6,19 (6,66). Уч.-изд. л. 6,95. 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.