

ВЕСТНИК

САМАРСКОГО
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ИНСТИТУТА

□ 2 (14)

Самара 2012

Учредитель

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

Главный редактор

доктор экономических наук, профессор А.М. Михайлов

Редакционный совет

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

А.М. Михайлов - доктор экономических наук, профессор, главный редактор Вестника Самарского финансово-экономического института

С.Н. Сильвестров - 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 политической экономии 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, профессор, 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, профессор, 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, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Мещеров А.В.</i> Рента: ретроспективный анализ и современность	4
<i>Михайлов А.М.</i> Совершенствование институтов национальной инновационной системы России	11
<i>Макарова О.С.</i> Проблемы оценки кредитоспособности малого и среднего бизнеса в России	20
<i>Алексахина О.В.</i> Управление портфельными инвестициями в современной экономике России	27
<i>Ванюгина С.В.</i> Формы и методы финансирования инновационной деятельности корпораций	33
<i>Петров Н.А.</i> Воздействие экономического цикла на воспроизводственные процессы в регионе	39
<i>Макарова И.П.</i> Сущность институциональных интересов	45
<i>Камский А.В.</i> Рентные ресурсы как категория экономической теории	51
Annotations to the Articles	58

РЕНТА: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И СОВРЕМЕННОСТЬ

© 2012 А.В. Мещеров

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: x12345@bk.ru

Рассматриваются проблемы развития теории рентных отношений в аспекте современной экономики. Показываются особенности образования абсолютной и дифференциальной ренты первой и второй форм, раскрывается роль механизма формирования цены производства, межотраслевого движения капитала (включая человеческий капитал) при формировании средней нормы прибыли в рамках закона стоимости.

Ключевые слова: абсолютная и дифференциальная рента, действительная и фиктивная стоимость, действительный капитал, фиктивный капитал, цена производства, норма средней прибыли, норма прибавочной стоимости.

Современная мировая экономика представляет собой сложное взаимодействие конкурентных и монопольных форм хозяйствования. В экономической теории это обобщено в модели несовершенной конкуренции. Модель несовершенной конкуренции можно рассматривать как сложный синтез рынка совершенной конкуренции и монопольного рынка. В классической экономической теории модель совершенной конкуренции непосредственно предполагает наличие сложного механизма образования стоимости и цены производства. В то же время монопольный рынок непосредственно связан с возникновением разнообразных рентных доходов. Исторически эти две формы рынка (конкурентная и монопольная) присутствовали в экономике с начала развития товарного производства и обращения, но соотношение между ними на разных этапах хозяйственного развития было различно. До промышленного переворота господствующее положение занимали конкурентные рынки. Монопольные формы хозяйствования в этот период времени сводились в основном к сельскохозяйственной и транспортной ренте. Ведущая роль конкурентных отношений в эпоху становления классической политической экономии способствовала развитию теории трудовой стоимости. Учение о ренте имело лишь дополнительное значение практически во всех фундаментальных трудах классической политэкономии. С промышленным переворотом соотношение конкурентных и монопольных форм стало стремительно изменяться в пользу последних. В конце XIX - начале XX столетия с развитием корпораций и появлением монополий в промышленности, торговле, банковском деле преимущественный характер монопольной модели рынка стал все более очевидным. В области экономической теории эти процессы нашли отражение в становлении неоклассического направления. В этом смысле неоклассицизм есть не просто критическая реакция на классическую политэкономия, но и отражение в теории глобальных изменений в производстве и на рынке. Это первое положение, которое необходимо учитывать в оценке сложившихся тенденций развития современной экономической теории. Важно также отметить, что монополизация экономики не приобретает в силу разных причин (экономических, социальных и политических) абсолютный характер даже сейчас, в начале XXI в.

Современная модель рынка несовершенной конкуренции имеет черты, присущие как конкурентным формам, так и монопольным. С этих позиций в области экономической теории важно найти общность классических и неоклассических подходов в интерпретации современных экономических явлений, учитывая их двойственный характер. Речь идет не о механическом объединении классической и неоклассической теорий - вопрос стоит о достижении их синтеза в новой концептуальной форме. Важнейшее значение, на наш взгляд, имеет анализ критики классической политэкономии, наиболее системный характер которого мы видим, прежде всего, в фундаментальных трудах М. Блауга. Анализ М. Блаугом работ А. Смита, Д. Рикардо, Дж.С. Милля, К. Маркса в сопоставлении с маржинальным подходом в трудах А. Маршалла, Е. Б^юм-Баверка, Л. Вальраса, В. Парето и других представителей неоклассического направления делает его актуальным и в современных условиях. В данной статье мы сосредоточим внимание только на экономическом анализе ренты и непосредственно связанных с ней категорий экономической теории. Учитывая сложность проблемы, полагаем, что наиболее целесообразно в оценке ренты использовать положения, данные К. Марксом в "Капитале" и "Теориях прибавочной стоимости".

Основной упрек марксовой теории ренты М. Блауг делает по поводу категории "абсолютной ренты". "Абсолютная рента, - писал М. Блауг, - нечто, отсутствующее у Рикардо - в силу того обстоятельства, что сельское хозяйство имеет дело с капиталом, органическое строение которого ниже общественной средней величины. В результате "ценность" сельскохозяйственной продукции превышает ее "цену производства". В нормальном случае поток капитала привел бы к понижению нормы прибыли в сельском хозяйстве до среднего показателя, но, так как существует частная собственность на землю, землевладелец имеет возможность навесить на арендатора дополнительный рентный платеж, эквивалентный сверхприбыли, получаемой в земледелии. Маркс тщательно избегает утверждений, что органическое строение капитала в сельском хозяйстве действительно ниже среднего показателя, это, говорит он, "вопрос, который может решить только статистика" (том 3, глава 45). Если же это не так, тогда абсолютная рента отпадает и вся рента остается дифференциальной"¹.

Данный подход к абсолютной ренте К. Маркса требует ряда уточнений. Вопрос о более высоком органическом строении капитала в земледелии по сравнению с его средним уровнем в экономике, безусловно, не является у К. Маркса достаточно обоснованным. В этом вопросе М. Блауг, безусловно, прав. Современные российские авторы также отмечают разнообразие форм межотраслевого движения капитала в процессе формирования средней нормы прибыли. Так, В.А. Мещеров обращает внимание на то, что "в глобальном механизме выравнивания отраслевых прибылей и формирования цены производства, безусловно, играет большую роль рынок ценных бумаг, но сводить межотраслевые движения капитала только к этому механизму нельзя. Кредитный рынок также весьма активно участвует в процессе выравнивания различных отраслевых прибылей в единую норму прибыли для всей экономики. Чем в этом аспекте сельхозпроизводство отличается от нефтедобычи? Кроме того, важным механизмом выравнивания является рынок земельных ресурсов. Купля и продажа земли суть постоянный процесс рыночной фиксации земельной

ренды. То же самое мы видим на рынке ценных бумаг, где фиктивная при покупке ценных бумаг стоимость акций определяется капитализацией части прибыли корпораций (реальной или ожидаемой). Именно благодаря этим процессам происходит межотраслевой перелив капитала. В чем же принципиальные отличия земельного рынка от рынка ценных бумаг? Общий момент также очевиден: поведение всех субъектов отношений изменяется в зависимости от получения той или иной информации о ценах, процентных ставках². Однако из этого, в общем, не следует вывод об отсутствии абсолютной ренты как экономической категории. К. Маркс в начале гл. 45 т. 3 “Капитала” показывает, что, “как бы ни обстояло дело с рентой наименее плодородных категорий земли, от этого не только не зависит закон дифференциальной ренты, но единственный способ понять само□ природу дифференциальной ренты заключается в том, чтобы ренты земли категории А (класс земли, регулирующий рыночную цену продукции. - А.М.) приравнять к нулю. Действительно ли она = 0 или 0, безразлично, поскольку речь идет о дифференциальной ренте и на деле не принимается в расчет³. Затем при анализе абсолютной ренты он подчеркивает, что закон дифференциальной ренты не зависит от результатов дальнейшего исследования (имеется в виду содержание гл. 45 т. 3 “Капитала”. Иначе, К. Маркс не увязывает само образование дифференциальной ренты с величиной абсолютной ренты. В этом суть закона дифференциальной ренты: ее параметры определяются соотношением цены производства единицы продукции между худшими (регулирующими) и относительно лучшими землями. Причиной образования абсолютной ренты является монополия на землю как на объект собственности. Различия в уровнях органического строения капитала - это лишь условие. Данное условие может присутствовать или отсутствовать - оно не влияет на образование абсолютной ренты. Важнейшим условием ренты вообще и абсолютной ренты в частности является спрос. Например, глобальное увеличение спроса на нефть в мировой экономике в определенные периоды времени происходило без существенного изменения используемых нефтяных ресурсов. В этом случае избыточная прибыль увеличивалась на всех участках, включая и регулирующие земли. В то же время соотношение между классами земли могло бы быть неизменным, т.е. дифференциальная рента не изменила бы своего размера. Условием возникновения дифференциальной ренты является предложение; изменение соотношений разных по плодородию (продуктивности и т.д.) классов рентных ресурсов определяет при прочих равных образование дифференциальной ренты. Более сложно раскрывается категория монополии на землю в качестве объекта хозяйствования как причина образования дифференциальной ренты. Для рентных ресурсов различие между собственностью и функциями так же характерно, как и для капитала. Применительно к проблеме дифференциальной ренты необходимо отличать образование рентного дохода при условии, если земля используется самим ее собственником, от ситуации, связанной с передачей земельных ресурсов в аренду. В последнем случае осуществляется переход монополии на землю как объект хозяйствования из рук собственника земли в пользование арендатора. Для арендатора арендная плата становится составной частью его издержек. Приобретение арендатором прав на монополию хозяйствования становится условием образования дополнительных рентных ресурсов и появления рентных доходов второго порядка. Условием для их образования выступа-

ет расширение предложения продукции за счет, как правило, дополнительных вложений капитала. При этом, не исключено, что некоторые из таких вложений могут приобрести регулирующий характер и, в общем, не обязательно, что индивидуальная цена производства будет равна рыночной цене. Рыночная цена может превышать цену производства продукции при дополнительных вложениях, если возникает соответствующий добавочный спрос. Это означает, что в рамках дополнительных вложений возникает абсолютная рента второго порядка. “Какова бы ни была специфическая форма, - писал К. Маркс, - всем ее типам обще то обстоятельство, что присвоение ренты есть экономическая форма, в которой реализуется земельная собственность, и что земельная рента, в свою очередь, предполагает земельную собственность...”⁴ Это положение К. Маркса не учитывает те случаи, когда регулирующая роль переходит от реального класса земли к дополнительным вложениям на любых землях, где в рамках срока аренды может возникать избыток прибыли над ценой производства, т.е. абсолютная рента с дополнительных вложений. Поэтому необходимо отличать собственность на землю от собственности на рентные земельные ресурсы. Понятие рентных ресурсов вообще и земельных рентных ресурсов в частности нельзя отождествлять с понятием факторов производства, то же самое относится к категории собственности на факторы и на рентные ресурсы. Собственность на рентные ресурсы можно определить как совокупность прав, реализация которых обеспечивает присвоение ренты. Для собственника земли ее возможности как рентного ресурса ограничиваются условиями арендного договора и, прежде всего, масштабом абсолютной ренты и дифференциальной ренты первой формы. Для арендатора рентные ресурсы являются собственностью и представляют собой совокупность прав, которые ему дает арендный договор. В рамках арендного договора рентные ресурсы арендатора (а не земля как фактор производства) являются его собственностью. Поэтому дифференциальная рента и даже абсолютная рента второго порядка выступают как экономическая форма реализации собственности на рентные ресурсы. Теоретически и практически возможны случаи, когда возникают не только арендные, но и субарендные отношения. Тогда появление рентных ресурсов третьего порядка, равно как и соответствующих третьих форм как дифференциальной, так и абсолютной ренты, становится реальным фактом. Такой подход к определению рентных ресурсов и ренты 1-го, 2-го и даже 3-го порядков позволяет объяснить ряд современных процессов, которые присущи современной экономике.

Приоритетное развитие монопольных форм в производстве и на рынке в современных условиях способствовало появлению разнообразных рентных ресурсов и типов рент. Наряду с сельскохозяйственной, нефтяной, газовой, энергетической, транспортной, градостроительной рентами, возникло множество новых типов рентных доходов. Важнейшими из них можно считать технологическую, финансовую, информационную, институциональную (включая и статусную) ренты. Весьма значимую роль стала играть рента на рабочую силу. Современные рентные процессы в ряде случаев сопровождаются повышением значимости собственности на вторичные рентные ресурсы. Эти явления интегрируются в сложный механизм взаимоотношений государства и рынка. Они находят и негативное отражение в коррупционных процессах в разнообразных формах, включая рынок госзаказов.

Теоретически допустимо, что абсолютная рента может перехватывать часть прибавочной стоимости, которая при прочих условиях должна была бы быть перераспределена в другие отрасли экономики в процессе межотраслевой конкуренции, но это лишь функционирование абсолютной ренты как квазиренды. С таким же успехом для слабых хозяйств заработная плата может стать частично источником выплаты ренты, выполняя несвойственные ей функции. Институционально сбалансированная экономика исключает эти моменты как проявление квазиэкономических отношений. Поэтому закон стоимости предполагает, что сумма индивидуальных цен производства равняется действительной стоимости в масштабе всей экономики. Можно согласиться с мнением, что граница образования стоимости (т.е. совокупности цен производства) означает пределы рынка свободной или совершенной конкуренции в классическом его понимании. В этом случае абсолютная рента возникает над ценой производства, т.е. над действительной стоимостью. В результате общей закономерностью рентных отношений является образование как дифференциальной, так и (что наиболее важно) абсолютной ренты на основе ложной социальной или фиктивной стоимости. Такая позиция согласуется с общей концепцией модели рынка совершенной конкуренции, где отсутствуют, в принципе, монопольные факторы, способные повлиять на рыночный механизм ценообразования. Напротив, образование абсолютной ренты предполагает монополию собственности на землю как объект собственности. В классическом понимании проблемы рентные отношения предполагают превращение фиктивной стоимости в различные виды и формы ренты. Закон рыночной стоимости базируется на основе закона стоимости, но включает в себя фактор неизменности дифференциальной ренты при возможных колебаниях ставки абсолютного рентного дохода. Такой подход основан на принципе формирования цены производства в масштабе всей экономики. Средняя норма прибыли как важнейший компонент цены производства выступает как предельный минимум нормальной нормы прибыли, обеспечивающей расширенный воспроизводственный процесс в отраслях экономики. Практически определить количественно этот показатель можно лишь на основе анализа норм прибыли в отраслях, где не задействованы существенные рентные ресурсы. По мнению отдельных экономистов, таким показателем может служить средняя кредитная ставка в стране. В.А. Мещеров считает, что «эта минимальная норма процента при оценке эффективности движения капитала представляет собой известную норму средней прибыли в цене производства. Даже у К. Маркса мы встречаем положение о том, что норма прибыли, заложенная в цене производства, имеет предельно малый характер»⁵. Этот подход обосновывается тем фактом, что кредитный рынок максимально приближен к рынку свободной конкуренции.

Различие между механизмами совершенной конкуренции и монополии в рамках общей модели несовершенной конкуренции позволяет выделить так называемые сегменты действительной и фиктивной экономики. Определение действительного и фиктивного капитала на основе действительной и фиктивной стоимости путем капитализации, соответственно, действительной прибыли и ренты (включая как дифференциальную, так и абсолютную ее части) создает единую систему ценообразования в рамках модели несовершенной конкуренции. Использование в макро- и микроанализе цены производства как базисной категории общественных

издержек производства при определении границы действительного сектора экономики безусловно ставит вопрос о величине действительной прибавочной стоимости, которая реализуется в рамках модели несовершенной конкуренции. Логика построения цены производства на основе норматива средней (предельно минимальной) нормы средней прибыли к действительному капиталу предполагает обособление действительной части ВВП от фиктивной (рентной) его компоненты на макроуровне. В рамках микроуровня средний норматив нормы прибыли позволяет сформировать индивидуальную цену производства как инструмент экономического анализа. Представленный выше подход к цене производства как инструментальному компоненту экономического анализа до сих пор вызывает политизированные дискуссии. М. Блауг в ходе анализа “Капитала” К. Маркса с уверенностью утверждает, что “нет ничего такого, что заставило бы нас поверить, будто любой рабочий с одной и той же квалификацией создает одинаковую сумму прибавочной ценности, независимо от того, с каким оборудованием он работает или какого рода продукцию он производит. В любом случае дело сводится к утверждению деления рабочего дня на две части, из которых одна оплачивается, а другая - нет. Но мы не можем видеть это разделение. Все, что мы наблюдаем, это ставки номинальной заработной платы и денежные цены на производимые товары... А если мы отказываемся от предположения относительно одинаковой нормы прибавочной ценности по всем сферам занятости, все здание, возведенное Марксом, рушится ...”⁶. Вряд ли есть основания игнорировать в теоретических исследованиях экономических процессов абстрактный метод анализа. Если использовать принцип М. Блауга “что не видим, то не исследуем”, мы потеряем практически не только всю классическую политэкономия (У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса и т.д.), но и большую часть неоклассицизма, начиная с теории предельной полезности. Вопрос об одинаковой норме прибавочной стоимости был известен задолго до К. Маркса. К. Маркс в вопросе об одинаковой норме прибавочной стоимости по сути солидарен с позицией А. Смита. А. Смит считал, что “совокупность выгод и невыгод различных применений труда и капитала в одной и той же местности должна быть совершенно одинаковой или постоянно иметь тенденцию к равенству”⁷. Это положение получает конкретное развитие в гл. 10 его работы “Исследование о природе и причинах богатства народов”⁸. В связи с этим К. Маркс отмечал: “Что касается значительных различий в эксплуатации труда в разных сферах производства, то уже А. Смит обстоятельно показал, что они выравниваются в силу всякого рода действительных или основанных на предрассудке компенсирующих условий, и, следовательно, различия эти... не должны приниматься в расчет при исследовании общих отношений”⁹. Вместе с тем, мы полагаем, что позиция по норме прибавочного продукта должна быть четко обоснована без учета политических интересов.

В последние десятилетия проведены разнообразные интересные исследования категории человеческого капитала. Если исходить из наличия человеческого капитала до процесса производства в рамках образования средней нормы прибыли и цены производства, то при найме работника заработная плата его должна обеспечивать ему не только простое воспроизводство человеческого капитала, но и нормальную прибыль на уровне средней нормы прибыли в целом по экономике. Иначе, прибыль на человеческий капитал (как некоторая часть заработной платы) участвует в общем ме-

ханизме выравнивания отраслевых норм прибыли в средний норматив при формировании цены производства. Если работник обладает исключительными способностями, то он становится собственником определенного рентного ресурса и заработная плата тогда будет включать дополнительно ренту. Договор о найме работника практически ничем не отличается, по сути, от договора об аренде земли или другой какой-либо недвижимости. Более того, если возникают отношения по поводу рентных способностей работника, они также отражаются в договоре о его найме. Предприниматель приобретает не человеческий капитал, а права пользования им. Эти права в руках предпринимателя являются определенной частью его капитала и получили у К. Маркса название переменного капитала. Сам по себе переменный капитал не может принести прибавочную стоимость, наличие постоянного капитала здесь обязательное условие и наоборот. Принцип двойственности природы работника как носителя человеческого капитала позволяет обосновать появление прибавочной стоимости, обоснование ее нормы, которая имеет значимость для предпринимателя как эффективность приобретенных прав на пользование человеческим капиталом. Поэтому полученный результат в виде прибавочной стоимости предприниматель сопоставляет с суммой постоянного и переменного капиталов, функционирующих в производительной и товарной формах, т.е. с действительным капиталом. Если же возникает аренда работника с рентными способностями или привлекают самые разнообразные рентные ресурсы, то, наряду с функционированием действительного капитала, возникает движение фиктивного капитала.

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе : пер. с англ. 4-е изд. М., 1994. С. 264.

² Мещеров В.А. Рыночный механизм рентных отношений в мировой экономике // Экон. науки. 2010. □ 11 (72). С. 300.

³ Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 813.

⁴ Там же. С. 689.

⁵ Мещеров В.А. Указ. соч. С. 302.

⁶ Блауг М. Указ. соч. С. 265.

⁷ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М. ; Л., 1931. С. 109.

⁸ Там же. С.109-157.

⁹ Маркс К. Указ. соч. С. 154.

Поступила в редакцию 06.06.2012 г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

© 2012 А.М. Михайлов

Самарский государственный экономический университет

E-mail: 2427994@mail.ru

Развитие институтов, необходимых для стимулирования инновационной активности России, и формирование национальной инновационной системы являются первостепенными задачами, решение которых позволит ускорить процесс становления инновационной экономики.

Ключевые слова: национальная инновационная система, институты, институциональная среда, инновационная эффективность экономики, инновационная политика.

Инновационная активность в России сдерживается состоянием институциональной среды. Проблема “институционализации экономического пространства имела и имеет для России с ее огромной и неоднородной территорией, - отмечает В.Н. Парамонов, - большое значение”¹. Сегодня в России остро стоит вопрос формирования инфраструктуры инновационного развития, которая обеспечит эффективное функционирование инновационных фирм.

Национальная инновационная система (НИС) - развивающаяся совокупность взаимодействующих институтов управления и регулирования инновационной деятельности, хозяйствующих субъектов государственного и негосударственного секторов экономики, организаций образовательной и финансово-кредитной сфер, осуществляющих инновационную деятельность на основе эффективно действующих институциональных механизмов². Субъектами НИС являются коммерческие организации (фирмы и предприятия), некоммерческие организации научной ориентации, банки, фонды, государственные структуры, наукограды, технопарки, венчурные, маркетинговые, лизинговые центры и пр. Главной задачей деятельности институтов инновационной инфраструктуры выступает обеспечение непрерывности инновационного процесса, т.е. процесса по разработке, производству и коммерческой реализации инноваций, а также улучшение его эффективности. Следует согласиться с О.В. Хромовым, что России “требуется институциональная “достройка” структурно-функциональных блоков НИС для придания им целостного системного характера со встраиванием отдельных блоков в региональные и глобальные инновационные системы”³.

Инновационная эффективность экономики во многом зависит от того, как организовано взаимодействие между инновационным спросом, инновациями и техническим прогрессом в рамках формирования и институционализации системы создания знаний и инновационного развития, считает Э.В. Ковалева⁴.

Институт власти и управления является главным в процессе формирования инновационной стратегии и контроля инновационных механизмов на макроуровне. Ведущая роль государства в развитии инновационной сферы в России объясняется слабой мотивацией бизнес-структур к инновационной деятельности. На государственном уровне в стране уже

определена инновационная стратегия, сформулирована цель - формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста⁵. С помощью специализированных ведомственных органов (Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России⁶, Федеральное агентство по науке и инновациям РФ⁷, Российская академия наук⁸, Министерство образования и науки РФ⁹, Министерство экономического развития РФ¹⁰, Межведомственная комиссия по научно-инновационной политике и пр.) осуществляется государственная инновационная политика. Инновационная политика может быть определена как комплекс мер, проводимых государством и направленных на расширение инновационной деятельности субъектов хозяйствования, на развитие фундаментальных и прикладных научных исследований, поддержание и развитие системы образования, на успешное достижение поставленных целей, к которым относятся: ликвидация отставания в темпах научно-технического прогресса, обеспечение экономического роста, решение экологических проблем и др.¹¹ В рамках инновационной политики реализуется ряд федеральных целевых программ в области развития постиндустриального общества. Российской академией наук сделан прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030 г.)¹². Создаются специализированные государственные фонды для финансирования инновационной политики - Российский фонд технологического развития, Российский фонд фундаментальных исследований, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российская венчурная компания и Российский инвестиционный фонд ИКТ, Государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)", Российский фонд технологического развития, а также региональные венчурные фонды, фонды прямых инвестиций, гарантийно-залоговые фонды и пр. Создаются крупные государственные корпорации, деятельность которых направлена на развитие высокотехнологичных производств. Так, наблюдательный совет самой крупной государственной корпорации ("Российская корпорация нанотехнологий") на начало июня 2010 г. одобрил финансирование 76 индустриальных проектов, которые реализуются в 27 российских регионах (общий объем инвестиций в них составляет около 8 млрд. долл., в том числе доля Роснано - около 3,5 млрд. долл.). Государством был дан серьезный импульс крупному бизнесу и предложена идея так называемых инновационных программ. Самым громким проектом инновационного инвестирования крупного бизнеса является Сколковский проект, который, как предполагается, должен стать российским аналогом Кремниевой долины. Это важный шаг в процессе переориентации крупных корпораций на инновационную направленность.

Однако инновационной политике в нашей стране не хватает системности. На наш взгляд, для выполнения такой масштабной цели, как построение инновационной экономики, на федеральном уровне должен быть создан мощный координирующий орган, который будет заниматься всеми процессами, сопутствующими созданию и развитию инновационной

экономики в нашей стране, и осуществлением ряда мероприятий, которые подробно рассмотрены в статье Т.Н. Исаевой “Эффективность государственного управления инновационной деятельностью”¹³. Необходимо создание Министерства по инновационному развитию с самыми широкими полномочиями. Такой орган сможет выполнять функции, аналогичные функциям подобных ведомств в КНР 1990-х или Японии 1970-1980-х, если он будет наделен полномочиями управлять частью госкорпораций, финансировать их, определять условия ведения бизнеса в приоритетных отраслях.

В формировании институтов инновационной экономики решающую роль играют институты кооперации государства и бизнеса. Кооперационные подходы, рассмотренные в статье Е.Е. Борисовой, позволяют ускорить модернизационные преобразования машиностроительных предприятий в рамках сложившейся инновационной кооперации¹⁴. В то же время дискуссионным, на наш взгляд, представляется положение А.Г. Колмыкова относительно того, что государственно-частное партнерство служит наилучшим способом сочетания достоинств институтов командной и рыночной экономики¹⁵.

Необходимой функцией государственного управления инновационной активностью экономических субъектов является функция планирования. “...Огромное значение для практического управления инновационным производством имеет использование его прогнозирующего планирования”¹⁶. Бюджетное финансирование и кредитование инфраструктурных и иных крупных проектов необходимо на практике увязывать с обязательными закупками отечественного оборудования и комплектующих, а при их отсутствии - с созданием на территории РФ производств на основе передовых иностранных технологий. Во всех крупных развивающихся экономиках, переживавших модернизацию в последние 20 - 30 лет (КНР, Индия, Бразилия), для этого применялись специально созданные институты государственного планирования, разрабатывавшие целевые программы и контролировавшие их исполнение.

Для восстановления и развития многих отраслей необходим “выборочный протекционизм” в области импорта, проводимый путем продуманной политики национальных стандартов и госзакупок.

Ни для кого не секрет, что бизнес и наука в России слишком зависят от административного аппарата. И зачастую чиновники руководствуются отнюдь не мыслями о стратегических целях развития постиндустриализма, а своими собственными интересами. В рейтинге коррупции, составленном организацией Transparency International, Россия в последние годы опускалась вниз и ныне занимает 126-е место¹⁷. Это не лучший показатель, поэтому борьба с коррумпированностью чиновников и упрощение режимов взаимодействия бизнеса с государственными органами существенно ослабят давление на бизнес.

Необходимо также снижение уровня легального административного давления: сокращение числа и продолжительности проверок предприятий контрольными органами, введение материальной ответственности чиновников за незаконные проверки, уменьшение объемов обязательной отчетности бизнеса перед контролирующими органами и предоставление предприятиям безусловного права подачи большей ее части в электронном виде в целях сокращения непроизводительных издержек.

Значительной модернизации в области инновационной деятельности требует институт права. На первый взгляд, сегодня существует законодательная база, которая регулирует правоотношения в НИОКР и инновационном бизнесе. Действующие законы регламентируют отношения, возникающие в процессе инновационной деятельности, однако отсутствие специального закона создает трудности в определениях, размыты критерии оценки, отсутствует статистика, мониторинг, объективная оценка инновационного потенциала. Необходимо формирование закона, который будет адекватно определять все понятия, характерные для инновационной экономики, и регулировать правоотношения, возникающие в процессе инновационного производства. По нашему мнению, основными правовыми требованиями являются следующие: правовое обеспечение получения инновационного дохода, защита интеллектуальной собственности, определение основных понятий инновационной экономики.

Институт права тесно взаимодействует с институтом интеллектуальной собственности. Однако стоит сказать, что на сегодняшний день правоприменительная практика в области правовой охраны результатов исследований и разработок, обеспечивающей защиту законных прав владельцев результатов научно-технической деятельности, развита слабо. Также необходимо совершенствовать нормы авторского и патентного права и организовывать четкий контроль за их выполнением, регулировать использование прав на интеллектуальную собственность, совершенствовать нормативно-правовую базу в области использования прав на результаты научно-технической деятельности.

Следующим в системе институтов инновационного развития рассмотрим институт науки. Россия обладает достаточным потенциалом в области фундаментальной науки: многолетним опытом научных исследований и набором научно-исследовательского оборудования, экспериментальным оборудованием, в ряде случаев находящимся на уровне лучших мировых аналогов или являющимся уникальным. В России работают 8,9 % от общего числа ученых мира (четвертое место в мире). Однако в институте науки существует ряд проблем: недостаточное финансирование, отсутствие системности, увеличение среднего возраста ученых, поскольку молодые перспективные специалисты чаще уезжают работать за границу, разобщенность отдельных единиц, генерирующих научную деятельность. Главной проблемой, на наш взгляд, является проблема кооперации институтов науки и бизнеса. Хотя в России к настоящему моменту созданы либо находятся в процессе формирования основные институты развития, позволяющие решать задачи передачи инновационных технологий из науки в бизнес (бизнес-инкубаторы, технопарки, наукограды, центры трансфера технологий, индустриальные парки и пр.), их количество и потенциал недостаточны для того, чтобы позволить экономике выйти на качественно новый уровень развития. “В России, - по мнению А.Е. Сергеевой, - сформировалась разомкнутая модель инновационной системы, когда финансирование фундаментальных и прикладных исследований идет через бюджет, создание образцов и коммерциализация происходит за пределами страны, а затем бизнес приобретает готовые технологические решения в виде оборудования”¹⁸. В качестве мер, способствующих активизации развития деятельности институтов продвижения инновационных научных достижений в производство, предлагается стимулирование госу-

дарственной деятельности по совершенствованию системы научных центров Российской Федерации, созданию крупных научно-исследовательских кластеров, организации общероссийской информационной базы, в которой фиксируются все изобретения, и облегчению процессов патентования и лицензирования инноваций. Также для роста масштабов содействия развитию науки и инновационного бизнеса необходимо расширение государственных структур, занимающихся финансированием инновационных разработок и предприятий, инновационным производством, и увеличение размеров уже существующих фондов.

Действенным способом, усиливающим, на наш взгляд, инновационную составляющую экономики, является оптимизация организационно-правовых форм научных предприятий, в частности, формирование таких научных объединений, которые будут интегрировать организации фундаментальной науки и организации, осуществляющие прикладные исследования разработки, а также образовательные учреждения. Большим шагом в этом направлении было принятие законодательных актов, которые впервые разрешают научным и образовательным организациям самостоятельно заниматься коммерческой деятельностью. Уже создано более 400 малых предприятий при вузах¹⁹.

Весьма важную роль в процессе активизации инновационной деятельности отечественных фирм играет институт образования, который удовлетворяет потребности инновационной экономики в высокопрофессиональных специалистах, обеспечивает все общественные институты кадрами. В целом, Россию отличают относительно высокий уровень грамотности и образованности населения. Проблемой института образования является его слабая интеграция с наукой, тогда как в развитых постиндустриальных странах именно прикладные исследования, проводимые в университетах, становятся потом объектами рынка интеллектуального капитала. Следует согласиться с Н.А. Сидоровой, что “современная экономика определяет необходимость становления и развития инновационного механизма функционирования современного университета, тесного взаимодействия образования - науки - инноваций - бизнес-сообщества”²⁰. Процесс интеграции науки и образования также должен стимулироваться государственными органами, и эта проблема решается: создаются федеральные университеты, которые максимально выполняют задачу интеграции научного и образовательного процессов.

Институты финансирования и стимулирования обеспечивают в инновационной экономике аккумуляцию финансовых ресурсов для организации инновационного процесса. Необходимым условием функционирования инновационной экономики выступает создание финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования инновационных проектов. Необходимо стимулирование развития венчурного финансирования, совершенствование правового регулирования деятельности венчурных фондов, а также создание условий для формирования фондового рынка для инновационных фирм.

Особенно важным в процессе совершенствования механизмов финансирования инновационной деятельности является практика применения “долгих” кредитов. Так как инвестиционный процесс в инновационное производство характеризуется высоким риском и длительными сроками окупаемости, то на государственном уровне необходимо решить проблему доступа

к финансовым ресурсам на долгое время и по сниженной ставке. Можно пойти по пути западных стран, и часть процента по кредитам для инновационных нужд (можно создать даже такой банковский продукт “Кредит “Инновационный”) оплачивало бы государство (например, в размере ставки рефинансирования).

Весьма важно для развития инновационной экономики стимулирующее воздействие института налогообложения. В западных странах широко практикуется снижение налоговых ставок для инновационного бизнеса, введение налоговых льгот при осуществлении инноваций, метод ускоренной амортизации нематериальных активов. В нашей стране институт налогообложения следует развивать в целях улучшения его эффективности в процессе содействия инновационному процессу. На сегодня предприятия, осуществляющие наукоемкое инновационное производство, и без того ограниченные в средствах, поскольку процесс научных исследований весьма финансово затратный, еще и обременены значительными налоговыми платежами. Следует модернизировать российскую налоговую систему в отношении инновационных предприятий в целях стимулирования инновационного производства. При этом следует учитывать и мультипликационный эффект от налогового стимулирования в виде льгот, который обеспечивает “в средней либо долгосрочной перспективе рост налоговых поступлений в государственную казну”²¹. Шаги в данном направлении уже делаются. Так, резиденты особых экономических зон технико-внедренческого типа освобождены от уплаты налога на имущество и на землю, им снижена ставка по налогу на прибыль, установлен длительный переходный период по оплате страховых взносов в социальные фонды - до 2017 г. они будут платить всего 14 %, но в целом налоговая система РФ мало соответствует требованиям инновационной экономики. Так, в российском налоговом законодательстве вообще отсутствуют положения, направленные на стимулирование инвестиций в основные фонды, ускорение амортизации в целях технологического обновления, снижение энергоемкости, создание рабочих мест в трудоизбыточных регионах, на повышение материальной ответственности налоговых органов за намеренное или ошибочное завышение налоговых сборов, невозврат (и несвоевременный возврат) налоговых переплат, что в масштабах страны наносит огромный ущерб формированию капитала предприятий, особенно обеспеченности среднего и малого бизнеса оборотными средствами.

Поскольку в процессе инновационного производства интеллектуальная деятельность людей является первостепенным элементом активности, очевидно, что инновационное производство характеризуется высокой концентрацией высококвалифицированных работников интеллектуальной деятельности. Соответственно, налоги, обременяющие заработную плату, также должны быть снижены, чтобы облегчить нагрузку на инновационно активные фирмы.

Итак, шаги по созданию институциональной инновационной системы в России уже делаются, однако пока по эффективности они не дотягивают до уровня, характерного для стран, обеспечивших на определенных этапах перелом негативных тенденций своего развития²².

Пока существующая институциональная инфраструктура не обеспечивает сбалансированного доступа к различным ресурсам (активам) и услу-

гам для участников инновационного процесса, что ограничивает коммерциализацию результатов научно-технической деятельности.

Главная проблема в процессе становления инновационной экономики России - значительный разрыв между имеющимися ресурсами (главным образом, научным и образовательным потенциалом) и эффектом от их использования - производством и экспортом высокотехнологической продукции и технологий. Эта проблема - результат совокупного действия ряда условий институционального и финансового характера, а также ментальности. При значительном отставании в развитии инновационной экономики необходимы грамотное финансирование и стимулирование, глубоко продуманная научно-техническая политика, управление интеллектуальными ресурсами и процессом коммерциализации научных разработок для ускорения формирования полной и эффективной национальной инновационной системы. На пути создания такой системы необходимо наладить тесное взаимодействие научных учреждений с производственными структурами и системой образования, а также активизировать участие государственных институтов в формировании условий, которые обеспечат доведение результатов научных исследований до коммерческой реализации.

Институты инновационного развития, образующие национальную инновационную систему, призваны улучшить инновационный климат и стимулировать компании к активизации инновационной деятельности, в первую очередь фирм, поскольку фирма является главным элементом в системе институтов инновационного развития. Инновационный бизнес в России, к сожалению, развит в недостаточной степени: ориентация большинства предпринимателей на получение быстрой прибыли ведет к тому, что экономику нашей страны в большей степени можно назвать сырьевой, а не инновационной. Традиционная идея авторитаризма, бюрократия, коррупция, неуважение к закону, клиентелизм - распространенность неформальных олигархических бюрократических кланов, основанных на патрон-клиентских отношениях²³, - препятствуют развитию постиндустриализма в России. Такая ситуация неприемлема; инновационные знания сегодня являются единственным ресурсом в мире, обеспечивающим получение максимального экономического эффекта, поэтому инновационный бизнес в России необходимо развивать.

Переход к инновационному пути развития отечественной экономики открывает путь к ее комплексной модернизации, повышению темпов и эффективности ее развития на основе интенсивного использования отечественного интеллектуального потенциала и освоения передовых технологий. Так, по расчетам ИНП РАН, при варианте активного инновационного развития обеспечивается ускорение ежегодного экономического роста в ближайшем десятилетии до 7 % и более, что позволяет достичь удвоения объема ВВП. Для этого предполагается в целях развития российской экономики и увеличения экспорта создать новую ресурсную базу, дополнив сырьевой потенциал страны результатами научно-технических разработок, высокотехнологичными изделиями и услугами. Ускоренное развитие научно-образовательного комплекса и высокотехнологичных секторов промышленности сформирует более мощный и эффективный потенциал роста отечественной экономики, чем нефтегазовый сектор, поскольку уже подсчитано, что на 1 долл. прибыли, полученной от добычи сырья,

при его переработке обеспечивается 10 долл. прибыли, а от продажи ноу-хау прибыль может достигать 1 тыс. долл.²⁴

К построению инновационной экономики наша страна приступила сравнительно недавно - с начала XXI в. И за прошедшие 11 лет для формирования национальной инновационной системы сделано немало, учитывая тот фактор, что страна достаточно тяжело восстанавливается после реформ 1990-х гг. и кризисов 1998 и 2008 гг. Россия обладает огромным научным и образовательным потенциалом для осуществления исследований в области инновационных разработок. Государство также активно проводит координационную деятельность по формированию инновационной политики и институтов, способствующих развитию инновационной активности экономических субъектов и улучшению инновационного климата. От того, насколько быстро наша страна сможет наладить эффективное взаимодействие между всеми институтами инновационной системы и их продуктивное функционирование, осуществить переход от сырьевой экономики к экономике инновационной, основанной на знаниях, зависит будущее России. Эту задачу можно решить, изменив, в первую очередь, массовое сознание, переориентировав его на постиндустриальные ценности: важность качественного развития и накопления знаний²⁵. Крупные фирмы станут главными игроками в экономике знаний, организуя эффективную работу всех механизмов инновационного процесса. В свою очередь, малые и средние фирмы, кооперируясь с образовательными университетами и через них с наукой, также будут развивать инновационную активность. А обязанность государства - создать благоприятную институциональную среду для развития инновационной деятельности российских фирм.

¹ *Парамонов Н.В.* Институционализация экономического пространства советского государства в период индустриализации 1920-1930 гг. // Экон. науки. 2012. □ 5 (90). С. 52.

² Основы политики РФ в области развития науки и технологий в период до 2010 года и дальнейшую перспективу : письмо Президента РФ от 30 марта 2002 г. □ Пр-576. URL: <http://base.consultant.ru>.

³ *Хромов О.В.* Проблемы устранения структурных диспропорций в инновационной сфере при создании условий для технического перевооружения промышленности России // Экон. науки. 2012. □ 5 (90). С. 82.

⁴ *Ковалева Э.В.* Институциональные факторы формирования инновационного спроса и развития инновационной системы России // Экон. науки. 2012. □ 2 (87). С. 28.

⁵ Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года / М-во образования и науки Рос. Федерации. URL: <http://mon.gov.ru>.

⁶ Основные направления деятельности Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России. URL: <http://state.kremlin.ru/commission/20/news>.

⁷ Основные направления деятельности Федерального агентства по науке и инновациям РФ. URL: <http://www.fasi.gov.ru>.

⁸ Основные направления развития инновационной деятельности Российской академии наук. URL: <http://www.ras.ru>.

⁹ Основные направления развития инновационной деятельности Министерства образования и науки РФ. URL: <http://mon.gov.ru>.

¹⁰ Основные направления развития инновационной деятельности Министерства экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru>.

- ¹¹ *Климов С.М.* Значение интеллектуальных ресурсов в постиндустриальной экономике. URL: www.elitarium.ru.
- ¹² Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030 г.). URL: <http://www.ras.ru>.
- ¹³ *Исаева Т.Н.* Эффективность государственного управления инновационной деятельностью // Экон. науки. 2012. □ 3 (88). С. 92-95.
- ¹⁴ *Борисова Е.Е.* Инновационно-программный генезис эффективности управления процессами технологической модернизации машиностроительного комплекса России // Экон. науки. 2012. □ 6 (91). С. 7-10.
- ¹⁵ *Колмыков А.Г.* Институциональные условия модернизации российской экономики // Экон. науки. 2011. □ 8 (81). С. 7.
- ¹⁶ *Горохов Д.А.* Стратегии развития инновационного производства // Вопр. экономики и права. 2012. □ 5. С. 59.
- ¹⁷ Рейтинг коррупции. URL: <http://www.transparency.org.ru>.
- ¹⁸ *Сергеева А.Г.* Национальная инновационная система как основа развития российской экономики // Вопр. экономики и права. 2012. □ 4. С. 8-9.
- ¹⁹ *Чубайс А.* Инновационная экономика в России: что делать // Вопр. экономики. 2011. □ 1.
- ²⁰ *Сидорова Н.А.* Инновационный механизм современного вуза // Экон. науки. 2012. □ 3 (88). С. 215.
- ²¹ *Курочкин В.В.* Налоговые льготы как инструмент инновационного развития экономики // Экон. науки. 2012. □ 4 (89). С. 13.
- ²² Инновационное развитие - основа модернизации экономики России : нац. докл. URL: <http://www.hse.ru>.
- ²³ *Ясин Е., Снеговая М.* Институциональные проблемы России в мировом контексте // Вопр. экономики. 2010. □ 1.
- ²⁴ Вестник Российской Академии наук. 2005. □ 5.
- ²⁵ *Лебедева Н.М., Ясин Е.Г.* Культура и инновации // Форсайт. 2009. □ 2.

Поступила в редакцию 01.06.2012 г.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

© 2012 О.С. Макарова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: moonnight_cat@mail.ru

Рассматриваются вопросы банковского кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Анализируются особенности нормативно-правового регулирования малого и среднего бизнеса в России и основные проблемы оценки его кредитоспособности.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, кредитование, оценка кредитоспособности, развитие бизнеса в России.

При переходе к рыночной экономике у России возникло множество проблем, требующих быстрого решения. Прежде всего, необходимо было определить права собственности и решить, кому будет позволено владеть предприятиями, находящимися в собственности государства, каким образом, с помощью какого механизма и по каким ценам будет осуществляться передача собственности.

Следовало также создать рынки капитала, банковскую, финансовую и валютную системы. Важно было разработать эффективные системы планирования и бухгалтерского учета, чтобы проводить оценку стоимости фирм и наиболее объективно судить о результатах их деятельности. Необходимо было пересмотреть действующие законы, чтобы легализовать новые формы экономических отношений, новые типы собственности и новые виды сделок.

Стояла задача выработать политику в вопросах конкуренции и регулирования и найти способ разрешения проблем, возникающих вследствие того, что простая приватизация гигантских неэффективных предприятий порождает систему гигантских неэффективных частных монополий. Следовало определить порядок государственного прекращения субсидирования различных отраслей и разработать налоговые системы, способные обеспечить финансирование деятельности правительства.

Наконец, необходимо было решить, будет ли допущено, и если да, то когда, закрытие неконкурентоспособных фирм, и создать службы социальной помощи, которые возьмут на себя решение социальных проблем, возникающих вследствие неизбежных экономических диспропорций как во время переходного периода, так и после его завершения. Большинство этих проблем в полной мере относятся к предприятиям малого и среднего бизнеса (МСБ).

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 6 декабря 2011 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к малому бизнесу относятся коммерческие организации, где средняя численность работников за отчетный период не превышает лимитов от 30 до 100 чел. Субъектами малого бизнеса считаются также индивидуальные предприниматели.

Однако банки используют собственную систему классификации малого бизнеса: для них в эту категорию попадают все предприятия, чья выручка не превышает, например, 5 млн. долл. в год, при этом численность сотрудников не имеет принципиального значения¹.

Для любой кредитной организации кредитование МСБ является перспективным направлением деятельности. Ведь спрос на кредитные продукты данного рода традиционно очень высок.

Важнейшей социально-экономической функцией МСБ является его способность к созданию новых рабочих мест. Он в значительной мере компенсирует потерю рабочих мест на крупных промышленных предприятиях России, организация рабочего места на предприятии МСБ бизнеса требует относительно небольших затрат, что открывает дополнительные возможности для решения проблемы занятости трудоспособного населения.

В переходном периоде значение малого предпринимательства еще более возрастает. Это обусловлено такими факторами, как меньшая (по сравнению с крупными предприятиями) капиталоемкость предприятий, возможность организации производства в более короткие сроки, меньшая потребность в материально-технических, трудовых, природных ресурсах. Совокупность данных факторов формирует условия, в которых возможно наибольшее использование преимуществ малых форм предпринимательства. Однако использование этих преимуществ нуждается в государственной, республиканской, муниципальной и общественной поддержке.

Дело в том, что среди проблем, сдерживающих развитие МСБ, на втором месте после налогового бремени стоят чрезмерные административные барьеры. Они не только мешают развитию предпринимательства, но и создают другую государственную проблему, вынуждая предприятия малого бизнеса уходить в теневую экономику².

Среди направлений государственного воздействия на создание благоприятных условий, требующихся для развития МСБ, выделяется необходимость в регулировании финансово-кредитной системы, стимулировании функционирования действующих элементов, целеориентированных на нужды малых предприятий. Только в условиях широкой финансово-кредитной поддержки возможна реализация основного качества МСБ - адаптация к быстрым изменениям потребительского спроса с помощью модификации и обновления товарного ассортимента³.

Несовершенство финансово-кредитных институтов в нашей стране, и в первую очередь банковского кредитования, негативно сказывается на развитии российского МСБ. Такое положение объясняется тем, что в России в условиях рыночной экономики практика банковского кредитования насчитывает лишь одно десятилетие, в то время как в развитых зарубежных странах в этой сфере существуют вековые традиции.

Развитие банковского кредитования МСБ невозможно без соответствующего правового регулирования.

МСБ сталкивается на практике еще с одной немаловажной проблемой - с научной необоснованностью делового поведения, а отсюда - и с неэффективностью деятельности в производственно-рыночном, коммерческом, финансовом и коммуникативном отношении. Эффективная деловая деятельность, связанная с необходимостью обоснованных управленческих решений в области менеджмента, маркетинга, управления рынком и взаимодействия с конкурентной средой, требует расширения научных исследований, проектных проработок, а также повышения профессионально-квалификационного уровня кадрового состава предприятия. Решение задач такого рода требует дополнительного инвестиционного обеспечения и достаточно трудоемких организационных мероприятий. Их ре-

ализация в полном объеме, как правило, возможна лишь на крупных высокодоходных предприятиях с расширенным товарным ассортиментом, когда финансирование научно-исследовательской и инновационной деятельности может осуществляться из прибыли, получаемой от продажи основной части производимой продукции. Возможности предприятий МСБ в этом направлении весьма ограничены. Недостаток средств на развитие деятельности приводит к сокращению, а в ряде случаев и к полному отсутствию научно-исследовательских разработок. В этих условиях руководство предприятий МСБ вынуждено ориентироваться на собственный опыт, интуицию или использовать недостаточно корректный методический инструментарий, снижая уровень управленческих решений.

Одним из вариантов решения выше поставленной задачи финансирования является применение более экономичных отечественных аналогов систем принятия управленческих решений, привлечение кредитных денежных средств.

Кредиты для предприятий МСБ получает лишь одно предприятие из десяти обратившихся в банк. Банки боятся выдавать кредиты малому бизнесу на финансирование мелких магазинов и кустарных производств - риски их бизнеса слишком велики, а деятельность непрозрачна.

В отличие от бурно развивающегося рынка потребительского кредитования и уже устоявшейся практики кредитования среднего и крупного бизнеса, кредиты малому бизнесу пока не входят в сферу интересов кредитных организаций. Хотя банки заявляют об огромном интересе к работе с клиентами из сферы малого бизнеса, но на деле кредиты МСБ банки выдают с неохотой.

Поразительно, но при высоком уровне развития кредитной сферы в России на рынке до сих пор остаются ростовщики, которые активно рекламируют свои услуги в прессе. Они, как правило, берут не менее 5 % в месяц, т.е. от 60 % в год, это значительно выше среднерыночной ставки по кредитам малому бизнесу в банке (от 15 до 22 %)⁴. Однако в настоящее время ситуация в сегменте кредитования малого бизнеса начала меняться: многие банки стали активнее работать с такими клиентами, на рынке появились новые продукты, ориентированные на кредиты МСБ в банках, в том числе на беззалоговые ссуды и экспресс-займы.

Ставки по кредитам для малого бизнеса за последний год снизились примерно на 1 - 2 %⁵. Но получить подобное финансирование все еще крайне сложно, поэтому говорить о скором и полном искоренении “серых” финансовых схем пока не приходится.

Основная проблема при оценке кредитоспособности потенциального клиента из сферы МСБ - его непрозрачность. Если крупные и средние предприятия стараются внедрять западные принципы корпоративного управления, привлекают ведущие аудиторские и рейтинговые фирмы для оценки своего финансового состояния и получения кредитных оценок, то малым предприятиям эти расходы не по карману.

Рейтингов малые и средние предприятия не получают, поэтому оценка рисков при кредитовании таких предприятий осуществляется при помощи внутрибанковских методик. Хотя утверждать, что абсолютно все крупные компании в России стали прозрачными, нельзя, бизнес многих до сих пор хоть и частично, но все же находится в “тени”⁶. В этом смысле риски кредитования таких предприятий аналогичны рискам предоставления ссуд МСБ. Но при сопоставимой прозрачности бизнеса банк скорее

предоставит заем крупной компании, нежели мелкой. Объясняется это достаточно просто: издержки на предоставление кредита малому предприятию по сравнению с выгодой, которую рассчитывает получить банк, достаточно велики. В настоящее время большинство выдаваемых кредитов малому и среднему бизнесу - это ссуды до 10 000 долл. При кредитовании на три года (как правило, максимальный срок для малых предприятий) банк может рассчитывать лишь на несколько тысяч долларов прибыли, в то время как крупные предприятия берут в долг миллионы долларов и прибыль банка исчисляется совсем другими суммами, нежели при работе с малым бизнесом.

Примечательно, что именно крупные предприятия при корпоративном кредитовании чаще всего задерживают платежи, по всеобщему признанию банкиров, кредитная дисциплина у предприятий МСБ несравнимо выше, просрочка платежей не превышает 2 %, тогда как крупные компании иногда попросту забывают перечислить деньги.

Если предприятие МСБ берет в долг сумму, не превышающую 10 000 долл., то, кроме оценки кредитоспособности клиента, у банка других проблем, как правило, не возникает. Однако если сумма кредита выше, банк берет в залог имущество, находящееся на балансе предприятия МСБ. Кредиты предприятиям МСБ без залога получить гораздо сложнее на сумму, превышающую 10 000 долл. Примерно 90 % обеспечения, которое предлагают представители малого бизнеса, - залог товаров в обороте. Это и понятно - более 50 % предприятий малого бизнеса занято торговлей, около 20 % - оказанием услуг и лишь 30 % - производством⁷. При этом основные средства, как правило, отсутствуют. Очень невелик процент предприятий малого бизнеса, которые ведут бизнес, имея недвижимость или новое технологичное оборудование⁸. Как правило, кредитами МСБ без залога выступают товары массового спроса. Очевидно, что банки несут более высокие риски при таком залоге. Иногда клиенты предлагают более ликвидное обеспечение: коммерческую недвижимость, оборудование, автомобили или жилую недвижимость. Но таких мало. Поэтому заемщикам предлагают кредит под поручительство физического или юридического лица, но и это не панацея.

Трудно не согласиться с мнением А.А. Вдовенко, который отмечает все сложности организации и развития МСБ в России, включая проблему предоставления кредитных средств⁹.

Нередко можно встретить комплексные кредиты МСБ без залога, когда его предметами становятся одновременно автомобиль, товары и т.д. В случае, если обеспечения недостаточно, банк готов принимать в качестве залога личное имущество владельцев бизнеса¹⁰.

Справедливым замечанием можно считать и мнение Л.В. Глухих, который в своей работе "Необходимость и целесообразность применения стратегического подхода к организации деятельности промышленных предприятий в условиях конкуренции" говорит о том, что банкам невыгодно выдавать кредиты предприятиям МСБ без залога. Автор отмечает, что даже наличие ликвидного имущества в залоге отнюдь не гарантирует банку возврат средств¹¹.

Во-первых, если у заемщика возникнут проблемы, то заложенное имущество надо еще продать, а это весьма хлопотное дело, требующее дополнительных расходов. Во-вторых, недобросовестный заемщик может оспорить решение банка о реализации предмета залога в суде, в этом

случае судебная тяжба способна растянуться на годы, что опять же ведет к дополнительным расходам со стороны банка.

При банкротстве заемщика встает еще более серьезная проблема: заложенное имущество попадает в общую конкурсную массу, права на которую предъявляют все кредиторы. Если при этом есть еще задолженность перед фискальными органами, то банку и вовсе следует забыть о возврате долга - имущество будут реализовывать налоговые органы и из вырученных средств погашать в первую очередь фискальные платежи¹².

Банки не в состоянии решить все существующие проблемы с кредитованием МСБ. Как отмечает И.Б. Юленкова, для развития этого направления необходимо внести изменения в законодательство о залоге, чтобы банк, с одной стороны, имел возможность без проблем реализовать заложенное имущество, а с другой - в случае банкротства заемщика имел гарантии обращения взыскания на заложенное имущество¹³.

Необходима и государственная поддержка, в том числе госгарантии по кредитам, выдаваемым МСБ¹⁴.

Вместе с тем, доходность кредитования юридических лиц напрямую зависит от того, насколько грамотно в банке выстроены технологии оценки кредитоспособности заемщиков. Именно высокие операционные издержки и отсутствие надежных заемщиков является сегодня фактором, сдерживающим кредитование предприятий МСБ.

Таким образом, сложность оценки кредитоспособности МСБ обусловлена многими факторами.

Во-первых, значительное число потенциальных заемщиков работают по упрощенной системе бухучета и налогообложения. Поэтому практически единственным официальным отчетным документом является налоговая декларация. Увидеть из нее структуру доходов и расходов организации практически невозможно. Отсюда банк, который выдает кредиты МСБ, для того чтобы оценить кредитоспособность заемщика, должен детально изучить его деятельность, составить управленческий баланс и т.д. Разумеется, все это сопряжено с определенными финансовыми затратами, которые не всегда целесообразны.

Во-вторых, кредитование предприятий МСБ довольно опасно из-за специфики данного рода организаций. К сожалению, в России именно МСБ - одна из самых рискованных форм ведения бизнеса. Ведь подобные организации зависят от очень многих специфических факторов. Таковыми, в частности, являются взаимоотношения предприятий между собой, с местными чиновниками и т.д.

В-третьих, кредитоспособность МСБ также оценивается на основе финансовых коэффициентов кредитоспособности, анализа денежного потока и оценки делового риска. Использование банком финансовых коэффициентов и метода анализа денежного потока затруднено из-за состояния учета и отчетности у этих клиентов банка. У предприятий малого бизнеса, как правило, нет лицензированного бухгалтера. Расходы на аудиторскую проверку для этих клиентов банка недоступны, аудиторского подтверждения отчета заемщика нет, в связи с чем оценка кредитоспособности клиента базируется не на его финансовой отчетности, а на знании работником банка данного бизнеса. Последнее предполагает постоянные контакты с клиентом: личное интервью с ним, регулярное посещение предприятия.

Еще одна особенность малых предприятий - их руководителями и работниками нередко являются члены одной семьи или родственники;

личный капитал владельца часто смешивается с капиталом предприятия. При оценке кредитоспособности мелкого клиента учитывается финансовое положение владельца, определяемое по данным личного финансового отчета. Система оценки банком кредитоспособности мелких заемщиков складывается из следующих элементов: оценки делового риска; наблюдения за работой клиента; собеседования банкира с владельцем предприятия; оценки личного финансового положения владельца; анализа финансового положения предприятия на основе первичных документов.

Наконец, в ходе личного интервью с руководителем предприятия МСБ выясняются цель ссуды, источник и срок возврата долга. Клиент должен доказать, что кредитуемые запасы к определенному сроку снизятся, а кредитуемые затраты будут списаны на себестоимость реализованной продукции. Несмотря на все вышеперечисленные проблемы, кредитование малого бизнеса начинает набирать обороты. Жесткая конкуренция за крупных заемщиков все чаще заставляет российские банки поворачиваться лицом к малому бизнесу. Оценив перспективы его развития, банки начали выделять малый бизнес как отдельное направление кредитной политики и стали понемногу кредитовать его из собственных средств.

Разрешить данные противоречия без помощи государства не представляется возможным. Во многих областях разрабатываются программы поддержки МСБ. В числе предпринимаемых мер одно из ключевых мест занимает выделение средств на льготные кредиты предприятиям МСБ. Речь идет о ситуациях, когда часть расходов по кредиту берет на себя государство. Конечно, в таком случае банк заинтересован в выдаче кредита на развитие бизнеса, так как риски снижены за счет государственной гарантии.

Государственная помощь малому бизнесу в плане решения проблемы его кредитования изложена в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 6 декабря 2011 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В нем сказано, что Фонд поддержки малого предпринимательства (далее - ФПМП) вправе (а не обязан) компенсировать кредитным организациям полностью или частично недополученные ими доходы при кредитовании субъектов МСБ на льготных условиях. Далее, размер, порядок и условия компенсации устанавливаются договором между кредитной организацией и ФПМП.

Таким образом, закон недостаточно регулирует вопросы компенсации кредитным организациям недополученных доходов, что непосредственно сказывается на их взаимоотношениях с субъектами МСБ. Не лишним было бы предусмотреть в законе случаи, когда фонды обязаны производить соответствующую компенсацию, а также разработать механизм ее реализации. Кроме того, надо предусмотреть в законе, в каких случаях предоставляется полная компенсация (например, при льготном кредитовании субъектов МСБ, занимающихся промышленным производством, сельским хозяйством и т.д.). Возможно, регулирование вышеперечисленных вопросов не в договорном, а в законодательном порядке поможет взаимодействию кредитных организаций и субъектов МСБ.

¹ Богданова С. Малый и средний бизнес - важнейший партнер и клиент банков // Банковское дело. 2012. № 2. С. 11-13.

² Лысаковская Е.В., Петельска Е.Г. Проблемы финансирования малого и среднего бизнеса в России // Проблемы регионального развития в XXI веке: экономика,

право, образование : материалы межвуз. науч.-практ. конф. Нижневартговск, 2010. С. 12-14.

³ *Ажесбаров К., Кашенков А., Колобова С.* Законодательство стран СНГ о поддержке малого предпринимательства // *Право и экономика*. 2010. □ 5. С. 10-12.

⁴ *Вологжанина С.А., Орлов А.И.* Об одном подходе к оценке рисков для малых предприятий // *Подготовка специалистов в области малого бизнеса в высшей школе : сб. науч. ст. М., 2010. С. 40-53.*

⁵ *Ворохалина Л.* Финансово-кредитные механизмы регулирования малого бизнеса // *Вопр. экономики*. 2011. □ 7. С. 7-9.

⁶ *Высоков В.* Всегда готовы поддержать // *Закон*. 2011. □ 3. С. 8-10.

⁷ *Остапенко В.В., Мешков В.М.* Кредитование банками предприятий: потребности, возможности, интересы // *Финансы*. 2012. □ 8. С. 14-16.

⁸ *Аджина А.О.* Формирование модели управления рисками при реализации инновационных проектов на предприятиях малого бизнеса. М., 2009.

⁹ См.: *Вдовенко А.А.* О развитии малого бизнеса в России // *Экон. науки*. 2011. □ 10 (83). С. 7-11; *Его же.* Политэкономическое значение малого бизнеса // *Экон. науки*. 2011. □ 9 (82). С. 35-41; *Его же.* Взгляд на развитие и поддержку малого бизнеса в России // *Экон. науки*. 2011. □ 7 (80). С. 17-21.

¹⁰ *Якушева А.В.* Оценка кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса на основе построения дерева решений // *Молодой ученый*. 2012. □ 2. С. 76-80.

¹¹ *Глухих Л.В.* Необходимость и целесообразность применения стратегического подхода к организации деятельности промышленных предприятий в условиях конкуренции // *Экон. науки*. 2012. □ 4 (89). С. 49-54.

¹² *Лысаковская Е.В., Мезенцева Т.М.* Реформирование банковско-кредитной системы в Российской Федерации с целью привлечения кредитных средств под производственно-предпринимательские проекты // *Рос. предпринимательство*. 2011. □ 9. С. 17-19.

¹³ *Юленкова И.Б.* Особенности мотивации развития бизнеса в современных условиях // *Экон. науки*. 2012. □ 6 (91). С. 134-138.

¹⁴ *Архипов А., Баткилина Г., Калинин В.* Государство и малый бизнес: Финансирование, кредитование и налогообложение // *Вопр. экономики*. 2011. □ 4. С. 8-10.

Поступила в редакцию 03.06.2012 г.

УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

© 2012 О.В. Алексахина

Самарский государственный экономический университет

E-mail: aleo90@mail.ru

Рассматриваются виды рисков и управление ими при портфельном инвестировании, а также методы управления портфельными инвестициями, наиболее популярные в России.

Ключевые слова: риск, портфельные инвестиции, ликвидность, инвестор, управление рисками.

В современных условиях развития российской экономики фондовый рынок играет все более важную роль в процессе перераспределения финансовых ресурсов. Как отмечает в своей статье Е.П. Рамзаева, “рынок ценных бумаг является одним из ключевых факторов регулирования процесса инвестирования капитала и его миграции путем притока из тех отраслей, в которых наблюдается его излишек и прибыльность вложения в который снижается”¹.

Современный экономический климат в России предоставляет все большие возможности для увеличения объемов инвестиций в ценные бумаги российских компаний. Объемы и результаты инвестиционной деятельности определяют темпы развития и экономического роста страны.

Современное развитие российской экономики предполагает формирование эффективного механизма использования сбережений населения на рынке ценных бумаг, который становится важнейшим звеном превращения данных сбережений в инвестиции². Одна из проблем, связанная с российским фондовым рынком, - привлечение инвесторов. Острой проблемой привлечения финансовых ресурсов инвесторов на фондовый рынок России является высокий риск потери денежных средств при вложении в ценные бумаги российских предприятий.

Для получения прибыли и достижения положительных результатов от инвестиций инвесторы создают портфели ценных бумаг с целью уменьшения риска потери вложенных денежных средств, а также повышения их рентабельности. В то же время процесс управления портфелем ценных бумаг влечет за собой риск принятия решения, имеющий следствием серьезные убытки.

По мнению К.Н. Ермолаева, “ценная бумага - это инструмент привлечения капитала из внешних источников, что является внутренней потребностью развития бизнеса, т.е. она инструмент привлечения, инвестирования и накопления капитала, отражающий отношения эмитентов и инвесторов, их интересы”³.

Для снижения вероятности проявления такого риска существуют различные методы снижения риска инвестиционного портфеля, основанные на моделях оценки финансовых вложений, их рискованности и соразмерности риска и доходности.

Управление инвестициями - это процесс управления рисками для целей возможного получения дохода. Риск - объективная неопределенность - существует независимо от отношения (понимания) инвестора. Непод-

готовленный инвестор проходит три стадии отношения к риску: игнорирование, избегание, управление. Для эффективного управления риском необходимо соизмерять существующие риски с возможностью инвестора их принять. Большинство инвесторов знакомы с рыночным и кредитным рисками и принимают меры по управлению ими. Расширение номенклатуры инструментов, доступных квалифицированному инвестору, подвергает его и другим рискам (валютному, риску ликвидности, движения процентных ставок) и требует внедрения на практике адекватных подходов к управлению ими.

Безрисковой доходности недостаточно для осуществления целей большинства инвесторов. Фондовый рынок предоставляет спектр различных инструментов, из которых каждый инвестор выбирает оптимальный для себя портфель. В зависимости от принципа, по которому инвестор выбирает активы для размещения, можно говорить о фундаментальных инвестициях, спекуляциях, арбитраже и хеджировании. И при любом выбранном инвестором подходе управление инвестициями представляет собой процесс принятия контролируемых рисков с целью получения дохода.

Инвестиционный процесс всегда начинается с анализа профиля риска инвестора, состоящего из определения инвестиционного горизонта, цели инвестирования и терпимости инвестора к рискам.

Инвестиционным горизонтом считается период времени, в течение которого инвестиционные цели предположительно останутся неизменными. Чем длиннее инвестиционный горизонт, тем более рискованные вложения допустимы. Включение в инвестиционный портфель такого инструмента, как акции, целесообразно на инвестиционном горизонте от года (желательно длиннее) из-за сильной волатильности. Поэтому аллокация в акции в таких портфелях ограничена сильнее, чем при заключении договоров на более длительный срок.

Для определения профиля риска следует понимать потребность инвестора в ликвидности, предстоящие оттоки или выплаты дохода по портфелю - их размер и периодичность, и если на данный момент такой необходимости не существует, - возможность ее появления. Отсутствие значительных выплат в ближайшие сроки повышает толерантность инвесторов к риску. Институциональные инвесторы со сложной структурой выплат и поступлений (например, страховые компании) проводят тщательный анализ активов и пассивов на постоянной основе.

Законодательство также служит фактором формирования профиля риска для некоторых групп инвесторов. К примеру, существуют жесткие параметры структуры инвестиционного портфеля пенсионных резервов и накоплений, которые определяют максимальные доли инвестиций в разные классы активов и отдельные инструменты. Однако некоторые законодательные критерии для институциональных инвесторов недостаточно четкие.

На первый взгляд, с формированием ожиданий доходности ситуация лучше, чем с управлением рисками. Инвесторы живо интересуются исторической доходностью "портфеля" управляющей компании (УК), сравнивают различные УК по "просадке" и другим историческим параметрам.

Что касается управления рисками, следует признать, что ситуация, в целом, плачевная. Новые возможности, открывшиеся перед квалифицированными инвесторами вследствие либерализации регулирования и развития российского рынка, требуют расширения компетенции по управлению всеми аспектами риска.

Падение рынка в 2011 г. и в большей мере в 2008 г. обратило внимание большинства инвесторов на наличие рыночных рисков и необходимость ими управлять. Однако для управления рисками недостаточно знаний об их наличии и качестве, необходимо понимать профиль риска инвестора или то, какой риск ему по силам. На практике анализу отношения инвестора к риску не уделяется достаточно внимания, и в итоге получается, что желания и возможности инвестора не сбалансированы.

Риск - это объективная неопределенность, которая может оказать влияние на стоимость портфеля. Риски существуют вне зависимости от нашего отношения к ним.

Исторически возможности квалифицированных инвесторов по принятию рисков были сильно ограничены. Пенсионным фондам были разрешены размещения только в российские инструменты. Рынок облигаций состоял только из корпоративных бумаг дюрацией до двух лет. В таких условиях управление рисками для институционального инвестора сводилось к выбору класса активов (акции или облигации). Портфель корпоративного казначейства и портфель пенсионного фонда не особо различались.

“Система плавающих валютных курсов спровоцировала нарастание и усиление процентных рисков, что было компенсировано хеджирующим потенциалом появившихся рынков срочных инструментов”⁴. За последние годы рынок стал богаче: появились производные инструменты, облигации разной дюрации и разного кредитного качества, было отменено валютное регулирование, расширен спектр разрешенных инструментов для разных классов инвесторов. Кроме того, на рынок приходят новые инвесторы с различными потребностями (страховые резервы по жизни). Поэтому развитие компетенций квалифицированных инвесторов по управлению рисками - насущная задача индустрии.

На примере наблюдаемой реакции по итогам 2008 г. эволюцию отношения к рискам можно разделить на три этапа. Так, до 2008 г. нередко были ситуации игнорирования рыночного риска. Принимая решение о размещении в акции, клиенты опирались на рекордные цифры доходности прошлых лет. Фактически повсеместно игнорировался и кредитный риск. Типичная инвестиционная декларация Пенсионного фонда России (ПФР) не содержала требований к кредитному качеству облигаций, портфели инвесторов в основном состояли из высокодоходных корпоративных бумаг без рейтинга.

Итогом 2008 г. стало изменение отношения к рискам: большинство квалифицированных инвесторов выбрало политику избегания этих рисков, настаивая на максимально консервативных портфелях. В таких портфелях к началу 2009 г. не было акций, а дюрация портфеля облигаций была минимальной, в результате чего восстановление стоимости активов происходило медленнее возможного.

Только сейчас, после восстановления цен на большинство рискованных активов, мы видим возвращение интереса на новом уровне - с управляемым уровнем риска. Инвесторы интересуются профилем риска продукта (спецификацией риска: бенчмарк или уровень защиты капитала), конкретными механизмами управления этим риском и обеспечения соответствия заявленных параметров.

По мнению аналитиков УК “Финам”, ситуация с процентным риском в данный момент также находится на стадии “игнорирования”. Ис-

торически объемы торгов и волатильность облигаций с дюрацией свыше трех лет были низкими. Этому, в частности, способствовала высокая концентрация портфеля ОФЗ в портфелях ПФР и Сбербанка России. Аналитики считают, что волатильность цен ОФЗ существенно вырастет в 2012 г., чему способствует ряд факторов. Во-первых, Минфин России проводит политику по развитию рынка ОФЗ, активно размещая выпуски по всей кривой. Как следствие, дюрация рыночного портфеля облигаций плавно увеличивается со временем. Во-вторых, в январе 2012 г. был либерализован доступ нерезидентов на рынок ОФЗ, что в дальнейшем приведет к росту волатильности в связи с расширением присутствия зарубежных участников и повышением активности местных инвесторов⁵.

Риск ликвидности - еще одна область, где можно улучшить эффективность размещения за счет измеряемого повышения уровня риска. Зачастую инвестор настаивает на портфеле исключительно "рыночных ликвидных" инструментов, таким образом, полностью избегая рисков ликвидности. Такой подход был оправдан на раннем этапе развития рынка, когда "неликвидом" были исключительно акции второго эшелона сомнительного инвестиционного качества. Изменение регулирования, открывшее доступ на внешние рынки, а также активность банков-андеррайтеров, испытывающих потребность в долгосрочном финансировании, привели к появлению на рынке неликвидных, но инвестиционно привлекательных инструментов.

Ситуация с инфляционным риском характерна тем, что почти все инвесторы, с одной стороны, "знают" о его существовании, а с другой - как правило, не имеют возможности реальной защиты от него, поскольку инвестиционный горизонт ограничен одним годом. Исключением могут считаться портфели фондов целевого капитала, где отсутствует ограничение по отрицательной переоценке на конец года.

"Финансовые портфели наиболее развитых американских инвестиционных фондов, инвестиционных компаний включают в себя более 50 % корпоративных ценных бумаг, приблизительно 30 % государственных ценных бумаг федерального правительства и 15 % ценных бумаг региональных властей и муниципалитетов"⁶.

Управляющие компании призывают инвесторов не игнорировать и не избегать всего многообразия существующих рисков, но управлять ими осознанно для повышения эффективности инвестиций.

В связи с растущим интересом к фондовому рынку в целом и к поиску инструментов инвестирования сегодня все больше внимания уделяется анализу моделей определения будущей доходности активов портфеля.

Есть несколько моделей формирования цены. Например, на вход подается математическое ожидание. Система выдает несколько тысяч возможных синтетических движений цены на акцию. При этом есть вероятность, что ни одна из них не будет совпадать с реальной ценой или одна из них приблизится к реальному поведению цены. Далее оцениваются все варианты, предложенные системой, и получается 10 тыс. разных наборов доходностей, для которых рассчитываются доходность, максимальная просадка и коэффициент Шарпа.

С помощью указанных параметров оценивается система. Однако на практике трейдеры и потенциальные клиенты могут столкнуться с различными манипуляциями - например, представление истории доходности за последние два года, которые могли стать периодом роста, или дан-

ные за последние 10 лет, однако здесь результат может быть не таким позитивным. Обычно брокеры не любят распространяться о параметрах системы, поскольку это чревато утечкой внутренней информации.

В России на текущий момент доверительное управление для инвесторов в основном базируется на фундаментальном анализе. Наиболее известные компании дают больше рекомендаций по теории Марковица, которая применительно к формированию портфеля заключается в рассмотрении доходностей ценных бумаг как случайных величин, при этом математическое ожидание является аналогом прогнозируемой доходности, а стандартное отклонение служит мерой риска. Изначально вводится допущение, что трейдер выбирает портфель ценных бумаг только на основании оценки доходности и риска. Следующий шаг трейдера - выбор из двух портфелей с одинаковой ожидаемой доходностью портфеля с меньшим риском. Однако при работе по теории Марковица существуют и другие допущения:

- трейдер не открывает короткие позиции, в данном случае разрешено использование только длинных позиций в расчете на удорожание актива;
- доходности портфеля, составленного трейдером, являются случайной величиной;
- трейдер знает математическое ожидание доходности по каждому из активов и парные ковариации доходностей (или соглашается с тем, что имеющиеся в его распоряжении исторические данные позволяют оценить значения этих величин в будущем).

Применив теорию Марковица, трейдер на выходе имеет множество неулучшенных портфелей по критерию соотношения риск/доходность, и это означает, что потенциальная доходность не может быть увеличена без возрастания риска и, наоборот, риск не может быть меньшим без снижения ожидаемой доходности. Бумаги, которые включаются в портфель изначально, до определения приемлемого соотношения риск/доходность, выбираются исходя из фундаментального анализа и по основным характеристикам: ликвидности, низкой корреляции между бумагами, потенциалу роста.

Данный подход в современной России наиболее популярен и оправдан тем, что крупные инвесторы не воспринимают такой инструмент, как механические торговые системы. И поскольку управляющий бизнес зависит от количества средств, привлеченных в управление, управляющие компании ориентируются на то, что доступно пониманию потенциальных клиентов.

Некоторые известные компании, входящие в Топ-10, используют широко распространенный бек-тестинг, т. е. тестирование на исторических данных. В его основе лежит формирование различных портфелей, которое происходит следующим образом: выбирается 20 наиболее ликвидных бумаг одной биржи и их пул разбивается на несколько портфелей, например 10 портфелей по пятерке бумаг. Включение в портфель случайное. После этого оценивается доходность портфеля согласно заложенной стратегии, причем расчеты базируются на исторических данных.

Цель каждого инвестора - получить доход от своих вложений. Но средства, инвестированные в выбранную наугад систему без должной оценки ее эффективности, можно считать выброшенными на ветер. Инвестор должен уметь анализировать инвестиционные качества системы, только в этом случае он сможет получить хороший доход.

На характер инвестиционного портфеля в условиях отечественной экономики также большое влияние оказывает текущее состояние фондового рынка, малоликвидного и волатильного, с высокой динамикой макроэкономических факторов, являющихся фундаментальной основой общего состояния и приоритетов рынка ценных бумаг. Исходя из характеристик современного состояния фондового рынка, большинство портфельных управляющих отдают предпочтение кратко- и среднесрочной формам управления портфелем.

¹ *Рамзаева Е.П.* Рынок ценных бумаг - составная часть финансового рынка // Экон. науки. 2011. □ 4 (77). С. 47.

² *Мещерова Н.В.* Развитие рынка ценных бумаг в аспекте общих тенденций капиталистического накопления // Экон. науки. 2004. □ 4. С. 47.

³ *Ермолаев К.Н.* Ценные бумаги и деривативы как институциональные формы фиктивного (титального) капитала // Вопр. экономики и права. 2010. □ 4. С. 5.

⁴ *Мещеров А.В.* Основные тенденции развития мировых финансовых рынков и денежно-кредитная политика // Экон. науки. 2006. □ 3 (16). С. 20.

⁵ Официальный сайт Холдинга «Финам». URL: <http://www.finam.ru>.

⁶ *Мещерова Н.В.* Финансовые рынки и финансовый капитал в современной экономике: содержание, структура, институциональная характеристика // Вопр. экономики и права. 2010. □ 11. С. 100.

Поступила в редакцию 03.06.2012 г.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ

© 2012 С.В. Ванюгина

Самарский государственный экономический университет

E-mail: snail.87@mail.ru

Рассмотрены особенности финансирования инновационной деятельности корпораций. Представлены подходы, отражающие процесс инвестирования инноваций. Дана классификация инвестиций, описаны основные источники финансирования.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инновационная деятельность, корпорации, акционерный капитал.

Исследование проблем инновационно-инвестиционной деятельности находится в центре внимания экономической науки. Это объясняется тем, что в современных условиях инновации являются решающим фактором формирования национальной конкурентоспособности, а инновационный процесс представляет собой важнейшую доминанту экономического развития.

В целях сохранения устойчивого положения на рынке фирмам необходимо заменять устаревшую материально-техническую базу, реконструировать производственные мощности, осваивать производство новых видов продукции и услуг. Это требует от предприятия капитальных вложений.

Рассмотрим различные подходы, отражающие инвестиционную деятельность, направленную на инновации.

Так, Б.Н. Кузык и Ю.В. Яковец применяют функциональный подход, определяя важнейшую функцию инвестиций в основной капитал - инновационную¹. При помощи инвестиций осуществляется инновационное обновление основных фондов с использованием научно-технических достижений для производства новой или улучшенной конкурентоспособной продукции, новых или модифицированных эффективных технологий.

В работе В.А. Фатхутдинова в качестве финансирования инновационной деятельности рассматривается механизм финансового обеспечения любого хозяйствующего субъекта, охватывающего денежные отношения организации с другими хозяйствующими субъектами и банками по оплате научно-технической продукции, контрагентских работ, поставок спецоборудования, материалов и комплектующих изделий, расчетов с учредителями, трудовым коллективом и государственными органами управления².

П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели отмечают распределительную функцию системы финансирования, смысл которой состоит в обеспечении каждого субъекта хозяйственной деятельности необходимыми ему финансовыми ресурсами³. В качестве субъектов финансирования выступают самостоятельные предприятия, инновационные предприятия, интегрированные финансово-промышленные структуры, территориальные органы управления, частные лица.

В учебном пособии "Основы инновационного менеджмента" под редакцией Л.Н. Оголевой система финансирования инновационной деятель-

ности представляет собой сложное переплетение форм и источников, различающихся по виду собственности, степени централизации, а также по уровням собственников и формам финансирования⁴.

Ю.П. Морозов связывает направление вложения инвестиций с разработкой некой концепции программы, в результате которой определяются технико-экономические и финансовые показатели, являющиеся основой принятия управленческих решений об инвестировании тех или иных инновационных проектов⁵.

Другие экономисты, такие как Л.М. Гохберг, С.Д. Ильенкова, С.Ю. Ягудин, определяют инновационно-инвестиционный процесс как одну из форм инвестирования, осуществляемую с целью внедрения инноваций в производство⁶.

Исходя из вышесказанного, процесс инвестирования инновационной деятельности можно определить как осуществление капитальных вложений в процессы инновационной деятельности предприятий с целью получения конечного результата инновации, приносящей доход и социально-экономический полезный эффект.

По мнению А.А. Лупина, система финансирования инновационной деятельности состоит из взаимосвязанных элементов с иерархической соподчиненностью и специфическими функциональными особенностями и включает в себя⁷:

- источники поступления финансовых средств для осуществления инновационной деятельности (процесс финансирования);
- механизм аккумуляции средств, поступающих из различных источников, и вложения мобилизованного капитала;
- механизм контроля за инвестициями;
- механизм возвратности авансированных в инновационные процессы средств.

Отличительной особенностью организации финансирования инновационной деятельности является множественность источников финансирования и комплексность охвата разнообразных направлений инновационного процесса в целом и отдельных его субъектов. Рост финансовой отдачи от реализации инновационных проектов выступает важнейшим обобщающим показателем, на основе которого определяются конечные результаты инновационной деятельности и действенность финансовой политики, реализуемой самими хозяйствующими субъектами и важнейшим экономическим субъектом - государством.

Инвестиции, направляемые в инновации, можно систематизировать по следующим характеристикам⁸:

- форме вложения и осуществления контроля за инновационной деятельностью: прямые - непосредственное вложение финансовых, интеллектуальных и других альтернативных средств в производство новации или приобретение реальных активов; портфельные - приобретение ценных бумаг или предоставление средств в виде кредитов;
- видам инвестирования: финансовые инвестиции или вложения денежных средств и их эквивалентов (целевые вклады, оборотные средства, ценные бумаги, паи, ссуды), интеллектуальные инвестиции, имущественные права;
- формам собственности: государственные, муниципальные, частные, смешанные;
- условиям ассигнований: льготные, нельготные;

- отношению к незамкнутой экономической системе: резидентные, нерезидентные;

- альтернативности способов финансового обеспечения: венчурные, лизинговые, факторинговые, совместно-долевые.

В странах с развитой рыночной экономикой основная масса инновационных проектов реализуется частными компаниями разного уровня и масштаба. Такие коммерческие проекты реализации инноваций выступают в качестве наилучшего решения производственно-коммерческих задач компании, обеспечивающего максимизацию ее прибыли. В рыночной системе инновация, как и все другие составляющие современного воспроизводственного процесса, в исходной основе предполагает получение практического коммерческого эффекта, реализуемого в максимизации прибыли фирмы-инноватора и других субъектов инновационного процесса.

Даже исходная научная идея как начальный этап инновационного процесса имеет коммерческое происхождение, поскольку является не только результатом творческого научного процесса ученого, но и эффектом финансовых ресурсов, вложенных в оборудование соответствующих лабораторий.

Финансовая инфраструктура инновационной деятельности в индустриально развитых странах сложилась на базе высокоразвитых финансово-кредитных механизмов современного фондового и денежного рынков, обеспечивающих предпринимательский сектор финансовыми ресурсами.

Структура негосударственных финансовых институтов, работающих с инновационными компаниями, включает в себя: банки, инвестиционные институты (страховые компании, пенсионные фонды, фонды компаний, университетов), инвестиционные фонды, акционерный капитал, индивидуальных инвесторов, венчурные фонды.

В качестве основных принципов организации финансирования инновационной деятельности выступают:

- нацеленность на минимизацию сроков и максимизацию эффекта внедрения инноваций;

- четкое соответствие всех механизмов и этапов инновационного процесса сложившимся институционально-правовым нормам;

- максимально широкий спектр источников финансирования инноваций и их оптимальное сочетание;

- комплексность процесса разработки и практической реализации инноваций;

- высокая гибкость и динамичность всего инновационного процесса⁹.

Важнейшими инвесторами инновационной деятельности выступают промышленные корпорации и их объединения (холдинги).

А.И. Минин отмечает, что, обладая значительными ресурсами, крупные корпорации являются инициаторами создания и внедрения технологических новшеств, именно они развивают научно-технический прогресс, обеспечивая техническую базу для развития общества с вытекающими из этого позитивными и негативными последствиями их функционирования¹⁰.

Е.В. Новоточинова полагает, что корпорации способны обеспечить оптимальное управление производством, одновременно достигая поставленных перед ними целей¹¹:

- сохранение и воспроизводство технически сложной продукции базовых отраслей экономики, ориентированных на высокий потенциал роста в рамках мирового рынка;

- гибкая адаптация предприятий к постоянно изменяющимся условиям внутреннего и внешнего рынков;
- структурная перестройка производственного сектора экономики с учетом потребностей внутреннего и мирового рынков.

Корпорации являются высшей формой движения акционерного капитала, преимущество которой в адекватности корпоративной собственности регулятивному и рыночному механизмам экономики.

П. Самуэльсон отмечал, что акционерные общества представляют собой “почти безупречный механизм для получения крупных сумм капитала”¹².

Ключевой особенностью акционерной формы собственности является принцип ограниченной ответственности: акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

То есть в случае банкротства акционерное предприятие отвечает перед кредиторами по своим обязательствам только имеющимся имуществом, исключая имущество участников. Кроме того, ограничение ответственности размером внесенного вклада позволяет вкладывать средства в весьма перспективные, рискованные проекты, существенно ускоряя внедрение достижений научно-технического прогресса.

Еще одна особенность акционерной формы собственности, которая может способствовать научно-техническим разработкам ввиду их высокой затратности - это возможность привлечения в одно предприятие капиталов многих лиц, причем даже тех, которые сами не могут в силу любых причин заниматься предпринимательской деятельностью.

Н.Н. Ибрафимов отметил, что в условиях дефицита федерального и большинства региональных бюджетов наблюдается сокращение бюджетного финансирования по объему выделяемых средств, одновременно уменьшается и финансирование федеральных целевых программ, инвестиционного и других фондов¹³. Исходя из этого основным источником финансирования инноваций в реальном секторе России были и остаются собственные средства предприятий.

Источниками собственных средств, направляемых на инновационную деятельность, являются:

- нераспределенная между акционерами часть прибыли;
- амортизационные отчисления;
- акционерный капитал.

Финансирование из нераспределенной прибыли не используется при выполнении крупных, средних или долгосрочных проектов, поскольку связано с изъятием денежных средств из хозяйственного оборота, что может нарушить стабильность производственного цикла из-за недостатка оборотного капитала. В то же время применение рассматриваемого источника стабильно работающими предприятиями, имеющими регулярные денежные поступления от продаж, на осуществление инновационной деятельности позволяет избавить предприятия от долгосрочной задолженности.

Амортизационные отчисления также служат главным источником воспроизводства основных фондов. В развитых странах амортизационные отчисления до 30-70 % покрывают потребности предприятий в инвестициях. Преимущество амортизационных отчислений как источника инвестиций по сравнению с другими заключается в том, что при любом финан-

совом положении предприятия этот источник имеет место и остается в распоряжении предприятия.

Практика зарубежных компаний свидетельствует, что акционерный капитал также может явиться эффективным источником финансирования крупных и средних инновационных проектов, связанных с переходом на выпуск новых видов продукции или техническим перевооружением.

Привлечение инвестиционных ресурсов может осуществляться посредством дополнительной эмиссии обыкновенных и привилегированных акций. В соответствии с российским законодательством номинальная стоимость выпущенных привилегированных акций должна быть не более 25 % уставного капитала акционерного общества. Считается, что эмиссия привилегированных акций как форма акционерного финансирования является более дорогим источником финансирования инвестиционных проектов, чем эмиссия обыкновенных акций, так как по привилегированным акциям выплата дивидендов акционерам обязательна. В то же время обыкновенные акции, в отличие от привилегированных, дают их владельцам больше прав на участие в управлении, в том числе возможность контроля за строго целевым использованием средств на нужды финансирования инвестиционного проекта.

К основным преимуществам данного метода финансирования инвестиционных проектов относят следующие:

- выплаты за пользование привлеченными ресурсами не носят безусловный характер, а осуществляются в зависимости от финансового результата акционерного общества;
- использование привлеченных инвестиционных ресурсов имеет существенные масштабы и не ограничено по срокам;
- эмиссия акций позволяет обеспечить формирование необходимого объема финансовых ресурсов в начале реализации инвестиционного проекта, а также отсрочить выплату дивидендов до наступления того периода, когда инвестиционный проект начнет генерировать доходы;
- владельцы акций могут осуществлять контроль над целевым использованием средств на нужды реализации инвестиционного проекта.

Вместе с тем, данный метод финансирования проектов имеет ряд существенных ограничений. Так, инвестиционные ресурсы акционерное общество получает по завершении размещения выпуска акций, а это требует времени, дополнительных расходов, доказательств финансовой устойчивости предприятия, информационной прозрачности. Процедура дополнительной эмиссии акций сопряжена со значительными операционными издержками. При прохождении процедуры эмиссии компании-эмитенты несут затраты на оплату услуг профессиональных участников рынка ценных бумаг, которые выполняют функции андеррайтера и инвестиционного консультанта, а также на регистрацию выпуска.

Следует также учитывать, что выпуск акций не всегда может быть размещен в полном объеме. Кроме того, после эмиссии акций компания должна проводить выплату дивидендов, периодически рассылать отчеты своим акционерам и т.п.

Финансирование производства инноваций промышленными корпорациями как заказчиками за счет собственных средств требует обоснованного выбора наиболее эффективного способа возмещения затрат на научной организации в процессе осуществления ею инновационной деятельности из следующих вариантов:

- финансирование производства инноваций научными организациями - от начала разработок до их завершения и сдачи заказчику - осуществляет заказчик с поэтапными авансовыми платежами;
- использование заемных средств коммерческих банков;
- выполнение НИОКР за счет собственных оборотных средств организаций;
- комбинированное финансирование на основе сочетания собственных оборотных средств с заемными.

Безусловно, в конкретной организации соотношение применяемых вариантов финансирования инноваций определяется объемом собственных средств, потребность в которых зависит от сроков создания инноваций, размера затрат и характера их динамики, порядка расчетов с заказчиками за выполняемые работы, условий банковского кредитования и других факторов.

¹ Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва. М., 2005.

² Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учеб. для вузов. 6-е изд. СПб., 2008.

³ Казанцева А.К., Миндели Л.Э. Основы инновационного менеджмента: теория и практика. М., 2004.

⁴ Оголева Л.Н. Инновационный менеджмент / под ред. проф. Л.Н. Оголевой. М., 2008.

⁵ Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. М., 2000.

⁶ Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой. М., 2002.

⁷ Лупин А.А. Финансово-экономические механизмы стимулирования инновационных процессов // Экон. науки. 2009. □ 9(58).

⁸ Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. М., 2001.

⁹ Теория инновационной экономики : учебник / под ред. О.С. Белокрыловой. Ростов н/Д, 2009.

¹⁰ Минин А.И. Корпоративный капитал как высшая форма развития капиталистических отношений // Вопр. экономики и права. 2012. □ 5.

¹¹ Новоточинова Е.В. Образование и формирование акционерного капитала в условиях российской экономики // Экон. науки. 2008. □ 8 (45).

¹² Самуэльсон П. Экономика : в 2 т. М., 1992. Т. 1.

¹³ Ибрафиллов Н.Н. Инвестиционные источники инновационного развития // Экон. науки. 2011. □ 1 (74).

Поступила в редакцию 04.06.2012 г.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА НА ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РЕГИОНЕ

© 2012 Н.А. Петров

Самарский государственный экономический университет

E-mail: guldenstock@gmail.com

Региональная экономика, как составная часть экономики национальной, подвержена циклическим процессам. Факторы данных процессов не сводятся чисто к внешним, таким как изменение объема иностранных инвестиций. Изменение предельной эффективности капитала и объема задолженности между секторами является важнейшим показателем, влияющим на равновесие воспроизводственного процесса.

Ключевые слова: домашние хозяйства, воспроизводственный процесс, норма прибыли, производственная функция, основные фонды, предельная эффективность инвестиций.

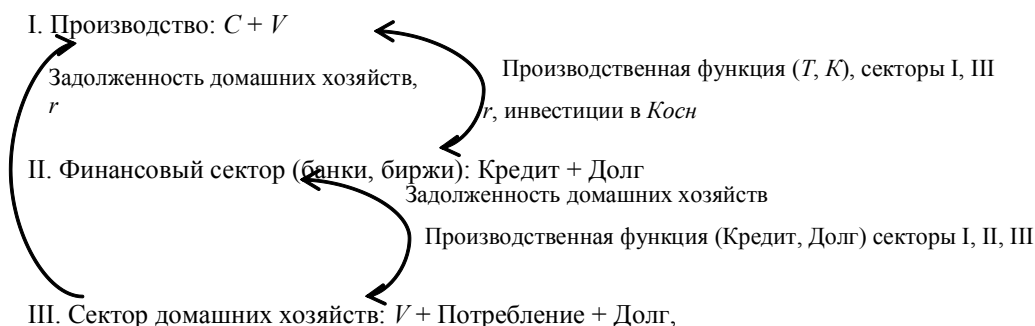
Гильфердинг полагал, что причины кризисов связаны с проблемами в области сбыта, неурегулированности производства, которая вытекает из самостоятельности домашних хозяйств и из глобализации рынков. Несответствие производства и потребления привело к тому, что производство зависит не от потребления, а от потребности капитала к росту, увеличения средней нормы прибыли. Он отмечал, что для предкризисного состояния характерно увеличение заработной платы для роста потребления и отдаления кризиса. Но с ростом заработной платы снижается прибавочный продукт и, следовательно, норма прибыли. Таким образом, существует противоречие между расширением потребления и ростом прибыли. Это противоречие - основа кризиса, так как главный в противоречии - рост капитала, а он уменьшается (снижается норма прибыли) с ростом заработной платы¹.

Проведя расчет коэффициента корреляции между суммой прибыли организаций (0,89) и фактическим конечным потреблением домашних хозяйств, между величиной заработной платы и ВРП для Самарской области (0,98) и между величиной задолженности домашних хозяйств и ВРП (0,91), мы выяснили, что предположения почти столетней давности действуют в условиях настоящего финансового кризиса.

Гильфердинг полагает, что биржевой кризис является предвестником торгового и промышленного кризисов. Накопление во время депрессии происходит не в производстве (оно не расширяется), а в денежной форме, из капитала, высвободившегося из сферы производства. По мнению Гильфердинга, банк стремится устранить конкуренцию между предприятиями, которые используют его кредит, так как победа одного из них уберет у банка ценного клиента-заемщика и сократит объем выдаваемых кредитов, соответственно, и норму банковской прибыли. Банк заинтересован в увеличении предпринимательской прибыли, она будет тем выше, чем ниже конкуренция в отрасли, отсюда стремление банка к монополии. В данном случае банк поддерживает промышленный капитал, так как исключение конкуренции интересно обеим сторонам. Банкам выгодно концентрация промышленного капитала: соединение предприятий приводит к росту их прибыли. Часть этой прибыли капитализируется и присваивается банком. Также у банка появляются новые прибыльные операции: об-

мен, выпуск новых акций. Представители нового кейнсианского подхода (Гертлер, Маккалум, Гудфренд и др.) считают, что финансовые несовершенства зарождаются в секторе финансовых посредников либо их источником служит предпринимательский сектор. Эти финансовые несовершенства могут возникнуть во взаимоотношениях банков и фирм или между банками и домохозяйствами. Большое внимание уделяется поведению домохозяйства, так как оно может быть владельцем и фирм, и банков. Механизм передачи финансовых шоков осуществляется через спрос на деньги и через производственную функцию кредитов. Причем, банк может сталкиваться с ограничением по заимствованию, поскольку кредиторы могут посчитать, что у банков есть стимулы к непроизводительному использованию средств, и они будут ограничивать сумму, вкладываемую в банк. Домохозяйство, в свою очередь, строит свое поведение, максимизируя функцию полезности, которая зависит от потребления и труда, с учетом банковских депозитов, выступающих как бюджетное ограничение. Поведение фирм подразделяется на два вида. Первый вид – производители товаров, второй – производители капитала. Оба вида стремятся к максимизации прибыли. Автор, анализирующий теории нового кейнсианского подхода², особое внимание уделяет возможности возникновения кризиса без финансовой системы вообще. Фирма для получения средств, необходимых в производственной деятельности, может обратиться на рынок ценных бумаг, выпустив акции или облигации. Но в данном случае этот метод привлечения ресурсов более дорогостоящ, чем увеличение долга. И если фирма прибегла к такому методу (из-за очень жестких условий кредитования), то вполне возможно, для увеличения ликвидности фирма сократит спрос на труд, что негативно скажется на выпуске. В данной ситуации кризис проявится в сокращении выпуска продукции, росте безработицы, уменьшении платежеспособности домашних хозяйств и банкротстве фирм.

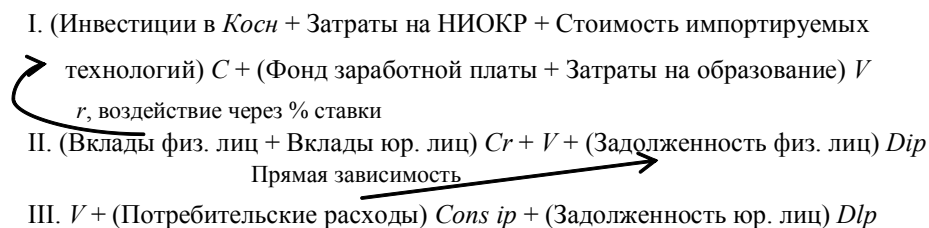
Попробуем на примере региональной экономики построить схему взаимосвязи отдельных подразделений в экономике, используя в качестве основы теоретические предположения марксизма, кейнсианцев и неометарной школы накопления. Схема воспроизводственного процесса для Самарского региона, по нашему мнению, должна выглядеть следующим образом:



где C - постоянный капитал;
 V - переменный капитал;
 T - фактор “труд”;
 K - фактор “капитал”;
 r - процентная ставка по кредиту;
 $K_{осн}$ - основной капитал.

Необходимо раскрыть данный общий механизм воспроизводственного процесса. Укажем, прежде всего, на понятие “долг” - сюда мы отнесли разные данные для разных секторов. Так, в финансовом блоке мы понимаем под долгом задолженность физических лиц перед кредитными институтами, в то время как в секторе III под долгом мы указываем задолженность юридических лиц. Несмотря на то, что этот сектор относится к домашним хозяйствам, такое представление долга здесь не случайно. Объяснить это можно тем, что львиная доля юридических лиц принадлежит тем самым домохозяйствам. В свою очередь, в финансовом секторе наибольшая совокупная величина вкладов поступает именно от домашних хозяйств, следовательно, и величина удерживаемых средств и просроченной задолженности с их стороны важнее для этого сектора, нежели аналогичные показатели со стороны юридических лиц. Кроме того, юридические лица не смогли бы осуществлять свою производственную деятельность без кредитных средств, образованных за счет вкладов населения. Все секторы взаимосвязаны, причем зависимость эта круговая. Наибольшее воздействие сектор I ощущает через механизм процентных ставок, величин сбережений, потребления и задолженности домохозяйств.

Когда процентные ставки низкие, то кредиты дешевые, такие ресурсы появляются у предпринимателей или потребителей и вкладываются в производство или расходуются на потребительском рынке. Иначе кредит дорогой, инвестиции непроизводительны за счет кредита. От состояния стабильности в производстве зависят процессы в остальных секторах. Для более полного понимания следует дать более глубокое представление рассмотренных выше процессов.



От величины и темпов осуществления потребительских расходов зависит размер задолженности домашних хозяйств. Он, в свою очередь, оказывает влияние на r . Показатель r (процентные ставки по кредиту) будет повышаться вследствие недополучения банками выданных средств, следовательно, восполнять убытки банки смогут повышением процентных ставок по выдаваемым ресурсам. Но чем ниже r , тем привлекательнее кредитные ресурсы и инвестиции в $Kосн$ посредством заемных средств наиболее осуществимы, нежели за счет собственных средств (этот механизм описан выше). В нашем случае при высоких процентных ставках по депозитам вложение средств в банки более привлекательно, нежели непосредственное инвестирование в производство (рис. 1).

В свою очередь, чем ниже процентные ставки по депозитам, тем выгоднее предприятиям инвестировать средства в производство, повышая прибыльность вложений (рис. 2 и рис. 3, соответственно).

Объем инвестиций в основной капитал - один из наиважнейших макроэкономических показателей, от которого, в числе прочего, зависят доходы потребителей (через организацию, сокращение производства: появления/исчезновения рабочих мест). И конечно, величина потребительских

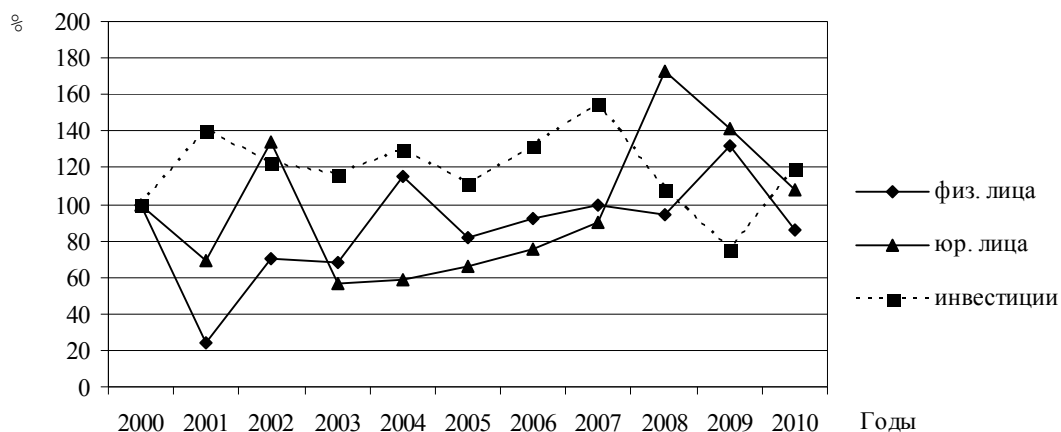


Рис. 1. Динамика процентов по депозитам и темпов инвестирования в Коси, % (2000 г. – 100 %)

Источник. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. М., 2011. С. 423–430; Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Росстат. М., 2011; Официальные публикации Самарстата о социально-экономическом положении Самарской области. URL: <http://www.samarastat.ru>.

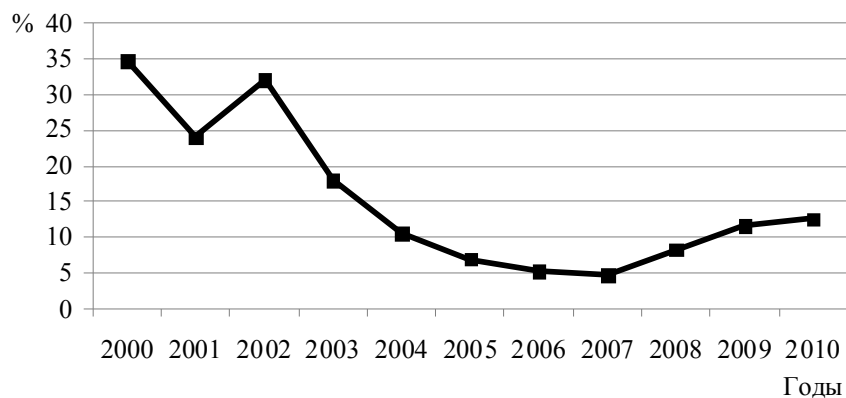


Рис. 2. Депозиты, % ставки

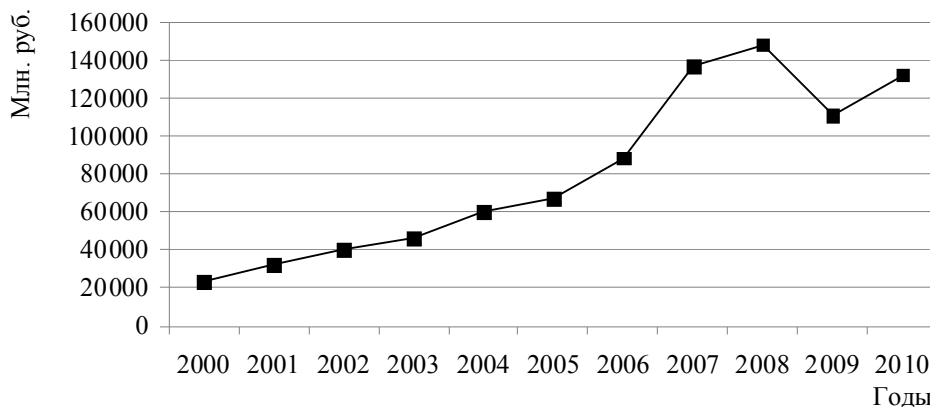


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал

Источник. Официальные публикации Самарстата о социально-экономическом положении Самарской области. URL: <http://www.samarastat.ru>.

ких расходов напрямую связана с данным показателем. Итак, как мы видим, зависимость процессов остается неизменной и, как было сказано выше, круговой. Но объемы денежных потоков в рамках данных секторов не постоянны, и, что самое интересное, они чаще всего могут быть не равны. Объяснить эту проблему стало возможным лишь со второй половины XX в., когда ученые всерьез занялись анализом транзакционных издержек. Мы составили схему воспроизводственного процесса для Самарского региона, и ожидаемо, что сектор производства недополучает средств из финансового сектора и сектора домохозяйств.

- I. 866523 C + 140520 V
- II. 706483 Cr + 140520 V + 378791 $Debt\ ip$
- III. 140520 V + 968465 $Debt\ lp$ + 123595,7 $Cons\ ip$

Наиболее важным препятствием служат издержки при организации нового производства, исполнения контрактов и коррупция. Из схемы видно, что оставшаяся сумма (примерно 224 000 млн. руб.) не попадает в сектор I из-за издержек, связанных с контрактами, открытием бизнеса, оппортунизмом.

Как указывал Р. Гильфердинг, у промышленности лучший покупатель - промышленность. На подъеме происходит рост производства и смежных отраслей (поставщики, производство средств производства). На начальной стадии рост спроса повышает среднюю норму прибыли. Но в дальнейшем она снижается при росте органического строения капитала. Чем крупнее основной капитал по сравнению с оборотным, тем продолжительнее время оборота капитала и ниже средняя норма прибыли³. Хансен полагал, что верхняя точка цикла может быть объяснена "обуздывающим" воздействием со стороны ограниченных банковских резервов. После инвестирования в условиях бума для сбережений, отложенных из вырученной прибыли, невозможно найти рынки для прибыльного вложения капитала. Туган-Барановский считал, что выше проводился анализ по процентным ставкам и величины вложений инвестиций в основной капитал. Этот анализ построен на теории Э. Хансена о предельной эффективности инвестиций⁴. Предельная эффективность инвестиций (r) (или норма дохода сверх издержек по И. Фишеру) зависит от величины государственных доходов (R) и от издержек на капитальные блага (C). Если $R > C$, то возможно получение процентов на инвестированный капитал. Если $r >$ нормы процента (i) на предоставленный ссудный капитал, то покупка капитальных благ будет выгодной. По закону убывающей производительности с ростом инвестиций будет происходить снижение R и r , а в период фазы роста будут увеличиваться издержки на капитальные блага. Факторы роста (рост населения, технические совершенствования) постоянно находятся в действии. Таким образом, постоянно накапливается потребность в дополнительных капиталовложениях, инвестиции вновь осуществляются, создавая предпосылки для очередного краха.

Низкие процентные ставки в развивающихся странах способствуют неэластичности спроса на инвестиции в отношении нормы процента, за исключением сферы строительства. Низкие процентные ставки представляются желательными, так как только при них возможно использовать существующую технику по максимуму. Низкие процентные ставки способствуют более справедливому распределению доходов: большая часть национального дохода принимает форму заработной платы, прибыли. Ко-

лебания спроса на потребительские товары приводят к колебаниям спроса на товары производственного назначения, так как необходимо этот спрос обеспечить. Г. Хаберлер указывал, что при снижении потребительского спроса спрос производственный может вырасти⁵. Это происходит в случае необходимости замены устаревшего оборудования (из амортизационного фонда). Инвестиционный бум истощается недостатком капитала.

Ярко выраженной связи между инвестициями и экономическим ростом может не наблюдаться, объясняется это точечным характером инвестиций и экспортной направленностью инвестиционных проектов. Для определения причин изменчивости объема и структуры привлекаемого иностранного капитала необходимо исследовать структуру финансовых связей предприятий⁶. Между показателями обеспеченности основными фондами в расчете на душу населения и произведенным ВРП по субъектам Федерации существует высокая прямая связь. Поэтому модернизация экономики в региональном контексте должна основываться на том, что уровень результатов производства в значительной степени зависит от уровня обеспеченности основными фондами. Определяющими воспроизводственного развития российских регионов в настоящее время являются традиционные основные фонды и инвестиции в основной капитал.

Выше были рассмотрены модели воспроизводственных процессов, где одним из компонентов была задолженность домашних хозяйств. Когда проблема задолженности сектора домашних хозяйств становится настолько серьезной, что просроченные платежи и дефолты грозят нарушить функционирование банковского сектора, вмешательство правительства может быть обоснованным. Дефолты домашних хозяйств могут подорвать возможности финансовых организаций и фирм предоставлять и получать кредиты вследствие снижения чистой стоимости их активов, и данное сокращение предложения кредита может привести к уменьшению производственных инвестиций. Рост задолженности домашних хозяйств вызывает глубокие и длительные экономические спады. Сокращение задолженности домашних хозяйств может означать передачу ресурсов от отечественных к иностранным домашним хозяйствам, что может привести к еще большим макроэкономическим эффектам. Ряд мер политики, включая рекапитализацию и покупку правительством проблемных активов, могут предотвратить такое ужесточение доступа к кредиту. Помощь финансовому сектору может позволить банкам провести добровольную реструктуризацию задолженности домашних хозяйств. Однако, как показывает современный опыт США, наличие сильных буферов капитала может быть недостаточным, чтобы побудить банки провести крупномасштабную реструктуризацию задолженности домашних хозяйств.

¹ Гильфердинг Р. Финансовый капитал, новейшая фаза в развитии капитализма / пер. с нем. И. Степанова. М., 1924. С. 54-96.

² Кавицкая И.Л. Новый кейнсианский подход и влияние финансового сектора на реальную экономику в современных условиях // Экон. науки. 2010. □ 12. С. 384-388.

³ Гильфердинг Р. Указ. соч. С. 278-351.

⁴ Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. М., 2007. С. 431-510.

⁵ Хаберлер Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний. М., 1960. С. 82-107.

⁶ Акира У. Иностраннные инвестиции в российских регионах // Экон. наука современной России. 2002. □ 2. С. 115-132.

СУЩНОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

© 2012 И.П. Макарова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mira1205@yandex.ru

Рассматриваются институциональные отношения, институционализация интересов субъектов общества, их потребности, а также значение институтов в экономике и в обществе в целом.

Ключевые слова: институциональные отношения, экономические отношения, формальные и неформальные институты, институционализированная роль, потребность, интерес.

Современная экономическая действительность характеризуется усилением разного рода противоречий. В таких условиях появляется необходимость выявления причин и мотивов действий участников экономической деятельности для последующей защиты таковых от неблагоприятных факторов.

Основная проблема возникающих конфликтов участников экономики связана с тем, что при безграничных потребностях запас ресурсов исчерпаем. Для удовлетворения своих потребностей субъекты совершают определенные действия, в результате которых складываются экономические отношения. И потребности, и интересы являются побудительными мотивами экономической деятельности людей. Это взаимозависимые категории.

Потребность есть конечная цель экономической деятельности людей, а интересы - направление действия людей в процессе деятельности, т.е. содержание интересов представляет собой механизм достижения цели - удовлетворение потребности. В зависимости от своих интересов и внешних факторов человек принимает ту или иную форму поведения.

Субъект в рамках своих интересов вступает в экономические отношения с другими субъектами, и происходит взаимодействие их интересов, направленных на удовлетворение различных потребностей. Из этого следует, что своими потребностями и интересами субъекты движут экономическую деятельность и воспроизводят законы, которые в свою очередь регулируют данные отношения.

В зависимости от права собственности на факторы производства различаются источники удовлетворения потребностей - источники получения дохода (рента, заработная плата, процент, предпринимательская прибыль). В получении дохода заключается экономический интерес субъекта, из-за которого он вынужден вступать в экономические отношения¹.

Распределение доходов между собственниками факторов производства - одна из основных проблем экономики как науки со времен ее возникновения. Желание извлечь больше дохода из создаваемого общественного богатства порождает противоречия между экономическими интересами собственников факторов производства.

Потребность в реализации своих интересов за счет доходов других субъектов может привести к нарушению функционирования системы хозяйственных отношений, т.е. к совокупности экономических и институциональных отношений. В связи с этим к функциям институтов отно-

сятся: регулирование поведения контрагентов, организация процесса передачи информации, спецификация и охрана прав собственности, минимизация усилий субъектов на поиск друг друга и заключение контрактов между ними, защита от оппортунистического поведения или сведение к минимуму связанных с ними затрат.

В своей работе А.М. Михайлов писал: “Институциональные отношения формируют рамки функционирования экономических отношений. Это нормы, порядок, правила поведения, формирующиеся на основе обычаев или законодательных актов, которыми руководствуются участники экономических отношений. Институциональные отношения являются формой экономических отношений, они существуют за пределами экономических отношений, ограничивают их, придают им определенную организованную форму. Цель функционирования институциональных отношений - не доход, а организация экономических отношений, обеспечение их единства. При этом они выступают как целостная система, находящаяся в постоянном развитии”². Ведь процесс реализации собственных интересов невозможен без единой экономической среды, определенности во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов. Следовательно, объективно необходима некая центроостремительная сила, способная удерживать противоречащие друг другу экономические интересы отдельных субъектов в единстве.

Для описания процесса формирования социального порядка, соответствующего требованиям современного общества, можно ввести понятие “механизм институционализации интересов”³.

Экономисты различают несколько подходов к пониманию институционализации. Одни экономисты под институционализацией понимают превращение в различные формы ассоциаций. Другие - процесс формирования функциональных, нормативных и властных отношений между институциональным субъектом и субъектами окружающей его внешней среды. Третьи считают, что институционализация - это некий процесс закрепления внешней нормы в общественной практике, ее фактического подтверждения в реальном поведении людей, в юридическом пространстве⁴.

Каждое определение характеризует отдельные элементы механизма институционализации, подходы к определению не являются универсальными, но и не противоречат друг другу. Институционализация - это многообразные социально-экономические процессы, которые формируют организацию субъектов, преобразуя их взаимодействия в институциональную систему, элементы которой становятся общепринятой практикой, сохраняющейся в неизменной форме на протяжении ряда поколений, подтверждаясь в реальном поведении людей. А так как побудительным мотивом деятельности людей выступают их интересы, то необходимо говорить об институционализации интересов, результатом которой является система институтов.

Согласно А.М. Михайлову, “институциональный интерес - направленность действий субъектов хозяйственных отношений на формирование институтов, назначением которых является создание экономической среды и условий для реализации экономических интересов этих субъектов путем наложения на их действия определенных рамок (институтов), позволяющих регламентировать не столько поведение агента, сколько набор альтернатив, из которых он делает свой индивидуальный выбор”⁵.

Существует множество определений понятия “институт”. В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распрос-

траненной является следующая трактовка: институты - это способы, нормы и правила, по которым субъекты взаимодействуют друг с другом и, согласовывая разнонаправленные интересы, осуществляют совместную деятельность. С точки зрения Д.А. Курмановой, "институты в целом регулируют деятельность экономических отношений путем ограничения набора альтернатив. Это позволяет минимизировать количество конфликтных ситуаций и добиться более эффективной координации"⁶.

В.И. Баженова рассматривала в своей работе институты в двух аспектах: "Институты подразделяются на формальные и неформальные. Под формальными институтами понимаются правила, созданные и поддерживаемые субъектами, наделенными определенными полномочиями (государственными чиновниками). Под неформальными институтами обычно понимают общепринятые условности и эстетические кодексы поведения людей. Это обычаи, привычки или нормативные правила, которые являются результатом тесного совместного существования людей"⁷.

"Институты обеспечивают свободу и безопасность действий в определенных рамках, что высоко ценится субъектами экономических отношений, так как совокупность формальных институтов определяет границы, в пределах которых каждый участник отношений свободен в действиях, т.е. действует перед законом в соответствии с презумпцией невиновности. Неформальные институты определяют рамки, в пределах которых участник отношений свободен в действиях, и общественное мнение его не осудит"⁸, - писала Д.А. Курманова в своей статье.

Обобщенной характеристикой институтов выступает их функциональность: люди пытаются реализовать свои интересы сообща и ищут для этого различные способы взаимодействия. Данные взаимодействия проявляются в институтах, основное назначение которых не в том, чтобы быть просто правилами игры, а в функциональной организации общественных взаимодействий людей, их групп и сообществ.

Согласно институциональной теории, человеку выгодно действовать в соответствии с нормами, если они облегчают его взаимодействие с другими агентами и способствуют реализации интересов, т.е. последствия определяют поведение. В зависимости от того, способствуют ли эти последствия реализации интересов, не затрагивают их или ущемляют, субъект либо повторяет данный поведенческий акт, не придавая ему никакого значения, либо же избегает его повторения в дальнейшем. В ходе экономической практики люди находят некоторые приемлемые образцы и шаблоны поведения и взаимодействия, которые постепенно превращаются в стандартизированные обычаи и привычки. Спустя некоторое время эти шаблоны и образцы поведения поддерживаются общественным мнением, принимаются, узнаются и устанавливается согласие путем взаимного принятия ролей. Таким образом, повторяющиеся взаимодействия обретают признаки института и перерастают в институт, где институционализация является фактором снижения неопределенности и основой для прогнозирования поведения субъектов. Финал институционализации интересов - создание в соответствии с нормами и правилами четкой институционально-ролевой структуры интересов, одобренной большинством участников социально-экономического процесса.

Институционализируемая роль - это наиболее постоянная в данном институте совокупность поведенческих ожиданий, отступление от которой наиболее сурово наказывается. Рольевые предписания требуют не-

которого согласительного единообразия в отношениях тех, кто выполняет отдельные институциональные роли. Система ролей часто выражается в формальных кодексах (например, кодекс корпоративного поведения), которые являются лишь частью общего поведения, создающего институциональную роль. Существуют и нормы поведения в отдельных ролях, сущность которых составляет тщательно разработанный комплекс неформальных традиций, отобранных в результате длительного опыта и наблюдений за исполнением данной роли. Так создается институциональная основа для дальнейшего взаимодействия интересов⁹. Механизм институционализации интересов связан с созданием организаций и учреждений, контролирующих и регулирующих его деятельность.

Субъектом институционализации интересов выступает социальная общность, обладающая совместным интересом и стремящаяся к его реализации и защите. Объект институционализации интересов - это круг проблем, фактов, явлений, затрагивающих интересы тех или иных социальных групп или общества в целом.

Основными признаками институционализации интересов являются следующие:

- в основе институционализации лежит процесс согласования интересов;
- обеспечивается необходимая мера подчинения индивидуальных интересов групповым или общественным;
- в процессе институционализации интересов социальные практики становятся регулярными, долговременными и обростают признаками института;
- институционализация интересов обуславливает образование набора норм и правил, задающих контекст существования и взаимодействия субъектов;
- институционализация интересов связывает (интегрирует) социальное поведение носителей интересов, обеспечивает соответствие реальным ожиданиям и развивает силу социального действия (приближение функций институтов реальным интересам);
- институционализация интересов сопровождается созданием организаций и учреждений, обеспечивающих устойчивость функционирования соответствующего института, управление и контроль его деятельности¹⁰.

Потенциально каждый субъект экономических отношений является носителем институционального интереса. Другой вопрос - каким образом его деятельность влияет на формирование институтов и в каком масштабе это происходит. Пожалуй, каждый человек устанавливает свои правила, порядок в семье, в трудовом коллективе. Опираясь на теорию социальной трансформации общества Т.И. Заславской, можно субъектов институциональных интересов разделить на три группы.

Первая группа - правящая элита, верхний слой бюрократии, где зарабатывают и изменяют "правила игры", облачают их в правовую форму и контролируют выполнение формальных правовых норм.

Вторая группа - активные представители массовых общественных групп и их объединения, которые реализуют открываемые новыми правилами возможности, частично закрепляют и корректируют проектируемые "верхами" правила игры в соответствии с собственными интересами.

Третья группа - остальная часть общества, которая, пытаясь приспособиться к новым условиям, апробирует различные способы поведения,

тем самым ускоряет, поддерживает либо отвергает институциональные перемены, формируя нелегитимные правила поведения¹¹.

Таким образом, в самом изменении институтов реализуются интересы различных слоев населения, социальных страт и групп, отражающие их место и социально-экономические роли в общей системе экономических отношений. Каждый субъект хозяйственных отношений является одновременно носителем общего институционального и частных институциональных интересов. Частный институциональный интерес отдельного участника рыночных отношений заключается в создании таких институтов, которые бы обеспечивали максимизацию его доходов, так как в рыночной экономике доход служит средством удовлетворения потребностей.

Общий (публичный) институциональный интерес - направленность действий всего общества или основного его большинства на формирование общего институционального порядка, который поддерживает целостность экономической среды и создает возможность для реализации экономических интересов собственников факторов производства.

Сложности взаимодействия противоречивых институциональных интересов обуславливают необходимость самостоятельного существования общего институционального интереса, субъектом которого является надклассовая, народная организация. В связи с этим важную роль в формировании институциональных отношений и реализации общего институционального интереса играет государство. Государство осуществляет функцию реализации общего институционального интереса на основе данной ему власти, создает, отменяет и закрепляет институты. Институциональные интересы государства направлены на принятие нормативно-правовых актов, правовых актов индивидуального регулирования, организации контроля над соблюдением требований законодательства, применения мер стимулирования и ответственности к нарушителям этих требований. Если учесть, что деятельность государства реализуется через деятельность государственных служащих, которые также являются носителями частных интересов, можно предположить, что государство не всегда способно эффективно выполнять функцию реализации общего институционального интереса. Поэтому столь значимо с периодическим постоянством осуществлять согласование разнонаправленных экономических и институциональных интересов как на микро-, макроуровне, так и во внешнеэкономической деятельности.

Наличие институциональных интересов обусловлено несовершенством современных институтов. Идеальные институциональные отношения заключаются в сведении трансакционных издержек к нулю. Но проблема в том, что сами институты несовершенны. По мнению Д. Норта, институциональная среда представляет собой "смесь" эффективных и неэффективных институтов и соотношение между ними в конечном счете определяет траекторию развития. Причина существования неэффективных институтов ("институциональных ловушек") заключается в следующем:

- во-первых, несмотря на то, что институты служат орудием экономии трансакционных издержек, в то же время внедрение и использование новых институтов требуют немалых затрат. Более эффективные правила игры могут быть не задействованы, потому что их введение требует значительных первоначальных вложений, каких не требует поддержание уже давно укоренившихся институтов;

- во-вторых, в целях максимизации собственных доходов одни собственники факторов производства стремятся сформировать такие институты, которые позволяли бы им получать больший доход за счет урезания доходов других собственников факторов производства;

- в-третьих, формирование институтов - длительный исторический процесс. Если формальные институты можно изменить за день, издав соответствующий закон, то неформальные институты гораздо устойчивее, часто для их преобразования требуется смена нескольких поколений;

- в-четвертых, быстрое внедрение новых формальных институтов скажется на качестве их функционирования;

- в-пятых, заимствованные институты могут не работать или работать неэффективно в странах, которые их импортировали. Это так называемый эффект "парадокс передачи", который заключается в том, что тот, кто передает свои институты, эффективные в его условиях, может выиграть за счет не готовой к этому принимающей стороны, путем навязывания своих правил игры.

Итак, в современной экономике появляется все больше противоречий между ее участниками, для устранения которых требуется выяснить реальные причины и мотивы действий субъектов экономики, т.е. необходимо изучить интересы.

Институциональные интересы направлены на формирование порядка во всех спектрах взаимоотношений между людьми. Без институтов развитая социально-экономическая жизнь была бы невозможной: общество представляло бы собой множество не связанных друг с другом сегментов, групп, индивидов. Изучение природы институциональных интересов может способствовать решению социально-экономических проблем государства и общества, региона и их субъектов, а также решению различных муниципальных социально-экономических задач.

¹ Кузовлева И.А., Марусова Е.И. Природа экономических и институциональных интересов. Брянск, 2010.

² Михайлов А.М. Экономические и институциональные отношения в системе хозяйственных отношений // Экон. науки. 2003. □ 5.

³ Логинова Л.В. Механизм институционализации интересов: сущность и роль в модернизации общества // Философия и общество. 2008. □ 4.

⁴ Гребенников В.Г. Институционализм как методология экономической науки // Институциональная экономика / под ред. Д.С. Львова. М., 2001. С. 37.

⁵ Михайлов А.М. Указ. соч.

⁶ Курманова Д.А. Институциональная среда и инфраструктура финансового рынка // Вопр. экономики и права. 2012. □ 9.

⁷ Баженова В.И. Институциональная модель лизинговых отношений // Вопр. экономики и права. 2011. □ 12.

⁸ Курманова Д.А. Указ. соч.

⁹ Логинова Л.В. Указ. соч.

¹⁰ Там же.

¹¹ Заславская Т.И. Поведение массовых общественных групп как фактор трансформационного процесса // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2000. □ 6.

Поступила в редакцию 06.06.2012 г.

РЕНТНЫЕ РЕСУРСЫ КАК КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

© 2012 А.В. Камский

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kamskiy_84@mail.ru

Представлено разнообразие рентных ресурсов, как общепринятых в экономической теории, так и новых. Земельная рента по-прежнему остается первоисточником самой ренты, но исследуются и такие виды рент, как инновационная и планетарная.

Ключевые слова: земельная рента, инновационная рента, планетарная рента, интеллектуальная рента.

Переход к рыночной экономике, восстановление института частной собственности, формирование новых экономических, финансовых и правовых отношений государства, предпринимателей и общества определили необходимость научного изучения проявлений, четкого обоснования принципов и размеров исчисления и распределения ренты.

Многообразие видов использования ресурсов сегодня приводит к возникновению так называемых рентных эффектов практически во всех отраслях экономики и вынуждает более глубоко и разносторонне изучить возможность их возникновения, разработать механизмы их определения и расчета.

На данный момент не сложилось единого, общепризнанного мнения среди отечественных и зарубежных ученых о том, что такое рента, как ее исчислять и распределять. Зарубежные источники не дают четких представлений о том, как действующие в экономически развитых странах механизмы рентных изъятий и система распределения средств ренты могут быть использованы в российской экономике.

Все указанное обуславливает необходимость объективного и универсального подхода к определению величины дифференциальной ренты для рентных эффектов, возникающих в процессе экономических отношений.

Рента - это доход, получаемый сверх прибыли посредством любого производительного фактора. Существует деление ренты на природную и неприродную. Экономические отношения по получению природной ренты заключаются в действиях по созданию продукта, по вовлечению различных факторов в производственный процесс. Экономические отношения по получению неприродной ренты не создают продукта, а перераспределяют уже имеющийся. Природная рента не возникает сама по себе, для ее извлечения требуется приложить определенный фактор производства - труд, именно труд, необходимый для производства продуктов на землях наихудшей категории, а не земля определяет границы ренты. Тогда уровень ренты будет определяться как продуктивностью самого ресурса (земли, природных ресурсов и т.д.), так и продуктивностью прилагаемого фактора производства. Неприродная рента является предпринимательской рентой. Различия в предпринимательских способностях выражаются в том, что кто-то получает доход от своей деятельности, а кто-то нет. Такой подход сравним с понятием трудовой ренты, или ренты талантов, т.е. дохода, который получает работник за свои способности, талант и который вытекает из объективных качественных особенностей человека. Талант, способности человека дают основания для получения сверхприбыли.

В настоящее время в России складывается “рентная” экономика, основанная на природной и административной ренте, т.е. на ренте, получаемой государственными служащими в процессе реализации их экономических интересов. Источником такой административной ренты является монополизм чиновников в принятии решений.

Административная рента является по своей сути статусной рентой, т.е. рентой, получаемой субъектом экономических отношений в результате монополизации и приватизации должностных функций и использования своего статуса.

Статус тоже может быть рассмотрен в качестве фактора производства с позиций представления фактора как источника дохода. То есть статус является фактором производства в том смысле, что он дает доход в виде ренты. По мере усложнения экономических связей, реализующих взаимодействие экономических субъектов, статус становится все более и более значимым. Поэтому удельный вес дохода на капитал и такие его виды, как физический капитал, интеллектуальный капитал, падает. А удельный вес ренты в виде дохода на статус возрастает.

Устойчивое экономическое развитие и экономический рост невозможны, если будет потребляться только природная рента. Это приведет к деградации. Инновационный процесс, лежащий в основе экономического роста, предполагает перераспределение природной ренты в ренту информационную, интеллектуальную и технологическую, которые образуют инновационную ренту. Без информационных ресурсов, технологий, без умственного интеллектуального труда невозможно осуществление непрерывного инновационного процесса и достижение устойчивого экономического развития. Таким образом, инновационная рента включает в себя три составляющие: информационную ренту, интеллектуальную ренту и технологическую ренту. Существовая независимо друг от друга, они неразрывно связаны друг с другом, образуя инновационную ренту.

Информационная, интеллектуальная и технологическая рента являются одновременно и элементами инновационной ренты, и ее источниками. Природная рента, идущая на развитие экономики, будет свидетельствовать об отсутствии фазы потребления и направлении ее на производство инновационной ренты. Полученная в результате рента опять направляется на производство, образуя непрерывный воспроизводственный процесс, где первоначальным источником является природная рента. Таким образом, природную ренту можно использовать в развитии экономики путем производства инновационной ренты.

Первым источником инноваций является информационная рента.

Информационная рента - это рента, присваиваемая собственником информационного капитала, которая получена в результате капитализации (разработки, внедрения, накопления, тиражирования и реализации) нововведений в информационном секторе экономики.

При анализе информационной ренты возникает вопрос о собственности информации как одном из условий существования ренты. Владельцами информационного ресурса в экономике являются разработчики, производители и поставщики информационной техники; создатели и операторы теле- и радиопрограмм, программного обеспечения, сайтов Интернета и др. Источником информационной ренты служит информация, которая защищается авторским правом или лицензией, что связано со стремлением к монополизму производителя. Обладание новой информацией становится одним из главных условий поддержания монополии, поскольку наличие патентов и лицензий служит барьером для проникновения в отрасль.

Условием получения информационной ренты выступает собственность на информацию и монопольное обладание ею. Монопольное обладание информацией основано на ее качественных характеристиках - смысле, ценности, полезности. Ценность информации носит субъективный характер и зависит от цели, которую преследует ее пользователь. Если поставленная задача решена, то востребованная в процессе производства информация для пользователя уже не представляет интереса, она утрачивает свою значимость, соответственно, информационная рента исчезает.

Информационная рента есть экономическая форма реализации интеллектуальной собственности. Объекты интеллектуальной собственности - авторские права, лицензии, ноу-хау, тиражи и др. - приносят их собственникам фиксированный доход, который и является денежным выражением информационной ренты.

Вторым источником инноваций выступает интеллектуальная рента. При реализации своих интересов в сфере интеллектуального труда собственник получает интеллектуальную ренту. Интеллектуальная рента - это сверхприбыль, получаемая при использовании воспроизводимых, не связанных с эксплуатацией природных ресурсов, интеллектуальных факторов производства, прежде всего интеллектуального капитала. Она образуется у собственников патентов на изобретения, субъектов других видов интеллектуальной собственности, она получила широкое распространение и приносит сверхдоходы. Интеллектуальная рента является результатом таланта и инициативы ученых, изобретателей, инженеров, менеджеров и предпринимателей, которые вправе претендовать на основную часть сверхприбыли. Эта рента служит главным стимулом для повышения инновационной активности.

На постиндустриальном этапе развития общества при исчерпании резервов расширенного воспроизводства компенсаторного типа интеллектуальная рента становится одним из факторов конкурентоспособности государства и предпринимательских структур. Это обусловлено превращением интеллектуальной деятельности в самостоятельное направление в системе общественного разделения труда, выделением знания в особый вид ресурса и возрастающей зависимостью государства, предприятий и домохозяйств от объемов и качества производимых и потребляемых интеллектуальных продуктов и услуг. Интеллектуальная рента представляет собой форму экономической реализации различных видов собственности на интеллектуальные ресурсы и инновационные продукты, это доход сверх того минимального уровня, который необходим для привлечения интеллектуальных ресурсов в данную сферу деятельности. Интеллектуальный рентный доход - это доход, относимый к производственным затратам, он превосходит альтернативную стоимость интеллектуального капитала.

Технологическая рента возникает у предпринимателей, которые первыми освоили высокоэффективные изобретения, осуществили базисные или улучшающие инновации, применили принципиально новые высокоэффективные технологии. Как только технологическое новшество становится преобладающим, выражающим общественно необходимые затраты и нормальный эффект экономической деятельности, сверхприбыль в этой сфере исчезает до следующего крупного нововведения.

Технологическая рента может включаться во все виды неприродных рент, когда осуществляется технологическая модернизация производства. Тогда следует говорить о технологической части ренты, т.е. дополнительном доходе, образованном за счет монополизации технических и технологических условий производства. Некоторые ученые технологическую

ренду и технологическую часть ренты выделяют по аналогии с природной рентой как технологическую ренту I и технологическую ренту II. То есть деятельность хозяйствующих субъектов по организации производства для рынков высоких переделов в отношении фирм, работающих на других рынках, является технологической рентой I, а использование инновационного бизнес-цикла (передовой технологии и передовой организации труда) для получения локальной монопольной прибыли по сравнению с конкурентами - технологической рентой II.

Необходимость технологических новшеств диктуется самим рынком - в условиях глобальной конкуренции максимизировать прибыль может та фирма, которая осуществляет инновационный процесс раньше конкурентов, получая, при этом, технологическую часть ренты (технологическая рента I). С другой стороны, процессы глобализации и информатизации приводят к трансформации уже существующих потребностей, выявляя все новые и новые источники их удовлетворения. Блага, как известно, выступают инструментами удовлетворения потребностей. В условиях глобализации новыми благами являются продукты, произведенные с помощью передовых технологий в высокотехнологичных отраслях. Реализация таких продуктов служит источником получения технологической ренты (технологической ренты II).

Технологическая рента образуется на конечных звеньях технологической цепочки, т. е. происходит концентрация перераспределяемой прибавочной стоимости и ее превращение в денежную форму. Определение величины технологической ренты имеет принципиальное значение как основа прогнозирования социально-экономического и производственного развития. Оценка эффекта от технологических инноваций должна ориентироваться не на прирост прибыли, а на совокупный прирост прибыли и суммы амортизационных отчислений на введенные основные фонды.

Инновационную ренту присваивают как собственники производства, так и третьи лица по лицензионным соглашениям. Реализуемая в виде ренты монополия на научно-технические достижения - одна из составных частей цены лицензии. Другая важная составляющая цены лицензии - это часть затрат на воспроизводство объекта лицензии. Инновационная рента, в отличие от природной, является воспроизводимой, она одновременно выступает и результатом, и источником инновационного процесса. Размер инновационной ренты служит показателем инновационного развития как отдельного предприятия, так и страны в целом.

Таким образом рента как экономическая категория представляет собой доход от природных ресурсов. Однако нередко этот термин используют для обозначения дохода от любой собственности, причем не только в виде природных ресурсов.

В экономике наибольшее значение имеют земельная и горная рента, т.е. доход от сдачи в аренду земельных угодий и месторождений полезных ископаемых.

Величина земельной ренты зависит как от общественных, так и от природных условий. В сельском хозяйстве величина ренты тем больше, чем плодороднее земля, лучше географическое расположение и обустроенность вследствие проведения соответствующих мероприятий на арендуемом участке земли. Таким образом, здесь рентные отношения представляют собой отношения по распределению дохода между собственником земли и арендатором. Сама по себе земельная рента возникает вслед-

ствие того, что земельный собственник передает свое право пользования землей предпринимателю или другому арендатору.

Рента существует и в добывающей промышленности. Это горная рента. В хозяйственной жизни она обычно представлена теми специальными налогами (налог на пользование недрами, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы и др.), которые добывающая компания платит главному собственнику природных ресурсов - государству.

Особой формой ренты является земельная рента, связанная с аграрными отношениями. Земельная рента выступает как часть прибавочного продукта, создаваемого производителями, хозяйствующими на земле.

Земельная рента - это определенная сумма, которую земельный собственник получает от арендатора - предпринимателя, взявшего земельный участок во временное пользование за арендную плату.

Земельная рента образуется не только в связи с арендой земли для сельскохозяйственного производства, рента имеет место и в тех случаях, когда земля арендуется предпринимателями для постройки зданий и сооружений, разработки ее недр. Земельная рента выступает в двух основных формах - абсолютной и дифференциальной, что обусловлено существованием двух видов монополий на землю: монополии частной собственности на землю и монополии на землю как объект хозяйствования.

Абсолютная рента является результатом монополии частной собственности на землю со стороны определенного класса общества. В самом деле, собственник земли именно в этом своем качестве, зная, что земля необходима всем - для сельскохозяйственного и промышленного производства, - заставит желающего пользоваться землей, платить за нее арендную плату.

Образование абсолютной ренты связано с тем фактом, что по причине отсталости сельского хозяйства по сравнению с промышленностью органическое строение капитала, вложенного в сельское хозяйство, ниже органического строения капитала, вложенного в промышленность, и, следовательно, в сельском хозяйстве доля переменного капитала (идущего на заработную плату) пропорционально выше, чем в промышленности. Отсюда следует, что прибавочная стоимость, создаваемая в сельском хозяйстве, выше средней прибыли, и стоимость продуктов выше капиталистической цены производства. Пропорциональному распределению прибавочной стоимости, создаваемой в сельском хозяйстве, препятствует земельная собственность, которая, представляя монополию, сама претендует постоянно на часть этой прибавочной стоимости и присваивает разницу между стоимостью и ценой производства. Земельная собственность, таким образом, завышает цену сельскохозяйственных продуктов на сумму, которую она взимает в качестве абсолютной ренты и которая представляет собой, следовательно, род налога, накладываемого на общество.

В сельском хозяйстве есть еще одна разновидность ренты - монопольная рента. Исключительные природные условия порой создают возможности для производства редких сельскохозяйственных продуктов - особых сортов винограда, некоторых видов цитрусовых, чая и т.д. Такие товары продаются по монопольным ценам, верхний предел которых нередко определяется лишь уровнем платежеспособного спроса. В результате монопольные цены могут значительно превышать индивидуальную стоимость таких продуктов. Это и позволяет землевладельцам получать монопольную ренту.

Итак, монопольная рента - эта особая форма земляной ренты, которая появляется при монопольных ценах на исключительно редкие и невозпроизводимые в других местах земледельческие продукты и полезные

ископаемые. Таким образом, в сельском хозяйстве, как и в других отраслях, капиталисты-предприниматели получают равную прибыль на равновеликий капитал. Выплата ренты землевладельцам осуществляется не в нарушение закона стоимости, а в соответствии с ним. Однако, поскольку конкуренции не удается преодолеть барьер частной собственности на землю, землевладельцы “перехватывают” у промышленных капиталистов значительную часть прибавочной стоимости в виде ренты.

Экономическая рента определяется как любой доход, отнесенный к производственным затратам и превосходящий его альтернативную стоимость. Классическая теория экономической ренты восходит к трудам экономистов XVIII в. Сторонники классической школы рассматривали землю в рамках производственных возможностей и преимуществ расположения конкретных участков земли. В общеэкономическом смысле экономическая рента есть разница между реальной ценой ресурса и той минимальной ценой, которую необходимо уплатить, чтобы побудить владельца этого ресурса его продавать. Минимальную цену предложения какого-либо ресурса на данном отраслевом рынке определяют альтернативные издержки продавцов ресурса. Если цена падает ниже минимальной цены, то владельцы ресурса предпочтут либо предлагать его на других рынках, либо вообще воздержаться от продажи. Таким образом, превышение получаемого дохода над альтернативными доходами образует экономическую ренту владельцев ресурсов. Что касается земли, предназначенной для строительных целей, то А. Смит показал, каким образом рента с этой земли, как и с других неземлевладельческих участков, регулируется в своей основе собственно землевладельческой рентой. Эта рента характеризуется: во-первых, тем преобладающим влиянием, которое здесь на дифференциальную ренту оказывает местоположение (оно очень важно, например, при возделывании винограда и для строительных участков в больших городах); во-вторых, очевидной и полнейшей пассивностью собственника, активность которого заключается (в особенности по отношению к рудникам) просто в эксплуатации общественного прогресса, в который собственник ничего не привносит и в котором он ничем не рискует; и наконец, в-третьих, преобладанием монопольной цены во многих случаях. Строительную ренту повышает не только рост населения и возрастающая вместе с ним потребность в жилищах, но и рост основного капитала, который или присоединяется к земле, или размещен на ней, как все промышленные строения, железные дороги, товарные склады и т.д. Смещение платы за наем, поскольку она представляет собой процент и амортизацию капитала, вложенного в дом, с рентой просто за землю невозможно здесь, в особенности в тех случаях, когда, как в Англии, земельный собственник и строительный спекулянт суть совершенно разные лица. В этом случае следует принимать во внимание два момента: с одной стороны, земля эксплуатируется в целях производства или добывающей промышленности, с другой – земля представляет собой пространство, которое необходимо как условие всякого производства и всякой человеческой деятельности. И в том и в другом случае земельная собственность требует своей дани. Спрос на строительные участки повышает стоимость земли как пространства и основы, в то же время благодаря этому возрастает спрос на элементы земли, которые служат строительным материалом. Земельная рента в лесопользовании специфична. Лесные земли как объект лесопользования в экономическом смысле ценны не сами по себе, а коммерческими ресурсами – древесиной на корню, продуктами

побочного пользования, рекреацией. В этом принципиальное различие между сельским и лесным хозяйствами, и обусловлено оно единственной причиной - чрезвычайной продолжительностью воспроизводственного цикла лесных экосистем. Не случайно в российском лесном законодательстве земля и ресурсы рассматриваются в единстве, как нечто целое, объединяются общим понятием - лесной фонд. Платежи за лесопользование зависят от плодородия почв опосредованно. Рентообразующими факторами являются показатели качества и запаса лесных ресурсов. Поэтому земельную ренту в лесопользовании правомерно называть лесной рентой. Лесная рента принадлежит собственнику лесного фонда. В эпоху господства аграрной экономики возникла и развивалась теория земельной ренты. А. Смит рассматривал земельную ренту как плату арендатора землевладельцу за пользование землей. Д. Рикардо проанализировал разные виды дифференциальной ренты и ввел понятие горной ренты. Расширение перечня присваиваемых объектов природной среды привело к формированию понятия природной ренты.

Развитие космической связи, космической энергетики становится элементом обычной хозяйственной практики. При этом часто незамеченным остается факт формирования совершенно новой совокупности условий, не позволяющих говорить о ренте в привычном смысле. В космосе бессмысленно говорить о национальной государственной собственности и национальных механизмах присвоения ренты. Потоки солнечной энергии и света, силы магнитного поля земного шара, гравитационные силы Земли принадлежат всему человечеству. Космические ресурсы воистину суть всеземное, общечеловеческое благо. Эффекты использования планетарных благ принадлежат всему мировому сообществу, а процесс их использования должен сопровождаться адекватным механизмом присвоения и распределения доходов, в том числе природной ренты.

Конкретной формой реализации прав планетарной собственности является планетарная рента. Планетарная рента понимается как особый вид дохода от хозяйственного использования планетарных ресурсов. Абсолютную планетарную ренту присваивает все международное сообщество, при этом, она выступает в форме платы за использование объектов исключительной планетарной собственности. Таковыми являются кислородная рента, плата за избыточное загрязнение атмосферы и Мирового океана, инфраструктурная рента с доходов авиационного и морского транспорта в международном пространстве.

Таким образом, мы можем сказать, что физиократы правильно распознали первоисточник ренты - это земля. Но по сути, рента возникает в любой сфере экономической деятельности. Главными остаются два признака: собственность и ограниченность ресурсов.

-
1. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения// Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М., 1993.
 2. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 1997.
 3. Безгодов А.В., Смирнов В.Т. Планетарная рента: источники, оценка, механизмы присвоения // Проблемы современной экономики. 2006. □ 3/4 (19/20).
 4. Сумцева Н.В., Орлова Л.Г. Экономическая теория. М., 2006.
 5. Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1983.

Поступила в редакцию 06.06.2012 г.

**VESTNIK
SAMARA FINANCIAL-ECONOMIC INSTITUTE. 2012. □ 2 (14)**

RENT: A RETROSPECTIVE ANALYSIS AND PRESENT

© 2012 A. Meshcherov

The article deals with the problems of the history of the theory of rent relations in terms of the modern economy. The features of the formation of absolute and differential rent of the first and second forms. The role of the formation mechanism of the production cost, cross-sectoral movement of capital (including even the human capital) in the formation of the average rate of profit in the law of value.

Keywords: absolute and differential rent, real and fictitious value, actual capital, rental resources, fictitious capital, the price of production, the average rate of profit, the rate of surplus value.

**THE IMPROVEMENT OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM
INSTITUTES IN RUSSIA**

© 2012 A. Mikhaylov

The improvement of the institutes required for the innovation development in Russia and the formation of the national innovation system are the primarily set goals. Their achievement will accelerate the process of innovation economy formation.

Keywords: national innovation system, institutes, institutional environment, innovation efficiency of an economy, innovation policy.

**CREDITABILITY OF SMALL AND MEDIUM SIZED BUSINESSES
ASSESSMENT PROBLEMS IN RUSSIA**

© 2012 O. Makarova

In this article the author discusses the problems of small and medium businesses bank lending. The features of SMEs normative and legal control and the main problems of small and medium sized businesses in Russia credit assessment are also considered.

Keywords: small and medium sized business, crediting, credit assessment, business development in Russia.

**MANAGEMENT OF THE PORTFOLIO INVESTMENTS
IN THE MODERN ECONOMY OF RUSSIA**

© 2012 O. Aleksakhina

The article discusses the types and management of risks in portfolio investment, as well as methods of portfolio management the most popular in Russia.

Keywords: risk, portfolio investments, liquidity, investor, risk management.

**FORMS AND METHODS OF FINANCING OF INNOVATIVE ACTIVITY
OF CORPORATIONS**

© 2012 S. Vanyugina

The article is devoted features of financing of innovative activity of corporations. The approaches reflecting process of investment of innovations are presented. Classification of investments is given, the main sources of financing are described.

Keywords: investments, innovations, innovative activity, corporation, share capital.

**INFLUENCE OF THE ECONOMIC CYCLE ON THE REPRODUCTIVE
PROCESSES IN THE REGION**

© 2012 N. Petrov

Regional economy, as part of the national economy, is subject to a cyclical process. Moreover, factors such processes cannot be reduced to a purely external, such as a change in the volume of foreign investments. Change in the marginal efficiency of capital and debt between sectors is an important indicator that changes the balance of the reproductive process.

Keywords: households, reproductive process, rate of return, production function, fixed assets, marginal efficiency of investment.

THE ESSENCE OF INSTITUTIONAL INTERESTS

© 2012 I. Makarova

Discusses institutional relations, the institutionalization of interests of society, and their needs, as well as the importance of institutions in the economy and society at large.

Keywords: institutional relations, economic relations, both formal and informal institutions, institutionalized role, needs and interests.

RENT RESOURCES LIKE THE CATEGORY OF ECONOMIC THEORY

© 2012 A. Kamskiy

The article presents us several resources of rent which are recognized like not only the basic but as the new ideas of economic theory. The earth rent is the basic idea but we also must recognize innovation and planet rent.

Keywords: earth rent, innovation rent, planet rent, intellectual rent.

**ВЕСТНИК
САМАРСКОГО
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

2012. □ 2 (14)

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

Подписано в печать 27.06.2012 г. Формат 70x100/16.
Бумага офсетная. Гарнитура NewtonС.
Усл. печ. л. 4,65 (5,0). Уч.-изд. л. 5,22. 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.