

СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

ПОДСЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ»

Управление финансированием системы здравоохранения в РФ: проблемы и механизмы совершенствования

Арустамян Гаянэ Новеловна

студентка

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: berry_sun@yandex.ru

В современном мире система здравоохранения является одной из наиболее приоритетных областей государственной экономической политики. Если в середине XX века ситуация с охраной общественного здоровья была относительно стабильной, то в наше время она изменилась кардинальным образом. Этому способствовал целый комплекс различных факторов - изменения в образе жизни, ухудшение состояния окружающей среды, рост урбанизации и т.д. Немаловажную роль в трансформации роли здравоохранения сыграли и процессы глобализации. Рост международных связей и экономической взаимозависимости стран привел к тому, что болезни и инфекции стали распространяться со стремительной скоростью и граждане оказались не готовы в одиночку с этим справиться. В связи с этим вновь встал вопрос о том, как реорганизовать систему здравоохранения и выбрать оптимальный вариант преодоления возникших проблем. Особенно важным является определение роли государства, поскольку именно оно обладает наиболее полным комплексом ресурсов и рычагов воздействия на социальные институты, в том числе здравоохранение.

Одной из специфических черт здравоохранения как части социальной структуры общества является то, что структуры и учреждения её системы обеспечивают экономическую стабильность страны, её населения и во многом несут ответственность за производительность труда, здоровье нации, обороноспособность государства. Именно поэтому основополагающей целью государства в здравоохранении обеспечение доступности медицинской помощи и создание экономических и организационно-правовых условий предоставления качественных медицинских услуг.

В России система здравоохранения находится в стадии реформирования. Но нельзя не отметить, что процессы её модернизации в нашей стране развиваются не только медленно, но и непоследовательно. Неготовность адаптироваться к новым социально-экономическим условиям немедленно отразилась на общем состоянии здоровья населения. Если за 1965—1984 гг. младенческая смертность снизилась на 29,1% для мальчиков и 34,1% для девочек, то уже к 1998 г. эти показатели по сравнению с 1965 г. уменьшились на 64,9 и 70,2% соответственно. По оценкам Министерства Здравоохранения и Социального Развития РФ, младенческая смертность за период с 2000 по 2006 гг. снизилась на 23,3%. Однако, несмотря на положительную динамику, в 2007 году этот показатель оказался выше средневропейского в более чем 40 регионах РФ.

По мнению экспертов Всемирной Организации Здравоохранения (далее – ВОЗ), ключом к решению глобальных проблем является обеспечение устойчивого финансирования систем здравоохранения. В России основной задачей органов управления здравоохранением, прежде всего на федеральном уровне, является разработка и реализация механизмов целевого адресного расходования финансовых средств.

Мировая практика реформирования системы здравоохранения позволяет выделить модели различные модели финансирования медицинских услуг, в первую очередь первичной медицинской помощи. Их можно классифицировать по источникам финансирования:

1. Национальная система (бюджетное финансирование) – средства собираются путем налогообложения (Дания, Великобритания),
2. Общественная система (социальное медицинское страхование, обязательное и добровольное) – средства собираются путем сбора взносов страхования (Бельгия, Италия, Норвегия и Франция),
3. Частная система страхования, организованная лицами, страхующими себя за счет своих собственных средств (Нидерланды).

Как правило, ни в одной стране нет одного чистого источника доходов. В большинстве стран Европы исторически сложились системы преимущественного финансирования здравоохранения либо из бюджета, либо на основе социального медицинского страхования. Добровольное медицинское страхование и прямые платежи населения за медицинские услуги являются дополнительными источниками дохода и применяются для платежеспособной части населения, либо за определенные высокотехнологические, более комфортные или необязательные виды медицинской помощи.

В России все попытки увеличения государственного финансирования из федеральных источников и создание системы обязательного медицинского страхования не оправдали себя. Более того, одной из главных проблем является то, что стоимость медицинских услуг и лекарственных препаратов растет быстрее, чем государственное финансирование расходов на эти нужды. Это ведет к тому, что население берет на себя основное бремя расходов на медицинские товары и услуги. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2004 г. расходы населения на приобретение медикаментов и медицинских изделий составляли 173,2 млрд.руб., а государственные расходы – 81,9 млрд.руб. Как видно, соотношение личных и государственных расходов в нашей стране составляет 2:1.

Несмотря на проведенную реформу, сохраняется значительное территориальное неравенство в финансовом обеспечении прав граждан на получение медицинской помощи. Но, вместе с тем, прогресс в развитии региональных систем здравоохранения не определяется наличием большого объема финансовых ресурсов в регионе. Лидеры по уровню развитости механизмов финансирования и управления здравоохранением — это регионы со средним по стране объемом ВРП. Тем самым, для эффективной реализации реформы здравоохранения и её финансовой системы намного важнее наличие политической воли к проведению реформ, управленческий потенциал и накопленный опыт инновационных методик совершенствования финансовых систем социальных институтов.

Литература

1. Доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2007 г. www.who.int (Всемирная Организация Здравоохранения)

2. Н.Г. Шамшурина. Показатели социально-экономической эффективности в здравоохранении. Москва. МЦФЭР, 2005 г.
3. В.И. Стародубов, В.О.Флек. Эффективность использования финансовых ресурсов при оказании медицинской помощи населению Российской Федерации. Москва. Менеджер в здравоохранении, 2006 г.
4. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России)
5. С.В. Шишкин. Здравоохранение в регионах Российской Федерации: механизмы финансирования и управления. Москва, Поматур, 2006.

Роль государства в формировании институциональных факторов

Баринова Вера Александровна

аспирантка

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: student-ka@rambler.ru

Понятие институциональных факторов все чаще используется в современных научных концепциях как гуманитарных, так и естественных областей знания. В своей совокупности институциональные факторы образуют институциональную среду, а решающую роль в ее формировании играет государство. Чтобы более полно представить роль государства в этих процессах, следует начать с уточнения понятия «институциональные факторы».

В связи с все возрастающей турбулентностью и сложностью среды, ученые обращаются к институтам как универсальному ответу на многочисленные вызовы современной науки. В таких условиях понятие институциональных факторов способно наиболее емко отразить причины и закономерности общественных процессов, поэтому важность верного понимания концепции институциональных факторов обусловлена не только стремлением создать стройную научную концепцию, но и необходимостью адекватного восприятия окружающей действительности. Тем не менее, до сих пор не существует единообразия в подходах к рассматриваемому термину. [2] Представители каждой науки трактуют его с позиций собственного методологического и терминологического аппарата. Более того, каждый ученый, рассматривающий действительность с позиции институционализма, выделяет различные категории институциональных факторов, зачастую либо сводя к понятию института любые используемые им категории, либо чрезмерно упрощая данный термин и сужая его значение.

Необходимо отметить, что изначально в науке возник термин «институт», который затем был переосмыслен, усовершенствован и обобщен, в результате чего возникло понятие «институциональных факторов».

До XIX века изучение институтов протекало, в основном, в правовом поле. Под институтами понимались, главным образом, юридические нормы и ограничения, установленные законодательством, однозначно закрепленные и формализованные. В свою очередь, социология обратилась к такому явлению, как институты, немного позже. Ее основоположники, Г.Спенсер и Э.Дюркгейм, трактовали институты как способы действий, существующие вне общества и независимо от отдельных индивидуумов. Естественно, что социологи рассматривали институты прежде всего как способы закрепления практик взаимодействия между людьми и обществами.

В экономической теории понятие институтов возникло относительно недавно – в 20-30 гг. XX века, в трудах Дж. Коммонса, Дж.М.Кларка, У.Митчелла. Возникла новая ветвь экономической теории – «институциональная экономика», в рамках которой под институтами сначала понимали образцы и нормы поведения и привычки мышления, влияющие на выбор стратегий экономического поведения субъекта в дополнение к мотивам рационального экономического выбора. Позднее неoinституционалисты 1970-90х гг. (О.Уильямсон, Р.Коуз, Д.Норт) расширили понятие института, доведя его до уровня важнейшего фактора экономических взаимодействий, проистекающего из совершенно различных сфер жизни общества.

Благодаря такой широкой трактовке, теория институтов существует практически в каждой гуманитарной науке – антропологии, культурологии, экологии. Соответственно, интегрируя представления этих наук в единое целое, можно составить представление о комплексе институциональных факторов, определяющем экономическую составляющую общественных систем. Так, например, в современном понимании к институциональным относят научно-технические, инвестиционные, финансовые, социальные, культурные факторы, а также административно-управленческие и политические.

Говоря об институциональных факторах, следует использовать понятие института в комплексе его различных трактовок. В этой связи под институциональными факторами в самом общем смысле понимаются формальные и неформальные правила, принципы, нормы, установки, регулирующие различные сферы человеческой деятельности. Другими словами, институциональные факторы обеспечивают устойчивое воспроизведение закономерностей существования и развития общественных явлений. Следовательно, правомерно считать институциональные факторы лежащими в основе современного общества, составляющими его ядро. Ряд ученых полагает, что именно институциональные факторы являются основой интеграции и стабилизации общества, задают его тип – включая экономическую и политическую системы, а также культуру. А.Пратт, К.Поланьи, Д.Норт говорили об «институциональной матрице», представляющей собой систему институтов, определяющую набор возможных вариантов развития общества. С.Г.Кирдина выделяет базовые и комплементарные институты, определяющие разные типы обществ, одни – постоянно, другие – опосредованно [1]. При этом общественные подсистемы взаимозависимы и каждая из них определяется спецификой институциональной матрицы, которая, в свою очередь, создается базовыми институтами всех подсистем, что обеспечивает стабильность общества.

Государство выступает важнейшим субъектом формирования институциональной среды. Именно оно задает основные параметры развития и функционирования налоговой системы общества, системы права и совокупности законов. Институт исполнительной власти как системы контроля над исполнением законов также создается государством. Велика роль государства в создании определенной идеологии в обществе, в его влиянии на менталитет и культуру.

Важно оговориться, что не следует также чрезмерно расширять понятие институциональных факторов. Институциональной может считаться не любая среда, а лишь та, которая сформирована из факторов, имеющих положительную или отрицательную мотивацию. Только сочетание внешнего и внутреннего механизма принуждения позволяет говорить об институциональной составляющей того или иного фактора. Институциональные факторы, составляя основу общества, обуславливают совокупность предпосылок изменений и закономерности взаимосвязей в обществе, и их необходимо принимать во внимание, анализируя современную экономическую ситуацию. Возникновение и развитие институциональных изменений, формирование многих институтов определяется политикой государства.

Литература

1. Кирдина С.Г. (2001) Институциональные матрицы и Развитие России // Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН.
2. Ходжсон Дж. (2007) Что такое институты // Вопросы экономики, №8

Совершенствование государственной поддержки инновационных малых предприятий на территории Челябинской области

Вашанова Елена Анатольевна¹

студентка

ГОУВПО «Челябинский государственный университет»,

Челябинск, Россия

E-mail: vashanova-elena@mail.ru

Для государства стимулирование инновационной деятельности является одним из приоритетных направлений экономической политики, так как именно уровень научно-технологического развития во многом определяет долгосрочные стратегические и конкурентные преимущества страны.

Инновационное предпринимательство служит проводником между фундаментальной наукой и производством.

При этом радикальные нововведения, меняющие направления развития отрасли с неизменной закономерностью становятся результатом деятельности мелких, ранее неизвестных организаций, действующих на вершине научно-технического прогресса.

Для повышения эффективности государственной поддержки инновационных малых предприятий на территории Челябинской области в настоящее время необходимо:

1) Развитие механизмов венчурного финансирования (создание регионального венчурного фонда).

Средства регионального венчурного фонда на конкурсной и возвратной основе будут выделены предприятиям малого бизнеса, задействованным в научно-технической сфере для реализации инновационных проектов.

Инновационный проект должен быть продаваемым и максимально реализуемым.

Кроме этого, инновационное малое предприятие должно вложить собственные средства, не менее 5-10 %.

Основной идеологией деятельности фонда будет частно-государственное партнерство и предоставление гарантий (поручительство) инновационным малым предприятиям.

Дополнительной гарантией в плане отбора проектов венчурного фонда будет служить процедура научно-технической экспертизы, которой нет при механизме прямых инвестиций.

Это позволит эффективно расходовать средства венчурного фонда.

2) Дополнительные меры по развитию системы микрокредитования (создание регионального банка).

¹ Автор выражает благодарность к.э.н. Соловьевой О.А. за помощь в подготовке тезисов.

Развитие системы микрокредитования региональным банком должно быть направлено на создание механизмов среднесрочного и долгосрочного кредитования инновационных малых предприятий.

Среди основных целей создания подобного банка – формирование эффективных механизмов финансовой поддержки и создание благоприятных условий для устойчивого развития инновационных малых предприятий.

В региональном банке будет реализован механизм объединения государственных и частных финансовых ресурсов и активная работа в направлении привлечения денежных средств на финансовых рынках, что будет способствовать льготному кредитованию.

Льготные условия кредитования подразумевают:

- *низкую процентную ставку* (на весь срок кредитования);
- *длительный период кредитования* (около 10 лет, причем минимум на первые два года предприятие следует освободить от всяких выплат);
- *возможность возврата взятых сумм в любое время.*

Банк станет эффективным инструментом финансирования и осуществления проектов, направленных на стимулирование научно-технического прогресса, совершенствование отраслевой структуры экономики Челябинской области.

3) Развитие инфраструктуры поддержки инновационных малых предприятий на региональном уровне (создание информационно-консультативных центров).

В настоящее время инновационные малые предприятия Челябинской области сталкиваются с трудностями при разработке бизнес-планов в части маркетинговых исследований, каналов сбыта.

Требуется оказание бесплатных маркетинговых услуг инновационным малым предприятиям, проведение специальных курсов для предпринимателей, то есть *создание информационно-консультативных центров*, финансируемых за счет областного бюджета.

4) Стартовая поддержка инновационных проектов на условиях софинансирования из регионального бюджета (с привлечением федеральных средств) в рамках Соглашения между Правительством Челябинской области и фондом Бортника.

Реализация данных мероприятий позволит запустить механизм венчурного финансирования приоритетных инновационных проектов в регионе, создать новые рабочие места, увеличить налоговые отчисления от инновационной сферы и долю инновационной продукции в ВРП.

Литература

1. <http://www.gubernator74.ru/default.aspx/>(Сайт Губернатора Челябинской области).
2. <http://www.chelbiznes.ru/>(Сайт Министерства экономического развития Челябинской области).

Российский опыт финансирования высшего профессионального образования на основе системы образовательных ваучеров

Ильин-Минкевич Владислав Игоревич²

студент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: Iiin-Minkevich@ffl.msu.ru

С начала 90-х гг. XX века в России происходили существенные изменения во многих сферах общественной жизни. Эти процессы не могли не затронуть систему высшего профессионального образования в нашей стране. Модернизационные процессы коснулись не только содержательной стороны, но и стали началом организационно-экономического реформирования системы просвещения, которое подразумевало внедрение изменений в системе финансирования. Одним из новых механизмов финансирования для системы российского образования стали так называемые государственные именные финансовые обязательства (ГИФО), или образовательные ваучеры (англ. *voucher* – гарантия), общепринятую сегодня идею которых предложил ещё в начале 1960-х гг. М. Фридман [1, разд. 6], хотя, по мнению исследователя М. Блага, «...концепция образовательного ваучера – идея достаточно старая, она принадлежит Томасу Пейну, жившему в восемнадцатом веке...» [2, с. 244].

Вопрос о внедрении образовательных ваучеров в России начал обсуждаться с начала 1990-х годов. В Федеральном законе «Об образовании» 1992 г. предусматривалась возможность получения «образовательных кредитов» студентами, которые, по сути, представляют собой способ избирательного субсидирования потребителей, получающих высшее образование [3, с. 46]. В начале нового столетия стали появляться попытки изменения системы финансирования высшего профессионального образования. Этот процесс был связан с тем, что, во-первых, высшее профессиональное образование по-прежнему продолжало финансироваться в рамках старой модели, унаследованной со времён СССР, которая не отвечала новым требованиям; во-вторых, ощущалась нехватка финансирования образовательной сферы, поэтому необходимо было привлекать дополнительные финансовые ресурсы в эту сферу и в-третьих, насущным продолжал оставаться вопрос о доступности высшего образования для населения. В связи с вышеуказанными аспектами проблема образовательных ваучеров вновь приобрела актуальность. По мнению В.М. Филиппова, «принципиальным нововведением в рамках модернизации образования станут государственные именные финансовые обязательства (ГИФО), сертифицированные на законодательной основе...» [4, с. 10].

Под государственным именным финансовым обязательством понимают свидетельство о результатах сданного гражданином единого государственного экзамена с соответствующей надписью, удостоверяющей категорию финансового обязательства, являющееся основанием для предоставления ВУЗу бюджетных средств на обучение в нём этого гражданина в течение всего срока обучения в соответствии с государственным образовательным стандартом. ГИФО призваны способствовать развитию рыночных отношений в высшем образовании. С внедрением ГИФО государство станет исполнять только роль контролёра за качеством образовательных услуг, перестав заниматься организацией и финансированием процесса подготовки специалиста, занимаясь лишь финансированием образования малообеспеченных студентов.

² Автор выражает признательность научному руководителю профессору, д.э.н. Мысляевой И.Н. за помощь в подготовке тезисов.

Для оценки перспектив введения системы ваучеров в системе высшего профессионального образования необходимо: 1) дать чёткое определение понятия ГИФО, или «образовательного ваучера»; 2) выявить положительные и отрицательные стороны внедрения такой формы финансирования высшего образования; 3) сделать соответствующие выводы о желательности или нежелательности внедрения ГИФО.

Понятие образовательного ваучера в современной научной литературе трактуется совершенно неоднозначно [3, с. 49]. Возникает множество вопросов. Является ли ваучер способом выбора учебного заведения только внутри государственного сектора ВПО, или он применим и в негосударственных ВУЗах? Даёт ли образовательный ваучер возможность учиться в любом высшем учебном заведении независимо от его местоположения? Должны ли транспортные издержки иногородних студентов включаться в стоимость ГИФО? Более того, вопрос о том, сколько должен стоить образовательный ваучер, всё ещё остаётся открытым.

Среди позитивных последствий введения ГИФО можно выделить следующие: выигрыш негосударственной сферы высшего образования за счёт притока образовательных ваучеров; обеспечение диверсификации образовательных услуг; повышение эффективности российского образования; сокращение монополизации государственной системы высшего образования; совокупный рост расходов на образование, который способствует стимулированию экономического роста в России, так как отдача от инвестиций в образование выше, чем от альтернативных инвестиций; снижение издержек на содержание государственного аппарата управления образовательной сферой, сочетающееся с ростом эффективности его работы; открытость информации о качестве образовательных услуг в высших учебных заведениях.

К отрицательным последствиям внедрения системы образовательных ваучеров в России необходимо отнести: сокращение финансирования государственной сферы высшего образования; станет возможным повышение стоимости образования в негосударственных ВУЗах, связанное с низкоэластичным спросом населения на услуги высшего образования; произойдёт снижение качества предоставляемых услуг, в связи с увеличением количества студентов негосударственных ВУЗов; увеличится степень неравенства в российской системе высшего образования вследствие низкой эффективности используемых методик по определению малообеспеченных студентов.

Таким образом, проведённый анализ показал, что предложения по введению системы государственных именных финансовых обязательств в начале 2000-х годов, были связаны с большим количеством проблем, без решения которых не возможно успешное функционирование образовательных ваучеров. Поэтому данные предложения требуют детальной проработки до того, как они будут введены в систему финансирования высшего профессионального образования России. Необходимо отметить, что существуют и другие методы финансирования высшего образования: субсидирование, дотирование, франчайзинг, которые являются более простыми и надёжными рыночными механизмами. Их широкое использование было бы намного более оправданным в настоящих условиях, чем внедрение столь сложного механизма ГИФО. Тем не менее, нельзя отрицать, что предложения по использованию механизма ГИФО в системе финансирования высшего образования России являются важным шагом в процессе модернизации образовательной системы нашей страны.

Литература

1. Friedman M. (1962) Capitalism and Freedom. University of Chicago Press: Chicago, p. 202.
2. Blaug M. (1985) Educational Voucher: It all Depends on What You Mean // Economics of Privatization. L., p. 234-286.

3. Кликунов Н.Д. (2002) Что такое ГИФО в системе высшего образования в России // Университетское образование, №1(20), с. 46-51.
4. Филиппов В.М. (2001) Высшая школа перед вызовами XXI века // Высшее образование в России, №1, с. 5-15.
5. Гребнев Л.С. (2008) Бесплатное высшее образование в России: что гарантирует гарант? // Высшее образование в России, №1, с. 28-43.

Опыт взаимодействия бизнеса и власти в Европейском Союзе

Королев Евгений Александрович³
аспирант

Государственный университет – Высшая школа экономики, Москва, Россия

E-mail: eu-korolev@mail.ru

Введение

Некоторые формы и методы взаимодействия бизнеса и власти, существующие в Европейском Союзе, могут быть перенесены в Россию для повышения качества принимаемых властью решений. Институциональный механизм принятия решений в России и ЕС имеет схожий характер. Исполнительная власть, как в ЕС, так и в России фактически определяет содержание большинства законодательных инициатив, которые с большой вероятностью утверждаются в законодательстве. Механизм принятия решений, как в российском правительстве, так и в Еврокомиссии носит более закрытый и непубличный характер, чем в парламентских структурах. В ЕС и России чиновники, а не выборные политики определяют в большей степени основное содержание успешных с точки зрения последующего принятия и утверждения законопроектов.

Проблема заимствования соответствующего европейского опыта обусловлена тем, что в России не успели сформироваться стабильные партнерские правила взаимодействия бизнеса и власти, которые необходимы для разработки эффективных политических решений. Данные правила должны, с одной стороны, ограничить злоупотребления и недобросовестную конкуренцию, и, с другой стороны, обеспечить законотворчество необходимыми процедурами учета интересов российской экономики и адекватного восприятия внешних экспертных сведений.

Ранее проведенные исследования, касающиеся изучения опыта взаимодействия бизнеса и власти за рубежом, фокусировались на изучении парламентского лоббизма и представительства различных групп интересов. На основе изучения подходящего опыта Еврокомиссии нами были разработаны рекомендации по совершенствованию системы взаимодействия бизнеса и власти в России. Выработанные рекомендации могут способствовать повышению компетентности государственного управления.

Методы

По аналогии с действующей практикой взаимодействия бизнеса и власти в Еврокомиссии нами были разработаны рекомендации по рационализации взаимодействия бизнеса и власти для российской исполнительной власти. Для заимствования опыта продуктивного сотрудничества бизнеса и власти использовались эмпирические методы, включающие изучение информации о существующей практике взаимодействия Еврокомиссии с бизнесом и анализ нормативно-правовых актов,

³ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Шохину А.Н. за помощь в подготовке тезисов.

регулирующих деятельность Еврокомиссии. Были исследованы возможности участия бизнеса в подготовке и проведении экономической политики Еврокомиссии. В результате на основе нормативно-ценностного анализа составлены рекомендации по усовершенствованию форм и методов взаимодействия бизнеса и власти в России с учетом современной российской специфики.

Результаты

Российское правительство для рационализации и повышения эффективности своей политики должно институционализировать консультационный процесс, выработав обязательные для исполнения процедуры рассмотрения внешней экспертизы и учета заявленных интересов при разработке законодательных инициатив. При взаимодействии с бизнесом консультации должны проводиться с его наиболее представительными объединениями, чтобы была обеспечена возможность принятия согласованных внутри бизнес-сообщества рекомендаций, отражающих интересы экономики России в целом. В социально-экономической сфере, а также в сферах регулирования, затрагивающих интересы бизнеса, предварительное обоснование законодательных инициатив и представление их программных положений в специальных публичных документах должно стать неотъемлемым элементом законотворческого процесса. Кроме того, эти документы должны на самой ранней стадии разработки концепции законодательных инициатив приглашать для консультаций с правительством ведущие объединения бизнеса. Это поможет устранить технические ошибки правительства и улучшит экономический климат в России за счет предсказуемости и подготовленности решений власти.

С целью повышения конкурентоспособности российской экономики российское правительство должно формировать свою внешнеторговую политику на основе заявленных представителями бизнеса интересов. Необходимо выявлять существующие в скрытой форме протекционистские барьеры, мешающие доступу российского бизнеса к зарубежным рынкам и инвестированию. Внешнеторговая политика должна иметь гибкий и симметричный характер, она должна принимать в качестве дополнительного фактора влияния на зарубежных партнеров условия функционирования их бизнеса внутри России.

В российском правительстве и президентской администрации имеет место внутренний конфликт интересов, при котором члены правительства и руководители администрации занимают руководящие посты в крупных компаниях, подконтрольных государству. Отказ от практики совмещения одновременной занятости в бизнесе и власти может произойти постепенным эволюционным путем, при котором новые члены правительства и руководители президентской администрации уже не смогут иметь параллельную занятость, а управлением государственными корпорациями будут заниматься специальные управляющие компании, подчиняющиеся и подотчетные правительству. Для этого уже сейчас требуется разработать законодательство, специально направленное на профилактику конфликта интересов в российских структурах власти. Членам и служащим российского правительства, а также руководителям и служащим президентской администрации должно быть запрещено занятие любой побочной оплачиваемой или неоплачиваемой деятельностью. В течение года после своей отставки членам правительства должно быть запрещено устройство на работу, которая связана с их прежней компетенцией. При подготовке правительственных назначений или назначений руководителей президентской администрации должен делаться обязательный учет профилактики конфликта интересов. Он может быть выявлен на основе изучения представляемой публично соответствующими кандидатами на должности подробной декларации личного имущества, прошлой занятости в течение последних десяти лет, а также занятости в бизнесе ближайших родственников. За

указание неверных или неполных сведений в декларации, а также за наличие параллельной занятости должны быть предусмотрены соответствующие административные санкции, включая отправление в отставку при серьезных нарушениях.

Литература

1. Lehmann W., Bosche L. (2003) Lobbying in the European Union: Current rules and practices. // Working Paper of Directorate-General for Research. AFCO 104 EN. Luxembourg, European Parliament.
2. Code of conduct for Commissioners (2004) Brussels, Commission of the European Communities.
3. Code of good administrative behaviour (2000). // Brussels, Commission of the European Communities.
4. Woll C. (2006) Trade Policy Lobbying in the European Union: Who Captures Whom? Koeln, MPI fuer Gesellschaftsforschung.
5. John S., Schwarzer D. (2006) Industrial lobbying within the European Union: Actors, strategies and trends in the multy-level system. Washington, The American Institute for Contemporary German

Кредитование реального сектора российской экономики: некоторые проблемы и пути их решения на государственном уровне

Крупенков Виктор Владимирович
аспирант

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), институт менеджмента, Москва, Россия

E-mail: vvkруп@yandex.ru

Одним из важнейших вопросов, стоящих перед российской экономикой является увеличение темпов роста реального сектора. Чтобы придать реальному сектору экономики импульс роста требуется его активное финансирование. Для этого необходимо активно использовать уже существующие и потенциальные возможности банковской системы, так как именно она должна обеспечивать экономику кредитными ресурсами.

Банковский сектор должен наращивать объемы кредитования в реальный сектор экономики, быть как поставщиком ресурсов, так и проводником в области государственного финансирования экономики. Для этого у банковской системы, как минимум, должны быть ресурсы на эти цели, а в данный момент ощущается их недостаток. Пассивы банковской системы на 01.01.2008 составили 20 241,1 млрд. рублей, что сопоставимо с размером одного крупного зарубежного банка, при этом их отношение к ВВП - 61,4 %, что значительно ниже аналогичных показателей других развитых стран. А если в целом посмотреть на капитализацию банковской системы России, то мы увидим, что эти показатели тоже крайне малы. С 2002 по 2007 годы, сохранялась негативная тенденция по опережающему росту активов по отношению к росту капитала банковской системы, что отрицательно сказывалось на ее надежности и возможностях кредитования. На 01.01.2008 этот показатель вырос, но по-прежнему крайне мал. Отношение собственных средств банковского сектора России к ВВП составило всего лишь 8,1%. Этот показатель увеличился вдвое за последние семь лет, но

он значительно ниже, чем в странах с развитой рыночной экономикой, такими как Германия, где этот показатель составляет 14%, Франция - 22%, в Великобритании - 18% (данные 2005 года). Соотношение кредитов нефинансовым организациям к ВВП постоянно растет и на 01.01.2008 составило 27,5%, в то время как, средний показатель по Евророзоне составляет около 115%, США - более 60%⁴.

Приведенные данные показывают, что размеры банковской системы не соответствуют общемировым стандартам, и, следовательно, государству необходимо влиять на банковскую систему с целью ее роста, с одновременным увеличением ее капитализации. По мнению автора, существует несколько путей возможного решения этой проблемы.

Во-первых, необходимо увеличить приток заемных ресурсов в банковскую систему со стороны как отечественных, так и зарубежных инвесторов. Для этого государству необходимо активно проводить протекционистскую политику в области увеличения инвестиционной привлекательности отечественной экономики и банковской системы в частности.

Во-вторых, государство должно увеличить финансовые вливания в банковскую систему за счет инструментов рефинансирования Банка России. Некоторые шаги в этом направлении уже сделаны, например, Центральный Банк уже упростил доступ банков к инструментам рефинансирования с помощью снижения требований к залоговому обеспечению, что положительно сказалось на ликвидности банковской системы, что положительно сказалось на возможности кредитования. Но в настоящее время существуют и используются только краткосрочные инструменты рефинансирования (до 180 дней), а реальный сектор экономики в основном нуждается в среднесрочных и долгосрочных ресурсах, которые Центральный Банк предоставить банковской системе не может. Поэтому государству необходимо способствовать созданию средне- и долгосрочных инструментов рефинансирования Центрального Банка и начать использовать их на практике.

В-третьих, государство должно способствовать капитализации банковской системы, так как низкая капитализация затрудняет кредитование крупных проектов. Уже много лет предлагается снизить или вообще убрать из налогообложения прибыль банков, которая идет на их капитализацию. Кроме этого, государство могло бы само участвовать в капитализации банковской системы, но не увеличивая свою долю собственности в ней. Государство может скупать субординированные облигации некоторых банков, напрямую выдавать субординированные кредиты, либо же предоставить государственную гарантию по ним. Кроме неизменности структуры собственников этот инструмент предполагает возможность установления целей расходования этих средств, например, на выдачу долгосрочных кредитов той или иной отрасли.

Кроме того, государство должно сделать приоритетные отрасли экономики более привлекательными для кредитования банковским сектором. Этого можно добиться за счет предоставления банкам налоговых льгот, субсидирования процентных ставок за пользования кредитом или предоставления государственных гарантий по ним.

Помимо увеличения кредитования реального сектора экономики за счет своих ресурсов, банковская система должна стать проводником между государством и реальным сектором, тем самым она могла бы в некоторых случаях стать «распорядителем» государственных средств. Сейчас проводниками средств между государством и экономикой зачастую выступают госкорпорации, но они по своей

⁴ Данные Обзора банковского сектора Российской экономики ЦБ РФ №64 февраль 2008 года и аналитического вестника Совета Федерации №15 (332) август 2007.

природе не могут быть максимально эффективны. За ними отсутствует должный контроль и созданная ими прибыль используется ими не в государственных, а в своих целях. Госкорпорации не всегда в состоянии правильно рассчитать риск не возврата средств при финансировании некоторых проектов в связи с отсутствием у них опыта. Банки же, напротив, имеют богатый опыт оценки кредитного риска, так это является их основной работой. Поэтому государство должно использовать банковскую систему в качестве финансового посредника, между собой и приоритетными отраслями экономики.

В России уже давно существуют банки развития, призванные финансировать приоритетные отрасли экономики. Но их функционирование на сегодняшний момент, с точки зрения выполнения этой задачи, не слишком эффективно. Государство должно более активно использовать банки развития для финансирования приоритетных отраслей экономики и предоставлять ресурсы коммерческим банкам через них.

По мнению автора, при использовании государством предложенных выше мер возможно ускорение роста реального сектора экономики за счет кредитных ресурсов, что будет способствовать решению поставленной президентом задачи по удвоению ВВП.

Проблемы и перспективы формирования кадастра единых объектов недвижимости в городе Москве

Куликов Сергей Сергеевич

студент

*Московский городской университет управления Правительства Москвы, Москва,
Россия*

E-mail: mguu_sno@mail.ru

В 2001 году Программой социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002 - 2004 годы) в качестве одного из направлений реформирования отношений в сфере земли и иной недвижимости было обозначено законодательное оформление правовой концепции единого объекта недвижимости. В 2006 году Правительством Москвы было развито это направление. В Постановлении «Об итогах реализации Концепции управления собственностью Москвы и взаимодействия с иными собственниками на территории города до 2005 года и основных задачах по управлению имуществом города Москвы до 2008 года» от 23 мая 2006 г. № 327-ПП закреплена задача перехода к управлению недвижимостью как единым объектом имущества.

Бесспорным является тот факт, что невозможно эффективно управлять без наличия полной, актуальной, достоверной информации об объекте управления. Именно поэтому на этапе формирования и развития системы управления едиными объектами недвижимости первостепенное значение приобретает система их учета.

Учет единых объектов недвижимости представляет собой признание и подтверждение государством наличия объекта учета, его описание и индивидуализацию с целью однозначного выделения из числа других объектов недвижимости, осуществление качественной и экономической оценки. Таким образом, по результатам анализа приведенного определения можно обозначить основные виды (направления) учета:

- инвентаризационный – это установление (или уточнение) фактического наличия, местоположения, основных характеристик объекта;

- учет правового статуса – это юридическое закрепление принадлежности, ограничений и иных правовых характеристик объекта;
- стоимостной (учет стоимости) – это проведение массовой оценки объектов и фиксирование её результатов.

В настоящее время в нормативно-правовой базе имеется противоречие, связанное с определением термина «единый объект недвижимости»: в одних документах он определяется как единый имущественно-земельный комплекс, состоящий из земельного участка и расположенных на нем зданий, строений и сооружений. Вместе с тем в ряде документов «единый объект недвижимости» характеризуется как объект имущества, включающий земельный участок, нежилое здание, сооружение, элементы благоустройства и другое имущество. В настоящем материале используется второе определение.

Ввиду того, что система учета единых объектов недвижимости в качестве предшественников имеет функционировавшие по отдельности системы учета земельных ресурсов и нежилых помещений, представляется целесообразным охарактеризовать её по следующей схеме: «учет земельных ресурсов» - «учет нежилых помещений» - «формирование системы комплексного учета единых объектов недвижимости».

Информация о земельных ресурсах города Москвы как об объекте управления аккумулируется в государственном земельном кадастре города Москвы, который представляет собой систематизированный свод документированных сведений о местоположении, целевом назначении, правовом положении земель Москвы и сведений о территориальных зонах. Кадастр земель города Москвы начал формироваться в 1993 году, а с 2001 года он ведется в форме АИС. В отличие от учета на федеральном уровне, при котором основным является заявительный принцип учета, в Москве учет ведется преимущественно в ходе сплошной инвентаризации и основывается на принципе обязательности. Учету подлежат все земли, независимо от их формы собственности. В настоящее время в Москве учтено практически 100% земель. Вместе с тем, Департамент продолжает выполнять ряд работ, тесно связанных с ведением кадастра: проводит инвентаризацию; выполняет землеустроительные работы; принимает участие в проведении кадастровой оценки земель. Департамент имеет подразделения на территории административных округов – ТОРЗ, которые осуществляют первичную постановку на учет.

Система учета нежилых помещений, в отличие от системы учета земель, является комплексом практически не интегрированных подсистем.

Учетом нежилых помещений города Москвы занимаются как московские органы власти, так и федеральные, а так же ГУП. Из органов власти города Москвы учётом занимается Департамент имущества с территориальными агентствами в своем составе. В его компетенции находится:

- 1) ведение реестра объектов недвижимости, находящихся в собственности города Москвы;
- 2) заключение правоустанавливающих документов с арендаторами и иными пользователями и их учет;
- 3) организация проведения независимой оценки стоимости нежилых помещений.

Также учет находящихся в собственности Москвы нежилых помещений ведется отраслевыми департаментами, учитывающими объекты недвижимости подведомственных предприятий и учреждений. ГУП МосгорБТИ ведет учет основных технических характеристик зданий, строений, сооружений независимо от формы собственности. Вопросы учета правового статуса находятся в ведении Главного Управления Федеральной регистрационной службы по городу Москве (вместе с тем ей, фиксируются некоторые технические характеристики, например, площадь помещения).

Исходя из анализа нормативно-правовой базы, приоритет отдается ведомому Департаментом имущества реестру. Он ведется в форме АИС «Реестр недвижимости».

Система учета единых объектов недвижимости начала формироваться с создания единого инструмента учета и закрепления нормативной базы: в 2004 году принято решение об отработке технологий создания ведения Реестра единых объектов недвижимости (РЕОН) на базе государственного земельного кадастра. Определена структура управляющей подсистемы: основные роли по ведению реестра отданы Департаменту земельных ресурсов (общекоординационная) и Департаменту имущества города Москвы. Роль информационного обеспечения отдана Москомархитектуре, ГУП МосгорБТИ, ГУП Мосгоргеотрест. В то же самое время, ведущаяся Департаментом имущества города Москвы ИАС «Недвижимость 2» функционирует очень слабо, гораздо менее заполнена информацией, чем АИС «Реестр недвижимости», не обладает возможностью свободного конвертирования данных из АИС «Реестр недвижимости». Учитывая тот факт, что информация о нежилых помещениях для РЕОН должна черпаться из ИАС «Недвижимость 2», можно сделать вывод: рабочее функционирование РЕОН в 2008 году представляется маловероятным.

Массовый учет стоимости единых объектов пока не начался. Задача его проведения поставлена Постановлением Правительства Москвы «О стоимостной оценке единых объектов недвижимости». Предполагается обязательный мониторинг учетной стоимости.

Развитие системы учета единых объектов недвижимости обеспечит более эффективное управление земельно-имущественным комплексом города, будет способствовать становлению цивилизованного гражданско-правового оборота единых недвижимости, увеличит эффективность управления социально-экономической системой города в целом.

Институциональные ловушки в национальной инновационной системе

Локтев Андрей Петрович

аспирант

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: lokteff@gmail.com

В современном мире залогом конкурентоспособности страны на мировом рынке является возможность создавать и продавать инновационную продукцию. Для создания конкурентоспособного инновационного продукта требуется объединить усилия государства, бизнеса и науки. Практика развитых стран показывает, что для объединения этих усилий и определения общенациональной стратегии развития инновационного производства необходима институциональная система, объединяющая все институты, задействованные в инновационной деятельности или ее регулирующие – национальная инновационная система (НИС).

Неизбежность ориентации России на инновационную продукцию и создание НИС достаточна очевидна. Однако траектория построения и развития системы еще подлежит обсуждению. Методы государственного регулирования, предпринятые для стимулирования развития НИС в России в последние десять лет, дали результаты значительно ниже прогнозируемых.

В данной работе предпринята попытка построить и проанализировать модель современной НИС России и прошедшие этапы ее становления, оценить возможные траектории ее будущего развития. Под НИС понимается совокупность институтов,

относящихся к частному и государственному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обуславливают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства. В рамках исследования строится модель НИС, элементами которой являются не только различные объекты НИС, но и объекты ее институциональной инфраструктуры; учитывается влияние общественных и культурных институтов на систему. В качестве связей элементов выступают потоки капитала, знаний, управленческих способностей и инновационной продукции.

На первом этапе моделирования были выделены институты, участвующие в функционировании НИС и определяющие это функционирование. Сравнение российской системы с основными моделями НИС развитых стран (США, Финляндии, Юго-Восточной Азии) показало схожесть наборов институтов обеспечивающих функционирование системы, но более серьезные различия в институтах, регламентирующих инновационную деятельность как в институциональной инфраструктуре отечественной, так и зарубежной НИС. Отсюда можно сделать вывод о заимствовании части институтов НИС развитых стран без учета особенностей институциональной инфраструктуры, в которой она функционирует. Такое заимствование объясняется тем, что правовые институты и институциональная инфраструктура, определяющие рамки функционирования НИС обычно, как подводная часть айсберга, не так заметны, как та часть системы, которая направлена непосредственно на производство инновационной продукции.

Заимствование отдельных институтов часто приводит к отмиранию или дисфункции этих институтов в чуждой им институциональной среде. А это в свою очередь ведет к появлению институциональных ловушек и разрывов: ложных (отсутствующих) связей между институтами, устойчивых неэффективных институтов.

Анализ функционирования модели с учетом связей между ее объектами более ясно показывает несовершенство существующей системы. Многие экономические сделки требуют от их субъектов непомерных транзакционных издержек. Так обстоит дело с патентованием, взятием кредита под инновационный продукт и т.д. С другой стороны, многие аспекты инновационной деятельности не имеют необходимой институциональной и правовой инфраструктуры для однозначного трактования ряда понятий и действий в рамках инновационной деятельности, нормативно-правовая база отношений субъектов инновационного рынка требует доработки.

Связи между объектами модели можно классифицировать по силе. Чем сильнее связь между объектами, тем активнее будут противостоять такие взаимодействующие друг с другом институты государственной реформе. Это необходимо учитывать при поиске такой стратегии, которая затрагивает более слабые связи, тем самым возможно проведение реформы с меньшими транзакционными издержками и большей вероятностью успешного внедрения новых или изменения существующих институтов.

При проведении реформы государство должно учитывать не только ее прямые, ожидаемые эффекты, но и побочные, синергетические эффекты. Их проявление можно отследить на ранних этапах реформы – на отдельных пилотных проектах.

Методы государственного регулирования и стимулирования развития НИС должны носить системный характер и соответствовать общей траектории развития системы. Несмотря на кажущуюся очевидность данного тезиса, исследование существующих программ развития НИС показывает их фрагментарность, непоследовательность исполнения и отсутствие сильных связей между отдельными программами. Одним из важных показателей качества государственного регулирования инновационной деятельности в стране является ее сбалансированность. Баланс должен поддерживаться в уровне государственного вмешательства в экономику - необходимость приватизации или национализации субъектов инновационного рынка должна определяться задачей максимизации прибыли и минимизации издержек

функционирования субъекта. Также важно соблюдать функциональный баланс между НИС и ее институциональной структурой: чем больше функций берет на себя инфраструктура, тем больше появляется возможностей для малых инновационных фирм.

Важным выводом является то, что одним решением невозможно создать в стране активно функционирующую, развивающуюся НИС. Это долгий и кропотливый процесс, который требует активного сотрудничества между всеми заинтересованными участниками процесса: государством, бизнесом и учеными-исследователями. В мире нет эталонных инновационных систем, и никакое заимствование даже небольшой части системы невозможно предпринимать без тщательного ее анализа на предмет «приживаемости» на российской институциональной «почве» без моделирования ее функционирования и без тестового или пилотного запуска в рамках одного субъекта РФ. НИС является динамичной системой, изменяющейся в соответствии с реалиями современного мира, поэтому государство должно постоянно ее совершенствовать исходя из целей максимизации производимого инновационного продукта и минимизации внутренних и внешних издержек системы.

Совершенствование государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на территории Челябинской области⁵

Набиуллина Олеся Ильдаровна

студентка

*ГОУВПО «Челябинский государственный университет», факультет управления,
г. Челябинск, Россия*

E-mail: olesyanabiullina@mail.ru

Предпринимательство – это одна из движущих сил развития экономики, выполняющее ряд важных социально-экономических функций: обеспечение занятости населения; пополнение консолидированного бюджета; насыщение рынка необходимыми товарами и услугами. Поэтому государственным органам власти необходимо акцентировать внимание на развитие предпринимательской деятельности.

Государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства (ГИПМП) представляет собой совокупность органов власти и государственных организаций, созданных с целью оказания адресной методической, информационной, консультационной, учебно-образовательной и юридической помощи.

На основе выявленных проблем функционирования малого предпринимательства и государственной инфраструктуры его поддержки были разработаны основные направления развития ГИПМП на территории Челябинской области, представленные на рисунке 1.

⁵ Автор выражает благодарность к.э.н. Соловьевой О.А. за помощь в подготовке тезисов.

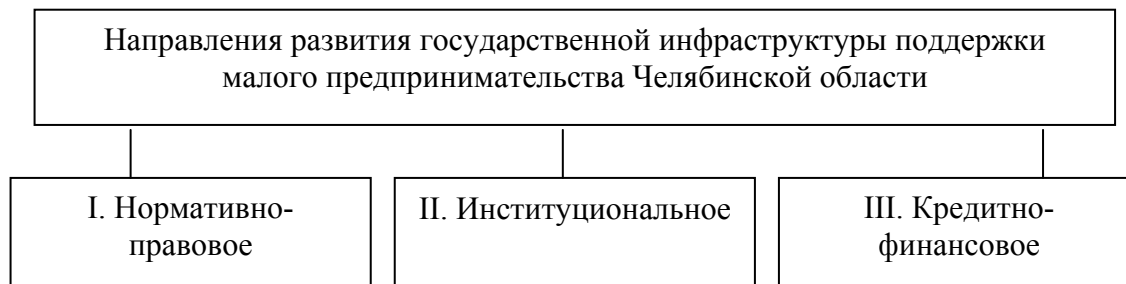


Рис. 1. Направления развития государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на территории Челябинской области

Согласно первому направлению, предлагается: внести изменения в Закон Челябинской области «О государственной поддержке малого предпринимательства в Челябинской области» в связи с принятием нового Федерального Закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 06 июля 2007 года № 209 – ФЗ:

В статью 2 ввести категорию «субъект среднего предпринимательства» и право субъекта среднего предпринимательства на получение государственной поддержки;

Основные полномочия органов государственной власти Челябинской области, закрепленных в статье 3, необходимо привести в соответствие со статьей 10 Федерального Закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а именно, закрепить за государственными органами власти Челябинской области следующие полномочия:

- формирование и осуществление государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства;
- содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого и среднего предпринимательства, и структурных подразделений указанных организаций;
- содействие развитию межрегионального сотрудничества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;
- поддержка муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- сотрудничество с международными организациями и административно-территориальными образованиями иностранных государств по вопросам развития малого и среднего предпринимательства;
- формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации и обеспечение ее деятельности;
- образование координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации.
- право органов государственной власти Челябинской области на делегирование в установленном федеральным законом порядке отдельных полномочий по развитию субъектов малого и среднего предпринимательства органам местного самоуправления.

Второе направление развития предполагает создание нового института государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на территории Челябинской области: Областное государственное учреждение «Образовательный бизнес-инкубатор Челябинской области», на который будет возлагаться образовательная и информационно-консультационная функции.

Согласно третьему направлению, предлагается внести изменения в механизм предоставления компенсаций части затрат субъектам малого предпринимательства на уплату процентов по кредитам кредитных организаций. В настоящее время размер компенсации рассчитывается, исходя из ставки рефинансирования, установленной Центральным Банком Российской Федерации. Предлагается, в основе расчетов использовать затраты субъектов малого предпринимательства на уплату процентов по кредиту.

Данные направления будут способствовать:

- росту численности субъектов малого предпринимательства;
- росту доли занятых в сфере малого предпринимательства;
- формированию среднего класса.

Литература

1. Закон Челябинской области «О государственной поддержке малого предпринимательства в Челябинской области» от 27 ноября 2003 г. № 205-ЗО (с изм. от 28.04.2005 № 379 – ЗО, от 27.04.2006 № 10 – ЗО).
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 06 июля 2007 года № 209-ФЗ. Информационно-правовая система Консультант Плюс. 2007.
3. www.chelbiznes.ru (Сайт Отдела поддержки и развития малого предпринимательства Министерства экономического развития Челябинской области).
4. www.government.ru (Сайт Правительства Российской Федерации)

Кластер – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности экономики региона

Нескоромная Екатерина Евгеньевна

аспирантка

Московский Государственный Университет им. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: katenesk@mail.ru

Одним из наиболее эффективных инструментов развития экономики и повышения конкурентоспособности регионов, развития промышленности и инновационного сектора является создание кластеров. По определению М.Портера, кластер – это “ группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга”.

Особенностями кластера, выделяющими его из прочих родственных ему образований (территориально-производственные комплексы, экономические сети, вертикально-интегрированные компании, технопарки, бизнес-инкубаторы и проч.), являются географическая концентрация, специализация, конкуренция и кооперация, наличие инновационного потенциала (способность к продуцированию инноваций).

Кластеры на сегодня являются основой наиболее успешных экономик (кластер виноделия в Чили, Калифорнии, Силиконовая Долина, автомобильные кластеры Австрии, Венгрии и проч.). В США насчитывается более 30 кластеров, в которых производится более 61% ВВП страны. Доля трудоспособного населения США, занятого на предприятиях, входящих в тот или иной кластер, составляет 57%

Регионы, на территории которых расположены и функционируют кластеры, являются лидерами экономического развития своих стран. Подобные регионы-лидеры определяют конкурентоспособность национальных экономик.

Кластеризация экономики позволяет повысить производительность, эффективность и конкурентоспособность бизнеса, расширить возможности для инновационного развития, оптимизировать взаимодействие между различными субъектами экономического развития региона: государством, крупным и малым бизнесом, научно-образовательным сообществом и социумом в целом; сформировать “лицо” региона в восприятии внешнего окружения и, в целом, повысить уровень занятости и качество жизни населения.

Как правило, основными “агентами” кластеризации выступают государственные органы, бизнес, научно-исследовательские организации и образовательные учреждения, финансовые институты и организации по сотрудничеству.

В кластере выделяются 4 группы участников: “ядро” кластера, дополняющие, обслуживающие и вспомогательные участники.

“Ядро” кластера составляют компании-производители основной продукции кластера, вокруг которых центрируются остальные участники. Таковы автопроизводители в кластерах автомобилестроения, фермерские хозяйства и производители вина в агропромышленных кластерах, производители обуви в обувных кластерах и т.п.

Обеспечивающие (дополняющие) виды деятельности осуществляют компании, функционирование которых направлено на обеспечение деятельности основных производителей. Таковыми могут являться производители материалов и автокомпонентов в кластере автомобилестроения; производители программного обеспечения в кластере по производству компьютеров и проч.

“Обслуживающие” компании – таковые, предоставляющие сервисное обслуживание фирм-производителей кластера: финансовые, маркетинговые, консультационные, ремонтные и прочие услуги.

Вспомогательные участники – компании, наличие которых желательно для обеспечения экономического успеха кластера, но не является обязательным. К данной группе участников могут быть отнесены организации по сотрудничеству, в некоторых случаях таковыми могут быть НИИ и университеты.

Мировая практика показывает, что наиболее успешные примеры кластерных инициатив наличествуют в таких отраслях как автомобилестроение и производство автокомпонентов, агропромышленный комплекс, био- и нанотехнологии, ИКТ.

В России в настоящее время кластерный подход только начинает использоваться региональной властью в целях развития своих территорий, однако практики кластеризации единичны. И на федеральном, и на региональном уровнях происходит постепенное осознание преимуществ кластерного подхода и необходимости кластерного развития территорий. В частности, отдельные инициативы федерального центра содействуют формированию условий для кластеризации (создание особых экономических зон, разработка концепции кластерного развития РФ). Однако, окончательному утверждению кластерного подхода к развитию территорий РФ препятствует ряд ограничений, среди которых

Распространенность практики вертикально-интегрированных компаний, отсутствие культуры информационной открытости.

Примером успешной практики зарождения кластерных инициатив и становления кластерного образования в стране является биотехнологический кластер в Томской области.

На территории области имеются фундаментальные предпосылки для формирования кластера, среди которых наличие многочисленных биотехнологических компаний, развитость научно-исследовательской, образовательной и инновационной инфраструктуры в области биотехнологий и биомедицины. В настоящее время биотехнологический кластер находится на агломерационной стадии развития, характеризующейся наличием критической массы потенциальных участников и условий для кластеризации. На данный момент определены потенциальные участники кластера, но отсутствуют устойчивые связи между ними. Изначальным инициатором и фасилитатором создания кластера является региональная Администрация.

Ключевыми ограничениями в развитии томского кластера является недостаточное развитие финансового сектора, отсутствие региональных представительств федеральных комиссий по патентованию и сертификации разработок, географическая удаленность области от основных рынков сбыта, неразвитость транспортной инфраструктуры, низкий уровень доходов населения.

Литература

1. Thomas Andersson, Jens Sorvik (2004) The cluster Policies Whitebook // IKED
2. М.Портер (2005) Конкуренция // Harvard Business Review Book
3. М.Портер (2005) Конкурентное преимущество // The free press
4. Марков Л.С. (2006) Экономические кластеры: понятия и характерные черты // Институт Экономики и ОПИ СО РАН, Новосибирск

Структурно-отраслевая деформация доходной части государственного бюджета

Пискунова Светлана Викторовна

аспирантка

Ставропольский Государственный Университет, Ставрополь, Россия

E-mail: 1507@list.ru

Введение

Современные экономические реалии, характеризующиеся complicationной архитектурой мировой финансово-экономической системы со свойственными чертами глобализации и высокой степенью взаимообусловленности (взаимозависимости) отдельных её элементов, ставят перед административными структурами государства качественно новые задачи в области прогнозирования, предупреждения и анализа угроз финансовой и экономической безопасности. С учетом реализации инновационных подходов Правительства РФ в области стратегического планирования с вектором усиления роли бюджета как главного инструмента позитивных экономических и социальных преобразований (в частности, Национальных проектов) и возникновением благоприятной внешнеэкономической инфраструктуры, сулящей достаточный объем поступлений в бюджет для реализации поставленных задач, жизненно важным является рассмотрение угроз финансовой безопасности в части структурно-отраслевой

деформации доходной части государственного бюджета. Целью данного исследования явилась идентификация и анализ кризисогенных детерминант - негативных факторов, обуславливающих возникновение диспозитивной деформации бюджета в контексте отраслевой структуры доходов. Одной из ключевых задач, которую удалось реализовать, явилось осуществление логичной, лаконичной и научно обоснованной классификации системы бюджетных угроз.

Ход исследования и результаты

Главной проблемой российской экономики и бюджета по-прежнему остается сильная зависимость от использования невозобновляемых природных ресурсов. Признаку «сырьевого бюджета» и критерию «сырьевой зависимости» в российских условиях соответствует показатель доли поступлений в бюджет от нефтяной и газовой отрасли в общем объеме бюджета. Обобщенные статистические данные, составленные за период с 2002 года по 2009 год (с 2007 г. - прогнозные данные), наглядно информируют о непреемлемом превышении доли нефтегазовых доходов в общей структуре доходов Консолидированного бюджета РФ и Федерального бюджета РФ, а также убедительно доказывают кризисность ситуации, сложившейся в области отраслевой структурной деформации бюджетных поступлений:



Рисунок 1 - Доля нефтегазовых доходов федерального бюджета РФ и консолидированного бюджета субъектов РФ

Наиболее значимой точкой обзора проблемы нефтегазовой структурной деформации доходов бюджета является выявление, конкретизация, интерпретация и систематизация угроз бюджетной безопасности в этой области. Исходя из этого, нами была разработана матрица угрозы, включающая в себя негативные детерминанты структурной дифференциации доходов бюджета в отраслевом контексте (Таблица 1):

Таблица 1 - Матрица угрозы отраслевой структурной деформации доходов бюджета

ТОПЛИВНО-СЫРЬЕВАЯ ЗАВИСИМОСТЬ БЮДЖЕТА					
Снижение цен на мировых топливно-сырьевых рынках			Угроза истощаемости ресурсов и сокращения объемов добычи углеводородного сырья		
Падение спроса на нефть и газ		Рост предложения	Объективное сокращение запасов нефти и газа	Низкое качество выработки нефтегазовых месторождений	Рост себестоимости добычи
Появление альтернативных видов энергии, способных заменить нефтегазовые энергоресурсы	Сокращение темпов экономического развития мировой экономики или отдельных развитых/развивающихся стран - импортеров нефти и газа	Увеличение объемов мировой добычи нефти и газа	Исчерпание невозобновляемых видов ресурсов	Поверхностная выработка месторождений	По мере истощаемости растет себестоимость работ по добыче, в результате чего производить добычу невыгодно

Матрица угроз топливно-сырьевой зависимости раскрывает систему факторов, через которые проявляется угроза. В частности, одним из двух факторов является резкое снижение цен на углеводородное сырье на мировых топливно-сырьевых площадках. Анализ причин происхождения «падения цен» показал, что снижение стоимости нефтегазового сырья возможно в случае падения спроса на нефть и газ (например, в следствие появления альтернативного источника энергии, способного составить реальную конкуренцию углеводородному сырью, или сокращения темпов экономического развития мировой экономики, отдельных развитых или развивающихся стран-импортеров нефти и газа), а также в виду роста предложения (например, из-за значительного увеличения объемов добычи нефти и газа в мире). Вторым фактором проявления рассматриваемой угрозы является возможность истощаемости ресурсов и сокращения объемов добычи углеводородного сырья. Официальная версия о прогнозных сроках истощаемости нефтегазовых ресурсов России озвучена Министерством финансов РФ: «...при сохранении нынешних объемов добычи нефти в России ее доказанные запасы будут истощены, по оценкам, в течение 40 лет, природного газа – 80 лет»[1]. Общемировые же показатели сроков истощаемости запасов нефти составляют «примерно 50 лет, не больше...»[2] Таким образом, учет фактора истощаемости углеводородного сырья имеет крайне важное значение в стратегическом планировании развития экономики государства. Как отмечает кандидат технических наук Чистякова Н.Б., необходимо успеть «воспользоваться подаренным историей шансом и извлечь выгоду из своей моносырьевой направленности» [3] и грамотно распорядиться временным преимуществом богатого ресурсного потенциала России перед другими странами.

Таким образом, угроза структурно-отраслевой деформации доходной части государственного бюджета - одна из ключевых кризисогенных детерминант, требующая тщательного анализа в теории бюджетной безопасности. Разработанная и представленная матрица угрозы дает наглядное представление о механизмах возникновения и проявления угрозы топливно-сырьевой зависимости. На её основе делается возможным составление матрицы бюджетных интересов и стабилизаторов - системы мер, положительно воздействующих на укрепление безопасности и снижение влияния угрожающих факторов на бюджет.

Литература

1. Методология формирования ненефтегазового баланса бюджета России.- http://www1.minfin.ru/off_inf/1895.htm (14.02.2007)
2. Мурадова К. Времени осталось в обрез.- <http://sknews.ru/paper/2007/26/article.php?id=4&uin=4> (21.08.2007)
3. Чистякова Н.Б. (канд.тех.н., эксперт комиссии Государственной Думы РФ по защите прав инвесторов) Конец "нефтяного" бала - <http://www.ng.ru> (03.09.2007)

Российская модель регулирования естественных монополий

*Тощенко Владимир Валерьевич*⁶
студент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: vlavt@bk.ru

Понятие «естественная монополия» впервые было применено к ситуации установления контроля за использованием природных (естественных) ресурсов. Это явление исследовал в 1838 году А. Курно, приведший пример собственника источника, способного контролировать потребление воды населением, живущим ниже по течению.⁷

Через десять лет в 1848 году Дж. Миль определил разницу между искусственной и естественной монополией: первая создается государством, статус закрепляется законодательными актами, а ее возможное упразднение будет способствовать росту национального богатства. В отличие от данного естественная монополия существует безотносительно к усилиям государства и закона.

С. Фишер, Р. Дорнбуш и Р. Шмалензи, указывая, что если производство любого объема продукции одной фирмой обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами, то говорят, что отрасль является естественной монополией. Другими словами, естественная монополия существует, когда эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки на единицу продукции, чем имел бы ряд конкурирующих фирм.

Отличительной чертой присущей почти всем естественным монополиям является их явно выраженный территориальный характер, привязка к конкретной местности либо по условиям функционирования (морские и речные порты, аэропорты), либо к основным потребителям услуг (операторы телефонной связи, водоканалы, метрополитены), либо для соединения различных территорий (железнодорожные магистрали, линии электропередач, трубопроводы, паромные переправы).

Необходимость государственного регулирования естественных монополий

У естественных монополистов нет достаточных стимулов для минимизации издержек. Это не означает, что стимулы к минимизации издержек вообще отсутствуют. Однако заинтересованность естественного монополиста в проведении крупномасштабной реорганизации, в результате которой могут быть оптимизированы товарно-денежные потоки компании, или во внедрении новых технологий существенно ниже, чем фирмы, продающей свою продукцию или оказывающей услуги на конкурентном рынке.

Учитывая объективный характер существования в экономике естественных монополий и бессмысленность борьбы с ними, задача государства, очевидно, заключается в нахождении баланса и в согласовании интересов сторон, имеющих отношение к деятельности естественных монополий.

Применение экономического регулирования необходимо для:

1. обеспечения баланса интересов потребителей (доступные цены) и регулируемых предприятий (финансовые результаты, привлекательные для кредиторов и новых инвесторов);
2. эффективности по отношению к различным слоям потребителей;

⁶ Автор выражает признательность доценту, к.э.н. Дмитриевой Н.И. за помощь в подготовке тезисов.

⁷ Антуае-Огюстен Курно «Исследования математических принципов теории богатства.»

3. стимулирования естественных монополий к сокращению издержек, экономии ресурсов, уменьшению излишней занятости, а так же повышению качества обслуживания;
4. увеличению доходности инвестиций;

Особенности российской модели регулирования естественных монополий

В Соответствии со статьей 6 Федерального закона от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. 10.01.2003) «О естественных монополиях» выделяется два метода регулирования:

- ценовое регулирование, которое осуществляется за счет установления цен и тарифов, или их предельного уровня;
- определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, и (или) установления минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в товаре, производимом субъектом естественной монополии, с учетом необходимости защиты прав и законных интересов граждан, обеспечения безопасности государства, охраны природы и культурных ценностей.

Государственные органы обязаны контролировать сделки по приобретению прав собственности, крупные инвестиционные проекты, продажу или сдачу в аренду собственного недвижимого имущества. Регулированием естественных монополий осуществляется министерствами – Минэкономразвитие, Минтопэнерго, МПС, Минсвязи и т.п., а также отраслевыми контролирующими и надзорными органами, например, Госсвязьнадзор и прочие. Данные органы государственной власти разрабатывают уставы и правила деятельности соответствующих естественных монополий, которые в дальнейшем, после их утверждения правительством, становятся основными рабочими документами. Кроме того ведомственные акты и приказы также играют существенную роль, определяя направленность и содержание работы субъектов естественной монополии.

Необходимо отметить отсутствие, как на федеральном, так и на региональном уровнях органа, который бы представлял интересы всей совокупности естественных монополий. Не секрет, что объективно существует значительные противоречия экономического характера у разных естественных монополий, и одновременно существует много общих проблем (льготные категории населения, отношения с бюджетами разных уровней, стабилизация межотраслевых отношений внутри естественных монополий и т.п.), которые быстро и эффективно могут быть решены только при объединении усилий.

Очевидно, что процесс формирования органов регулирования будет не только продолжительным, но и болезненным. Министерства не хотят отдавать соответствующие полномочия. Остро стоит проблема финансирования, довольно сложно привлечь квалифицированных сотрудников, так как заработная плата государственных служащих значительно ниже заработной платы работников аналогичного уровня в регулируемых компаниях.

Таким образом, в области создания законодательной и институциональной базы регулирования естественных монополий были предприняты некоторые важные и необходимые меры, но многое еще предстоит сделать как в отношении построения эффективной системы регулирования, так и с точки зрения реструктуризации отраслей, что в конечном итоге позволит сформировать более компактную и управляемую сферу регулирования.

Литература

1. Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. 10.01.2003) «О естественных монополиях».

Государственное управление ликвидностью экономики

Тушканова Наталья Павловна

аспирантка

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: thal@mail.ru

Под ликвидностью понимается способность товаров или услуг, а также любых других материальных и нематериальных активов свободно обращаться и быть задействованными в процессе хозяйственно-экономической деятельности человека. Чем шире востребован (пользуется спросом) и/или задействован в экономике тот или иной товар (услуга или актив), тем он более ликвиден и может быть преобразован в другие виды и формы. Из этого вытекает, что само средство обращения, как уникальный товар, (или средство обмена одних товаров на другие), иначе попросту – деньги, обладает наибольшей ликвидностью и может в короткий промежуток времени, в той или иной степени, быть трансформирован или преобразован в любые виды экономических благ.

В процессе развития экономических отношений и денежного обращения (в первую очередь за счет торговли деньгами как товаром) появляется финансовый капитал, отличный и отделенный от производственного капитала. Обращение финансового капитала строится на своих законах и принципах. Его основной отличительной особенностью является более высокая ликвидность по сравнению с остальными формами капитала. Поэтому развитие той или иной экономической системы, отрасли или хозяйства в целом тесно и напрямую связано именно с активностью финансового капитала или общей ликвидности экономики. Ликвидность отдельных участников зависит от их способности генерировать и/или преобразовывать другие ресурсы в свободный финансовый поток, а также от их возможности задействовать дополнительные финансовые ресурсы (доступа к ним).

С институциональной точки зрения проводниками финансового капитала, а равно – самой ликвидности, являются финансовые институты – государственные и частные (центральные и коммерческие) банки, страховые компании, пенсионные фонды, фонды прямых и портфельных инвестиций, инвестиционные компании, казначейства крупных промышленных и торговых компаний, которые также могут выступать в качестве источника дополнительной ликвидности.

Основными проводниками ликвидности в российской экономике в настоящий момент выступают банки с прямым государственным участием (Центральный банк, Внешэкономбанк, Внешторгбанк, Сбербанк), с опосредованным участием государства (Газпромбанк, Стройкредитбанк, Транскредитбанк, Связьбанк), муниципальным участием (Банк Москвы, Ханты-мансийский банк и др.), крупнейшие частные банки – Альфа-Банк, Промсвязьбанк, Банк Союз и т. д.

Кроме того, само государство в лице министерства финансов и федерального казначейства может активно выступать участником общего финансового рынка. Используя различные инструменты, оно влияет на ликвидность банковской системы и экономики в целом. Однако это влияние ограничено другими задачами, которые также должно выполнять государство, например – задачей сдерживания инфляции.

Государство, активно проводящее антиинфляционную политику, стремится регулировать денежное предложение, используя различные инструменты, в том числе активные операции на открытом рынке, изменение резервной нормы и учетной ставки. Снижение учетной ставки влечет за собой удешевление денежных ресурсов, тем самым, повышая активность финансового рынка. Однако отмечаемый при этом рост экономики не всегда происходит за счет стимулирования производственных инвестиций, а чаще

вызван значительным увеличением потребления, финансируемого за счет дешевых кредитов.

В современных российских условиях при решении задачи сдерживания инфляционного давления необходимо учитывать, что причинами инфляции, как раз, является избыточная ликвидность за счет финансовой активности банков, кредитующих потребительский сектор; значительные государственные расходы; многочисленные заимствования отечественных компаний за рубежом наряду с ограничением кредитования и ограниченным доступом «реального» сектора экономики к финансовым ресурсам внутри страны.

Под «реальным» сектором понимаются промышленность, переработка, производство конечных продуктов потребления, область новых технологий и инновационных проектов, обеспечивающих наибольшую добавленную стоимость и ее максимизацию. Обеспечение доступа компаний (в том числе частных), задействованных в реальном секторе экономики и участвующих на рынке капитала к источникам дополнительной ликвидности – финансовому капиталу видится одной из важнейших задач государства.

Финансовый рынок во всем своем структурном многообразии выступает конкретным механизмом проявления ликвидности. Банковская система является особой, наиболее полной сферой проявления ликвидности в экономике. Банки своей деятельностью временно уступают покупательную силу (посредством кредитования) – передают ликвидность, и параллельно потребляют временно уступленную (свободную) покупательную силу (посредством депонирования) – собирают ликвидность. Кроме того, в силу специфики своей деятельности банки создают новую покупательную силу (за счет кредитования), которая ограничена только, по сути, количеством произведенных экономических благ. Наряду с этим ликвидность является важнейшей качественной характеристикой банковской системы, свидетельствующей о ее стабильности и надежности.

Угроза стабильности банковского сектора заключается в том, что дефицит ликвидности способен вызвать любое серьезное внешнее потрясение, как это, например, случилось летом 2007 года, когда волна кризиса ликвидности в США, вызванного невозвратами ипотечных кредитов, затронула мировой и глобальный рынки капиталов. Это негативно отразилось на внутреннем российском рынке – многие иностранные инвесторы стали «закрывать» свои позиции, выходя из отечественных активов, выводя средства и компенсируя, тем самым, убытки, полученные за счет снижения котировок на западных торговых площадках.

Риски ликвидности банковской системы и экономики в целом, возникают также при переносе (утечке) ликвидности за границу в виде покупки отдельных (в том числе производственных) зарубежных и «псевдозарубежных» активов и бизнеса в целом (В. Медведев). При этом важным является развитие внутреннего предложения ликвидности в том числе за счет государственных средств и ограничение заимствований отечественных компаний и финансовых институтов за рубежом, кредитование иностранных потребителей (покупателей отечественных товаров не только сырьевого сектора).

Таким образом, прослеживается чрезвычайная важность ликвидности банков на их дальнейшее развитие. Одновременно с осознанием важности ликвидности приобретает большое значение поддержание ее достаточного уровня, то есть возникает необходимость регулирования ликвидности или управления ею. Современный коммерческий банк – универсальный банк, выполняющий как традиционные, так и нетрадиционные банковские операции, – должен быть ликвидным и платежеспособным. При этом должна быть создана гибкая регулятивная инфраструктура, основанная на детальном, формальных правилах, а также на неформальных (субъективных) суждениях

и широких контрольных процедурах, которые очень тесно переплетаются и взаимодействуют друг с другом с целью поддержания и обеспечения достаточного уровня ликвидности для полноценного функционирования и роста российской экономики и хозяйства в целом.

Перспектива приближения системы государственного социального страхования в России к международным нормам социального страхования

Хайкина Ольга Викторовна
аспирант

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: khaykina.olga@mail.ru

Введение

Право граждан на социальную защиту в качестве одного из основополагающих и неотъемлемых прав закрепила Декларация ООН о правах человека (1948) и Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966). Для работающего населения основным институтом реализации права на социальное обеспечение является социальное страхование, обеспечивающее защиту наемных работников и самозанятого населения от наиболее значимых, серьезных и масштабных социальных рисков. Разработка политики в этой области должна основываться, в частности, на анализе соответствия принимаемых решений и последствий их реализации сущностным принципам, международным нормам и минимальным стандартам социального страхования.

Базовые принципы социального страхования (обязательность; четкая зависимость между участием в финансировании системы и размером пенсий и пособий; обеспечение уровня выплат, сопоставимого с доходом застрахованного на протяжении трудовой жизни; обособленность средств; участие социальных партнеров в управлении и т.д.) общеизвестны. По мнению специалистов Международной организации труда (МОТ), системы социального страхования должны строиться таким образом, чтобы обеспечить экономическую приемлемость, индивидуальную справедливость и социальную эффективность.

Возможные механизмы приближения системы социального страхования в Российской Федерации к международным нормам социального страхования

Достижение экономической эффективности подразумевает установление размера страхового тарифа, который бы не был обременительным для работающего населения и работодателей, но одновременно обеспечивал бы достаточность средств для покрытия текущих и будущих обязательств систем социального страхования.

Принцип эквивалентности обязательств является основным принципом, обеспечивающим страховой характер систем социальной защиты работающего населения, стимулирующим работников к участию в финансировании систем социального страхования. Его использование позволяет реализовать функцию компенсации утраченного дохода – то есть гарантировать размер пенсий и пособий, а также объем предоставляемых услуг по системе социального страхования, на уровне, сопоставимом с размером заработной платы работника до наступления страхового события.

Для обеспечения минимального дохода необходим определенный уровень нестрахового перераспределения в рамках систем между поколениями, группами с

различным уровнем заработной платы, отраслями, регионами и т.д. Объем перераспределяемых средств должен быть достаточным для обеспечения минимального объема выплат и услуг, но не чрезмерным и не нивелирующим страховые принципы.

При этом достижение минимальных международных стандартов должно являться базовым параметром формирования политики в области социального страхования, а, возможно, и макроэкономической политики. Юридическое закрепление данного положения возможно путем включения международных норм в нормативные правовые акты, регулирующие функционирование систем социального страхования, либо при ратификации международных актов о минимальных нормах социального обеспечения (Конвенции МОТ о минимальных стандартах, Европейского кодекса социального обеспечения, Европейской социальной хартии).

Заключение

Несмотря на то, что российское законодательство и правоприменительная практика социального страхования соответствует минимальным европейским стандартам в отношении степени охвата населения, развитие системы требует более полного вовлечения занятых за счет ликвидации неформальной занятости и выведения заработной платы из орбиты “ненаблюдаемой” экономики. Мотивационные механизмы, заложенные, в частности, в идеологии пенсионной реформы, могут быть дополнены и участием самих застрахованных в финансировании социального страхования, что позволит усилить их личную ответственность за обеспечение дохода при наступлении страхового события.

Следование основным принципам социального страхования, опора на минимальные международные нормы и стандарты социального обеспечения может позволить осуществить эффективные и социально приемлемые реформы в этой сфере.

Литература

1. Социальное страхование в Российской Федерации. Изд. 9-е, переработанное и дополненное. Екатеринбург Правовед-2001, 2008
2. Emmett J. Vaughan, Fundamentals of risk and insurance / Emmett J. Vaughan. - 6th ed, pp. 51 - 62
3. Dryden, F.F. The Government and the wage-earners' insurance. (North-American Review, Vol. 207, pp. 863-867)
4. Miller G.R. Social Insurance in the U.S. (Chicago, McClurg, pp. 136)
5. Browne, L.A. Wages and cost of living. (Forum, Vol. 60, pp. 319-332)
6. <http://www.fss.ru/> (Фонд Социального страхования в Российской Федерации).

Государственное регулирование инновационной деятельности

Шаблин Евгений Юрьевич

аспирант

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: jesh@yandex.ru

На современном этапе развития устойчивый экономический рост не может быть обеспечен без использования в производстве передовых достижений науки и техники, новшеств в организационной и управленческой деятельности. На первый план в экономике стали выходить знания и интеллектуальная деятельность. Так, если в США с

1920 по 1957 гг. прирост ВВП за счет «прогресса в знаниях» составил 40%, то в последние два десятилетия – уже 90% [3].

Проблема развития и использования инновационного потенциала России приобретает особую значимость, что обусловлено необходимостью решения стратегических задач на микро- и макроуровнях. Преодоление технического отставания страны практически во всех отраслях промышленности требует мощной активизации инновационной деятельности. В настоящее время объем продукции, в производстве которой использованы современные технологии, составляет лишь 2,5 – 3% от общего объема промышленной продукции [1], на мировом рынке высокотехнологичных товаров доля России составляет 0,3%, в то время как США – 36%, Японии – 30% [2].

Важнейшую роль в процессе перехода к экономике инновационного типа играет государство, которое должно создавать наиболее благоприятные предпосылки, условия для научной и в целом инновационной деятельности. «Невидимая рука» рынка зачастую не способна обеспечить стимулирование выполнения перспективных исследований и разработок, связанных с высокой степенью риска и неопределенностью, большими издержками. Ради создания благоприятных условий для деятельности в научно-технической и инновационной сферах государство формирует цели и принципы своей политики и собственные приоритеты в данной области.

В составе основных направлений инновационной политики государства, посредством которой оно и реализует свою регулирующую функцию, можно выделить следующие:

- формирование и развитие эффективно функционирующих национальной и региональных инновационных систем, обеспечивающих эффективное использование научно-технического потенциала страны;
- приоритетное развитие высокотехнологичного комплекса, поддержка государственного сектора НИОКР и предпринимательства, занятого созданием и распространением нововведений;
- кардинальное улучшение инновационного климата в стране, создание благоприятных законодательных, управленческих, финансовых условий;
- развитие человеческого капитала, формирование и постоянное обновление кадровых, интеллектуальных ресурсов;
- усиление взаимосвязи науки, образования и производства, взаимодействия между ними, направленного на активизацию инновационной деятельности, ускорение трансферта технологий, преодоление инновационной невосприимчивости экономики;
- формирование инновационной культуры и национальных традиций, обеспечение престижности и перспективности труда в научно-технической, инновационной сфере.

Отмечается, что чрезвычайно важным является одновременное решение по крайней мере всех основных задач, так как действие только по некоторым направлениям не дает должного эффекта [5]. Перечисленные цели являются тесно взаимосвязанными между собой элементами государственной инновационной политики, которая, в свою очередь, связана с промышленным, инвестиционным, социальным и другими направлениями деятельности государства. Следует отметить, что на инновационную активность серьезно влияют и общеэкономические проблемы, такие как инфляция, нестабильность, проблемы с защитой прав собственности, так как вложения в инновационные проекты предполагают возврат средств зачастую через довольно продолжительный период времени.

Среди основных мер, механизмов, позволяющих решать проблемы инновационного развития, выделяют следующие:

- налоговая политика, учитывающая особенности инновационной деятельности, налоговые и таможенные льготы;

- совершенствование инфраструктуры, способствующей инновационной деятельности, в том числе развитие венчурных фондов, которые играют важнейшую роль в ресурсном обеспечении инновационных предприятий;

- целевые государственные программы и проекты, государственный заказ, прямое финансирование, льготные кредиты предприятиям инновационной и научной сферы;

- развитие и укрепление законодательной и нормативно-правовой базы для эффективной, согласованной научно-технической, инновационной деятельности на всех уровнях экономики, обеспечение охраны и защиты интеллектуальной собственности;

- финансирование, поддержка, совершенствование системы образования, ее модернизация в соответствии с современными требованиями;

- реформирование, ресурсное обеспечение, решение множества проблем государственного сектора науки; требуется более интенсивное взаимодействие между наукой и высокотехнологичным производством, устранение излишних барьеров на пути их сотрудничества, поддержка организаций, являющихся связующими звеньями между ними;

- государственное планирование и прогнозирование, инновационный мониторинг, обеспечивающий выявление с одной стороны наиболее перспективных направлений исследований, точек роста, с другой - слабых звеньев в инновационной системе;

- государственный протекционизм, направленный на поддержку отечественных производителей наукоемкой продукции, в частности, на международном рынке; при этом в современных условиях глобализирующейся экономики необходимо развивать международное сотрудничество с учетом интересов России.

Решение многих внутренних проблем России, таких как повышение конкурентоспособности российской экономики, улучшение социально-экономических условий и др. во многом зависит от науки и техники, развития инновационной деятельности. Одним из важнейших сдерживающих факторов на пути инновационного развития являются недостаточно активные действия государства в данной сфере, что выражается, в частности, в сохраняющейся слабости законодательной базы, отсутствии четкой государственной концепции развития инновационного предпринимательства.

В последнее время повысилось внимание населения, бизнеса, государства к науке, инновациям, новым технологиям. В целом, заметно некоторое позитивное продвижение в построении инновационной экономики [4], но необходимы более активные и одновременно продуманные шаги в данном направлении, с учетом мирового опыта и специфики текущей ситуации в России.

Литература

1. Инновационный тип развития экономики России: Учебное пособие. - М.: Изд-во РАГС, 2005 г.
2. Маренков Н.Л. Инноватика: Учебное пособие. – М.: КомКнига, 2005 г.
3. Комков Н.И. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества // Проблемы прогнозирования, 2003 г., № 3. М.: ИНП РАН.
4. Комков Н.И., Ерошкин С.Ю. Анализ и оценка перспектив перехода к инновационной экономике // Проблемы прогнозирования, 2005 г., № 6. М.: ИНП РАН.
5. Циренщиков В.С. Европа: тенденции инновационного развития. ДИЕ РАН № 136. - М.: ИЕ РАН – издательство «ОГНИ», 2004 г.

Новые формы управления государственной собственностью через слияния и поглощения

Шейбак Егор Михайлович

Студент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: okinavaj@yandex.ru

После 2001 года Россия вышла на новый этап экономического развития государства. Основные негативные моменты кризиса преодолены и в условиях благоприятной внешнеэкономической (и внешнеторговой) конъюнктуры была предпринята попытка интенсивного форсирования экономического роста и увеличения основных макроэкономических показателей страны.

На наш взгляд, эта политика постепенно изживает себя: сегодня во многих отраслях нет потенциала для мощного экономического рывка – не секрет, что фактически все успехи были достигнуты на производственно-технической базе, доставшейся в наследство от бывшей социалистической системы. Очевидно, что при ее планировании не закладывались нагрузки столь продолжительные по времени и по степени интенсивности воздействия.

Как результат - изношенность основных фондов достигает более 50% (а транспортной отрасли более 70%). В отраслях, контролируемых государством, это проявляется особенно сильно. Для сохранения существующих темпов развития полное их обновление не является оптимальным выходом из ситуации, так как потребует отвлечения собственных денежных средств, а главное, определенных временных затрат. Поэтому мы рассматриваем повышение активности на рынке слияний и поглощений как выход из сложившейся обстановки и базу для поддержания будущего развития.

Сегодня в России наблюдается уникальная ситуация: государство накопило большие финансовые резервы, наблюдается рост капитализации крупнейших предприятий страны, налицо рост имеющейся денежной массы. Вместе с тем за время накопления не было создано ничего действительно нового сверх имеющейся материально-технической базы и основных фондов. Данные обстоятельства открывают как перед правительством, так и перед бизнесом новые возможности – фактически заново при сильной финансовой поддержке начать развитие новой экономической базы.

Движение в направлении слияний и поглощений хорошо вписывается в данное утверждение: фактически уже сегодня многие российские компании (как государственные, так и частные) осознали значимость и важность данного инструмента. Об этом красноречиво говорят цифры (за 2007 год) - прирост количества сделок составил 41% (к уровню 2006 года), а прирост их объема - почти 200% (с \$50 млрд. до \$124 млрд.). С точки зрения концепции синергии эффекты от подобного рода сделок очевидны: это и экономия на масштабах, и экономия на гибкости, и возможности роста (скорость расширения рынка, скорость создания новых технологий), рост кредитоспособности, снижение деловых рисков, диверсификация – все то, что мы можем назвать операционной и финансовой синергией.

Главными же выгодами для российской экономики являются, во-первых, увеличение концентрации капитала, прежде всего в стратегически важных и наукоемких отраслях, которые как раз и контролируются государством (об этом можно судить по структуре сделок – большинство из них пришлось на сырьевые, энергетические и телекоммуникационные компании, подконтрольные государству). Во-вторых, это расширение рынка внутреннего капитала, что позволит добиться синергетического эффекта касательно роста производственной активности. В-третьих, увеличение

конкурентоспособности российских компаний за рубежом (этому уже есть примеры – концерны «Газпром», «Rusal» и «Северсталь»), а также степени их влияния на экономические процессы других стран (что уже является не только экономическим, но и политическим преимуществом).

Как самостоятельные элементы государственной политики по управлению собственностью, но, тем не менее, взаимосвязанные с рынком слияний и поглощений, можно выделить такие процессы реструктуризация, реорганизация и консолидация. Они подразумевают непосредственное и активное участие как госструктур и госкомпаний, так и представителей частного бизнеса. Часто стимулом к началу этих процессов становится неэффективность государственного менеджмента, избавление от непрофильных и нецелевых активов, или наоборот, желание усилить присутствие госпредприятий в ключевых отраслях, сферах, которым благоприятствует мировая конъюнктура, создать новую отрасль или кластер для реализации целей государственной политики.

В этом поле проявляются возможности как развития различных форм партнерства бизнеса и госсектора, так и перспективы возможной передачи в руки частного капитала развиваемых сейчас государством отраслей, для более эффективной их организации.

Вопрос о роли и необходимости слияний и поглощений, очевидно уже решен. Однако, открытыми остаются не менее важные аспекты: контроль, связанного с появляющимися новыми формами управления в сфере государственной собственности, проблема активных субъектов данного рынка и привлечения в эту сферу мелкого и среднего, а так же иностранного бизнеса, масштабов сделок и дальнейшего роста их количества.

Литература

1. Управление государственной собственностью - Бандурин В. В., Кузнецов В. Ю.
2. Журнал «Слияния и поглощения» №10 (56) 2007 г.
3. www.cfin.ru
4. www.finam.ru
5. www.ma-journal.ru

Институциональные ограничения повышения эффективности осуществления распределительной функции государства в России

Штина Анастасия Александровна
аспирантка

Государственный университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия

E-mail: ashtina@mail.ru

Введение

Исполнение распределительной функции является одним из наиболее иллюстративных факторов эффективности деятельности государственного аппарата. Результаты вмешательства государства в экономику в данном случае носит более целенаправленный характер по сравнению с другими экономическими функциями государства (правовой, перераспределительной и стабилизационной), которые оказывают более косвенное влияние.

Реформы государственного управления, проводимые в течение последнего десятилетия в России, были сосредоточены, в том числе, на повышении эффективности деятельности государственных органов. Тем не менее, по мнению отечественных и зарубежных исследователей, могут быть выделены определенные направления оптимизации взаимодействия государственных органов при исполнении основных функций государства.

Распределительная функция реализуется в первую очередь исполнительной ветвью государственной власти. Изучение теоретических подходов и международного опыта осуществления распределительной функции, свидетельствует о том, что для обеспечения таких ее направлений, как организация производства общественных благ и регулирование внешних эффектов, более эффективным является применение различных управленческих подходов. Характер взаимодействия государственных органов при организации производства общественных благ существенно отличается от случая регулирования внешних эффектов. Пренебрежение данной особенностью может привести к искажающим эффектам в реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности государственных органов в России и осуществления распределительной функции в целом.

Методы

Проведенное исследование находится на пресечении таких дисциплин, как теория общественного сектора и государственное управление.

Под распределительной функцией понимаются действия государства по компенсации «провалов рынка» - организация производства общественных благ, регулирование внешних эффектов и др. Далее анализ переходит в плоскость государственного управления – каким образом должна быть организована деятельность государственных органов для осуществления данной функции. На базе основных научных подходов в государственном управлении (теория бюрократии Вебера, теория Вильсона о политическом контроле, научного менеджмента Тэйлора в сфере государственного управления, представителей «нового государственного управления» (Худ, Осборн и Геблер и др.), теория бюрократии Нисканена) было выдвинуто предположение о различном характере взаимодействия государственных органов при организации производства общественных благ и регулировании внешних эффектов. Последующее изучение международной практики организации деятельности государственных органов по осуществлению данных функций подтвердило данный тезис.

Затем была подвергнута анализу законодательная и нормативно-правовая база организации деятельности органов исполнительной власти Российской Федерации с точки зрения оценки эффективности осуществления распределительной функции государства.

Результаты

Проведенный анализ позволил очертить особенности характера взаимодействия государственных органов при исполнении двух выбранных функций. В связи с этим, представляется более эффективным при организации производства общественных благ применять управленческие технологии, ориентированные преимущественно на результат, а для регулирования внешних эффектов сочетать элементы традиционной бюрократической организации и результативного управления.

Тем не менее, при изучении законодательной и нормативно-правовой базы организации деятельности органов исполнительной власти Российской Федерации был

выделен ряд институциональных ограничений для повышения эффективности осуществления распределительной функции государства: а) существующий порядок взаимодействия федеральных министерств и агентств по поводу организации производства общественных благ; б) существующий порядок взаимодействия федеральных министерств и служб по поводу контроля и надзора за исполнением законодательства, регулирующего внешние эффекты; в) отсутствие независимого внешнего контроля за деятельностью государственных органов по осуществлению распределительной функции государства и др.

По результатам проведенного исследования был предложен ряд направлений повышения эффективности обозначенной деятельности государственных органов в рамках существующих институциональных ограничений. Во-первых, особенности характера взаимодействия государственных органов при производстве общественных благ и регулировании внешних эффектов может быть принято во внимание в работе с территориальными органами, которые являются конечным звеном исполнения данных функций. Во-вторых, необходимо развитие общественных организаций для внешнего контроля деятельности государственных органов. В-третьих, перспективным является развитие механизмов частно-государственного партнерства. В целом, несмотря на значительные институциональные ограничения, в России могут быть предприняты различные попытки совершенствования механизмов обеспечения распределительной функции государства.

Литература

1. Указ Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти».
2. Постановление Правительства РФ от 19 января 2005 г. № 30 «О типовом регламенте взаимодействия федеральных органов исполнительной власти».
3. Hughes, O.E. (2003) *Public Management and Administration: An Introduction*. Gordonsville, VA, USA: Palgrave Macmillan.
4. Lane, J.-A. (2000) *New Public Management*. London, UK: Poutledge.
5. Thynne, I. (2004) *State Organisations as Agencies: An Identifiable and Meaningful Focus of Research* // *Public Administration and Development*, 24.
6. Экономика общественного сектора. // М.- ИД ГУ-ВШЭ, 2000.

Социальная ответственность бизнеса

Шубин Алексей Владимирович

аспирант

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: alekshubin@yandex.ru

В настоящее время отсутствует однозначная трактовка понятия социальной ответственности институтов предпринимательства и бизнеса в экономическом контексте. По-прежнему, остаются открытыми многие вопросы, связанные с экономической активностью современного бизнеса и его ролью в формировании социально устойчивой среды.

Рассмотрим критерии, формирующие понятие социальной ответственности бизнеса.

Оценку критериев произведем с разных точек зрения агентов, участвующих в формировании этого понятия (института):

1. С одной стороны ответственность бизнеса можно понимать как Milton Friedman: «Существует одна и только одна ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры». Следовательно единственной целью деятельности компании является максимизация прибыли для своих акционеров. При этом внесении в цели бизнеса социальную ответственность - недопустимо. Однако нельзя не учесть, что, тратя деньги на социальные программы, компания сокращает свои текущие прибыли, но в долгосрочной перспективе создает благоприятное социальное окружение и, следовательно, устойчивые прибыли. Социально ответственное поведение - это возможность для компании реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости. Таким образом социальная ответственность становится частью политики компании, в итоге нацеленной на максимизацию прибыли. Налицо фактор, потенциально мотивирующий активную социальную политику бизнеса, даже в рамках такой жесткой точки зрения.

2. С другой стороны, социальная ответственность бизнеса, в случае государственного и частного партнерства, приобретает несколько иной характер. Определяющую роль здесь играет степень влияния и активность государственной политики в этой сфере.

Естественным количественным фактором оценки активности социальной политики можно считать часть прибыли (включая социально ориентированные налоги) от реализации продукции и услуг, которую работодатели вкладывают в развитие человеческого фактора (социальной среды). А именно, вложения в систему социальной защиты населения: мед. обслуживание, условия охраны труда, уровень трудовых доходов и т.п.

Применительно к нынешнему положению дел в РФ, следует отметить поэтапное формирование социальной ответственности. Проблемы социальной устойчивости среды, сложившиеся в пореформенный период, были связаны с незавершенностью перехода от прежних принципов распределения и обеспечения занятости населения, к новым, основанным на механизмах здоровой конкуренции. Проводимые экономические реформы, в том числе и социальной сферы, постоянно корректируются под влиянием поисков эффективной модели развития.

На начальном этапе реформ социальной сферы в РФ, бизнесу отводилась первостепенная роль. Государство «взвалило» социальную ответственность на только зарождавшийся у нас в стране институт предпринимательства и бизнеса. Необходимо отметить, что политика социальной ответственности не принесет никаких результатов, если все эти проблемы взвалить на бизнес. Одним из проявлений ограниченности такой политики: она неспособна обеспечить быстрое и гарантированное превращение совокупного спроса в движущую силу общественного воспроизводства расширенного типа. Естественно, такая политика оказалась неэффективной.

Следующий этап характеризуется развитием государственно-частного партнерства (ГЧП). Если раньше бизнес выступал в некотором роде «благотворителем», то на этапе ГЧП, отношения бизнеса и государства можно рассматривать как партнерские. ГЧП имеет широкий спектр различных форм. Это, в первую очередь, разнообразные контракты, которые государство предоставляет частным компаниям: на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т. д. Зачастую эти контракты носят временный характер.

Существенным минусом такого типа взаимоотношений на этом этапе является бессистемность развития отраслей и отсутствие мотивации бизнеса в развитии даже

отдельно взятой отрасли (в случае временного характера контракта). В результате, развивается конкретная отрасль, а не внутренний рынок среды в целом, что, в конечном счете, минимизирует эффективность формирования устойчивой социальной среды.

Активное развитие институтов государственных корпораций (ГК) в России можно рассматривать как возможный переход к следующему этапу развития социальной ответственности на обоюдных выгодных условиях и для государства, и для бизнеса. Существенным отличием от предыдущего этапа, видится возможность систематизации выбора отраслей именно институтом государства. В этом случае, посредством системного развития ГК, государство может более эффективно воздействовать на формирование отраслей внутреннего рынка, которые именно государство считает необходимыми для развития, при этом, не ограничиваясь только лишь задачей максимизации прибыли, а учитывая социальную ответственность. Очевидно, что развитие даже отдельно взятой отрасли будет более эффективным в условиях благоприятной социальной среды. Институт бизнеса будет решать для себя «привычную» задачу максимизации прибыли в рамках «правил игры». Государство же, в условиях здоровой конкуренции, более эффективно сможет обеспечивать социальную защиту своим субъектам. Острой остается проблема регулирования такого типа взаимоотношений. Неясность в вопросах передачи части прав собственности от государства бизнесу, отсутствие законов о государственной собственности, о национализации и других важнейших нормативных актов обуславливают чрезвычайно высокие риски инвестирования частных средств в объекты государственной инфраструктуры. Для привлечения частного капитала, необходимо гарантировать защиту прав собственности, т.е. прозрачную и понятную правовую базу. Только в этом случае возможен переход к новым типам взаимоотношений государства и бизнеса, в частности и в социальной сфере.

Литература

1. Губанов С. Изъяны политики «социально ответственного бизнеса» // М.: Экономист №8, 2007, стр. 3.
2. Зорин Н. , Кудрявцева Р. Оценка уровня социального благополучия // М.: Экономист №2, 2007, стр.55.
3. Федеральный закон № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции». Ст. 2. П. 1.
4. Балашова И.А. Балашов А.М. Юдина Т.Н. Институциональные особенности предпринимательства и благотворительности в России IX-начало-XXI в.в. // М.:ГОУ, 2007.
5. Общая теория права и государства // Под. ред. В.В. Лазарева - М.: Юрист, 2005.