МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

ФИНАНСОВЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

Коллективная монография

Донецк

2015

УДК 336:330.22:330.111.66
ББК У26+У291.55+У05
Ф 59

Рецензенты:

Хоменко Яна Владимировна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международной экономики ДонНТУ

Сименко Инна Виталиевна – доктор экономических наук профессор, директор института учета и финансов ДонНУЭТ

Верига Анна Владимировна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры учета и аудита ДонГУУ.

Ф 59 Финансовые и инвестиционно-инновационные механизмы управления социально-экономическим развитием: коллективная монография / Л. М. Волощенко, Г.К. Губерная, Ф. Е. Поклонский и др.; под общ. ред. Л. М. Волощенко – Донецк: ДонГУУ, 2015. – 400 с.

В монографии рассмотрены теоретические основы финансовых и инвестиционно-инновационных механизмов управления социально-экономическим развитием, определены сущность и основные задачи, проанализировано современное состояние финансирования инвестиций в инновации на предприятиях в современных условиях. Содержится ряд рекомендаций по финансовому стимулированию инновационного развития отечественных предприятий.

Монография предназначена для научных работников, преподавателей, докторантов и аспирантов, специалистов в сфере инвестирования, а также всех, кто интересуется проблематикой инвестиционно-инновационных механизмов управления социально-экономического развития.

Руководитель коллектива авторов и научный редактор: заведующий кафедрой финансов, д.э.н., доцент Л.М. Волощенко

© Донецкий государственный университет управления, 2015

Коллектив авторов:

д.э.н., доцент Волощенко Л.М. (введение, 1.1, выводы);
д.э.н., доцент Костровец Л.Б. (1.2);
д.гос. упр., доцент Колесников Б.П.,
специалист кафедры «Финансы» Сорокотягина В.Л. (1.3.);
д.э.н., профессор Губерная Г.К.,
д.гос. упр., профессор Братковский М.Л.,
аспирант Истомина О. И. (1.4);
к.э.н., доцент Кондрашова Т.Н. (1.5);
к.э.н., доцент Пшеничная В.П. (1.6);
д.гос. упр., профессор Братковский М.Л.,
аспирант Истомина О. И. (2.1);
д.э.н., доцент Шемяков А.Д. ,
ассистент кафедры финансов Евтеева С.Г. (2.2);
д.э.н., профессор Сердюк В.Н. (2.3);
д.э.н., доцент Петрушевский Ю.Л. (2.4);
д.гос. упр., профессор Костенок И.В.(2.5);
д.э.н., профессор Беленцов В.Н., к.э.н. Брадул С.В. (2.6);
д.э.н., профессор Дорофиенко В.В., к.гос. упр., доцент Ободец Р.В. (2.7);
д.э.н., профессор Губерная Г.К., Шиянкова Ю.В. (3.1);
д.э.н., доцент Шемяков А.Д. (3.2);
д.э.н., доцент Беганская И.Ю., аспирант Нестерова А.В. (3.3);
д.э.н., профессор Поклонский Ф.Ю., к.э.н. Арчикова Я.О. (3.4);
к.гос. упр., доцент Довгань А.С. (3.5);
к.э.н., доцент Филиппова Ю.А.(3.6);
к.э.н., доцент Шира Н.А. (3.7);
к.э.н., доцент Киризлеева А.С. (3.8);
к.т.н., доцент Смирнов С.Н. (3.9).

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…….. 6

РАЗДЕЛ 1. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ……... 9

1.1. Теоретические подходы к оценке развития страхового рынка в условиях финансово-экономических кризисов ……. 9

1.2. Особенности формирования и использования кредитно-инвестиционного потенциала банков на региональном уровне……. 23

1.3. Финансирование с целью стимулирования инновационной деятельности предприятий ……..... 36

1.4. Сущность сбережений населения и их роль в формировании инновационной экономики…… 46

1.5. Инновации в финансировании учреждений высшего образования……. 62

1.6. Особенности и экономические последствия финансовой глобализации…….. 78

Литература к разделу 1……... 96

РАЗДЕЛ 2. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ ПОХОДЫ К СТИМУЛИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ…… 106

2.1. Теоретические основы инвестиций и их роль в инновационном процессе ……. 106

2.2. Негосударственные учреждения социальной защиты как инновационная форма социальной защиты населения……. 119

2.3. Характеристика инновационно-инвестиционного процесса и формирование системы его показателей…..…… 135

2.4. Определение и использование инвестиционно-инновационных приоритетов развития ЖКХ ….…… 149

2.5. Концептуальные основы управления инвестиционной привлекательностью территории…….. 170

2.6. Новации и инновации в развитии общественной системы. 188

2.7. Инфраструктурное обеспечение социально-экономического развития территории ……. 207

Литература к разделу 2…… 226

РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ…….. 237

3.1. Современные проблемы внедрения инноваций на предприятиях…….. 237

3.2. Роль инноваций в усовершенствовании модели государственного управления …..……. 247

3.3. Совершенствование методов управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития ……. 262

3.4. Определение условий стратегического направления управления инвестиционным и инновационным развитием на промышленных предприятиях …… 275

3.5. Внутренние факторы воздействия, регулирующие уровень покупательной способности финансовых средств…….. 289

3.6. Антисипативный подход к управлению финансовой безопасностью банков……..……. 310

3.7. Усовершенствование механизма управления ликвидностью на примере ПАО «Проминвестбанк»..……... 325

3.8. Управление активами и пассивами банковских институтов в условиях глобализации экономических процессов. 342

3.9. Концептуальные основы управления финансовой безопасностью территории…… 367

Литература к разделу 3……..…… 387

ВЫВОДЫ…….. 399

ВВЕДЕНИЕ

Выбор инновационно-инвестиционной модели национальной экономики является безальтернативным путем развития Донецкой Народной Республики, который позволит восстановить и повысить конкурентоспособность отечественных производств и создать экономический базис для обеспечения высоких социальных стандартов жизни населения. Определяющую роль в обеспечении положительных структурных сдвигов в экономике и повышении уровня жизни населения играет внедрение в производство последних достижений науки и техники и переход к новой инновационной продукции. Именно эти факторы дают мощный импульс развитию высокотехнологичных наукоемких отраслей и модернизации традиционных отраслей на новой технологической базе, способствуют переориентации ресурсов из малоперспективных секторов экономики в сферы с высоким инновационным потенциалом.

В условиях становления молодой республики финансовый, инновационный и инвестиционный процессы требуют особого внимания и поддержки, особенно в вопросах кадрового обеспечения. Сегодня крайне необходимы высококвалифицированные специалисты для разработки и внедрения мероприятий, связанных с активизацией этих процессов и достижением поставленных целей, что обуславливает необходимость государственной поддержки и создания условий для подготовки научных кадров соответствующей квалификации. Изменения, происходящие в экономической структуре общества, в частности в сфере финансовых отношений, требуют углубления современных методов исследования и разработки новых теоретических и практических подходов к формированию финансового механизма управления, адекватного рыночным

преобразованиям.

В современных условиях экономического развития меняются формы и методы учреждений финансово-кредитной системы. Появляются нетрадиционные виды деятельности и источники финансовых ресурсов, новые виды операций и услуг, внедряются прогрессивные информационные технологии, растёт количество финансово-инновационных структур.

Особую актуальность данная тема приобретает в современных условиях, когда обострились социальные и экономические проблемы и задачи действительно экзистенциального масштаба, начиная с необходимости преодоления социально-политического и экономического кризиса и заканчивая построением общества, способного на решение жизненных вопросов каждого человека.

В коллективной монографии рассматривается широкий спектр финансовых, производственных, социальных и инновационных проблем развития страны в условиях экономической нестабильности.

Данная работа была проведена на кафедре финансов Донецкого государственного университета управления, именно поэтому она сосредоточена на исследовании теоретико-методологических аспектов финансового механизма управления экономикой страны. Авторы монографии, представленные профессорско-преподавательским составом кафедр ДонГУУ, определили главную аналитическую проблему именно в необходимости выявления и уточнения форм и мер финансового управления развитием национальной экономики.

В монографии отражены результаты сравнительного анализа развития экономики и финансовых отдельных регионов и секторов национального хозяйства, исследований финансово-кредитной и налоговой систем, а также функционирования финансового рынка.

Особое внимание уделено финансовым аспектам процесса глобализации и участия в нем национальных экономик.

Вместе с тем, данная работа не претендует на то, чтобы охватить всю совокупность финансовых и экономических технологий, инструментов, методов или способов, которые реально используются или могут быть использованы для преодоления современного, довольно тяжелого этапа социально-экономического развития государства. Её цель заключается непосредственно в том, чтобы прояснить структурные элементы формирования финансового и инвестиционно-инновационного инструментария управления социально-экономическим развитием национальной экономики.

Учитывая это, коллективная монография может быть полезна учёным-экономистам, практикам, а также всем, кого интересуют вопросы государственного управления экономикой.

РАЗДЕЛ 1. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Теоретические подходы к оценке развития страхового рынка в условиях финансово-экономических кризисов

Развитие национальной экономики в значительной степени отражается на финансовых рынках.

Финансовый рынок рассматривается как совокупность социально-экономических отношений в сфере трансформации недействующих денежных средств в заемный капитал посредством кредитно-финансовых институтов на основе спроса и предложения. Т.е., с одной стороны, это место купли-продажи финансовых ресурсов, а с другой – совокупность финансовых посредников, которые обеспечивают их обращение.

Экономические и финансовые кризисы, охватывающие многие страны мира, могут стать причиной долгого этапа преодоления финансово-экономических проблем, которые наблюдались и в украинской экономике. Влияние кризиса на экономику Украины обусловлено действием ряда внешних и внутренних факторов, к которым экономика страны оказалась не готовой, что связано с незавершенностью важных процессов рыночной трансформации, узостью внутреннего рынка, сильной зависимостью от внешней конъюнктуры, а также опережающим ростом финансового сектора от реального, отсталой структурой экономики и ее чрезмерной энергоемкостью.

Так, мировой экономический и финансовый кризис затронул Украину по нескольким направлениям и коснулся всех основных

секторов национальной экономики. Для того, чтобы определить влияние экономического кризиса на отечественную экономику, проанализируем макроэкономические показатели за 2007-2014 гг.

Таблица 1.1

Основные макроэкономические показатели в 2007-2014 гг. [1]

Показатель	Год							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, млрд. грн.	720,7	948,1	913,4	1082,8	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7
Номинальные доходы населения, млрд. грн.	623,3	845,6	894,3	1101,2	1266,8	1457,9	1529,4	1516,8
Средне месячная зарплата работников грн.	1351,0	1806,0	1906,0	2239,0	2633,0	3025,0	3265,0	3480,2
Уровень безработицы, %	6,9	6,9	9,6	8,8	8,6	8,1	7,7	9,7
Инвестиции в основной капитал, млрд. грн.	188,5	233,1	151,8	150,7	209,3	247,2	258,0	275,3
Численность населения, млн.	46,466	46,192	45,963	45,783	45,598	45,453	45,426	42,759

Как видно из таблицы 1.1, основные макроэкономические показатели прекратили рост и значительно сократились в 2009 г. Благодаря реализованным антикризисным мерам правительства было

смягчено влияние экономического кризиса на украинскую экономику. В 2010 г. спад национальной экономики прекратился и началось медленное восстановление. Но оно имеет неустойчивый характер и может замедлиться вследствие высокого государственного долга страны и чрезмерного долговой нагрузки на бюджет.

Определим следующие факторы, обусловившие уязвимость экономики к воздействию экономического кризиса (рисунок 1.1).

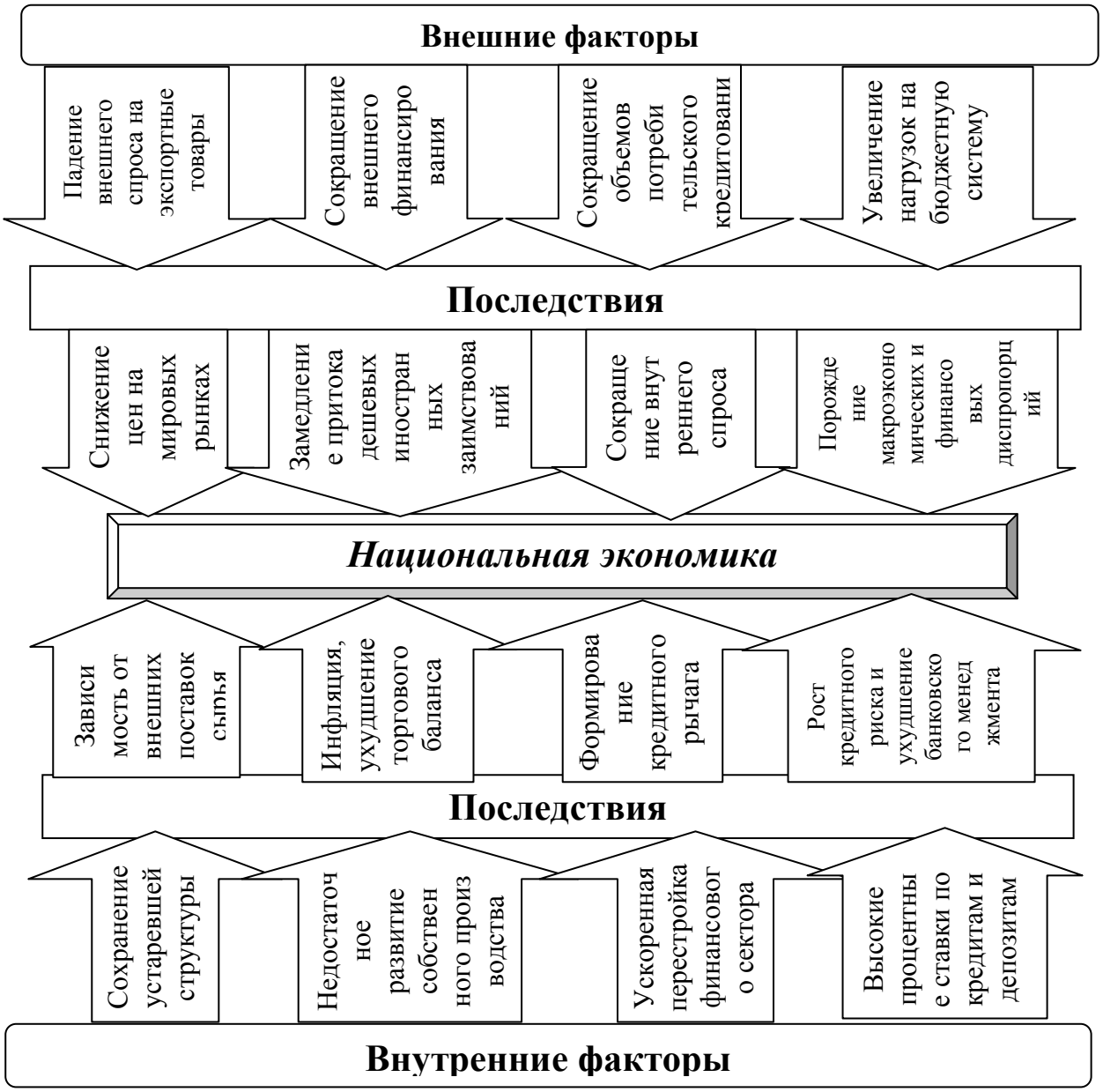


Рис.1.1 Факторы, обусловившие уязвимость национальной экономики к воздействию экономического кризиса

Существенные потери понесли не только реальный сектор экономики, но также и финансовый. Но степень ухудшения состояния финансовых учреждений на финансовом рынке значительно отличается. Если в банковском секторе наблюдаются проблемы депозитных вложений, финансовой устойчивости и ликвидности, на фондовом рынке – существенный обвал курсов ценных бумаг, то в страховом секторе влияние экономического кризиса носит завуалированный характер.

Основными посредниками на финансовом рынке остаются банковские учреждения и страховые компании, которые выполняют общие функции, а именно: капитализация привлеченных денежных средств; управление рисками; посредничество в формировании инвестиционных ресурсов; аккумуляция сбережений индивидуальных инвесторов.

Страховой рынок возник с провозглашением независимости страны и почувствовал на себе всю жестокость международной страховой системы. Самой большой проблемой стало его формирования при отсутствии исторических корней. Исследование тенденций развития страхового рынка Украины показало, что общий объем страховых услуг на отечественном рынке (2,7 % ВВП) является достаточно низким по сравнению с аналогичными показателями на развитых рынках (7-12 % ВВП) [2].

По объемам предоставляемых услуг страховой рынок значительно превышает другие сектора небанковского рынка финансовых услуг, но при этом еще уступает банковскому [3].

В последние годы объем активов банков и динамика их развития и прибыли в 5-6 раз превышает аналогичные показатели страховых компаний. Такие темпы роста банковского сектора обязаны «кредитному буму» в докризисный период и развитости банковских учреждений. Страховые компании вынуждены преодолевать

недоверие населения, низкий платежеспособный спрос, неразвитую финансовую культуру, бедность населения [4].

Однако страховой рынок как важный сегмент финансового рынка является вторым по уровню капитализации среди других небанковских финансовых рынков.

Проанализируем динамику основных финансовых показателей, характеризующих страховой рынок в последние годы (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Динамика развития страхового рынка за период 2007-2014 гг. [5]

Показатели, млн. грн.	Год							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Страховые платежи, млн. грн.	18008,2	24008,6	20442,1	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3
Страховые выплаты, млн. грн.	4213,0	7050,7	6737,2	6104,6	4864,0	5151,0	4651,8	5065,4
Уровень страховых выплат, %	24,4	29,4	33,0	26,4	21,4	23,9	16,2	18,9
Объем оплаченных уставных фондов, млн. грн.	10634	13206	14876	14429	14092	14579	15233	15121
Передано в перестрахование, млн. грн.	6424	9065	8888	10745	5906	2522	8745	9704
Количество страховых компаний	446	469	475	456	442	414	407	382
Количество заключенных договоров страхования, тыс.	20179	22829	22343	26341	30225	35205	37329	35978

Анализируя таблицу 1.2, можно увидеть, что динамика некоторых параметров развития страхового рынка в условиях

финансового и экономического кризиса свидетельствует об усилении негативных тенденций, что связано со снижением уровня платежеспособности населения и недоверием к финансовому сектору в целом и к страховым компаниям в частности. Количество страховых компаний также имеет тенденцию к сокращению. Но, как видно, некоторые положительные тенденции развития страхового рынка в докризисный период продолжают сохраняться (за период с 2007 г. по 2014 г. увеличился объем оплаченных уставных фондов на 4 487 млн. грн., рост количества заключенных договоров страхования за этот период составил 178 %).

Такая ситуация имеет определенное объяснение: снижение общего уровня производства и его высокая убыточность, относительно долгий срок возврата вложенных средств, заставляют искать более выгодное вложение капитала. Таким вложением выступает страховой бизнес. Его высокая доходность на украинском страховом рынке стимулирует прилив как иностранного капитала, так и переток отечественного из отраслей с низкой отдачей. Кроме того, если страховой портфель хорошо сбалансирован, то при наличии значительного количества обязательных видов страхования финансовый кризис несущественно затронет страховщиков.

Но несмотря на постоянное и стремительный рост страхового сектора национальной экономики как по размерам, так и по сложности, согласно международным стандартам он еще слабо развит.

На рисунке 1.2 видно, что по уровню страховых платежей на душу населения Украина существенно отстает от стран Европы. Это вызывает необходимость обеспечения мероприятий по восстановлению доверия населения к финансовому рынку и создание условий для привлечения средств страхового рынка в национальную экономику.

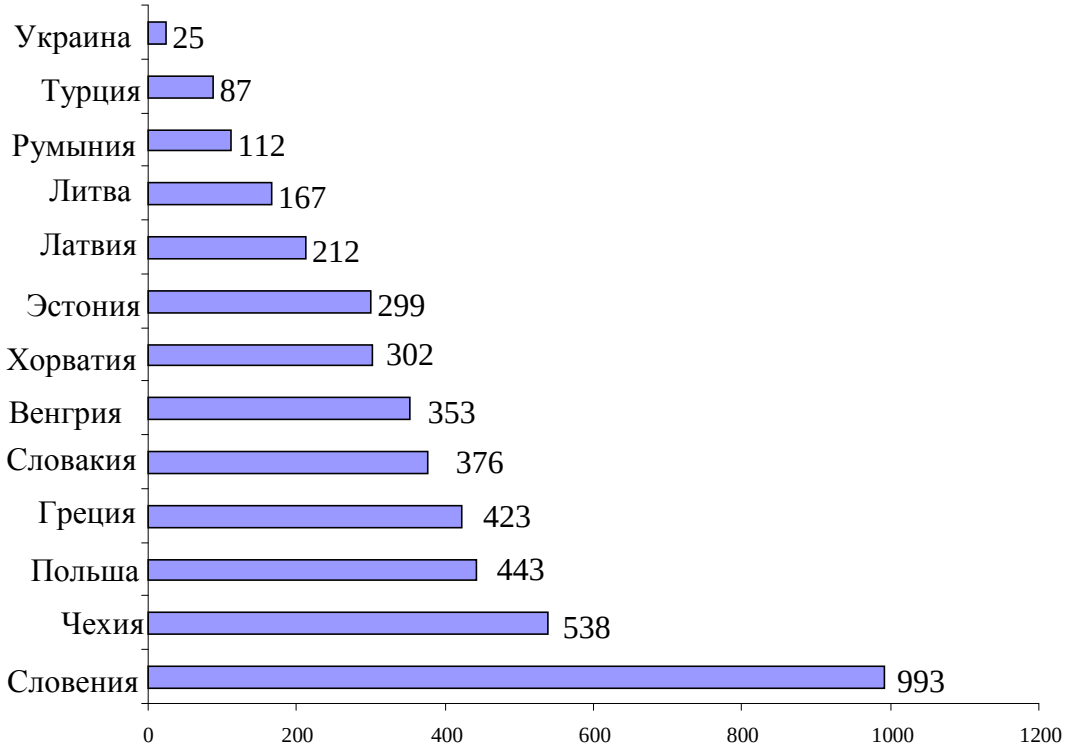


Рис. 1.2 Страховые платежи на душу населения в разных странах мира, евро, 2014 г. [6]

Повышение международной конкурентоспособности отечественных страховых компаний, а также страховых услуг является одной из главных предпосылок эффективного функционирования национального страхового рынка [7].

Кроме того, перед страховым рынком стоит сложная задача по повышению уровня капитализации и финансовой надежности страховых компаний, ликвидности их активов, а также обеспечение антимонопольной политики.

Рассматривая развитие страхового рынка в условиях финансово-экономического кризиса, отметим, что с одной стороны страхование является «катализатором конкурентных бизнес-процессов, а с другой – определяющим индикатором бизнеса в стране». Определенной чертой инвестиционной привлекательности экономики является то,

что развитие страхового рынка в Украине должно стать приоритетным, поскольку страхование как эффективный инструмент государственной политики позволяет минимизировать экономические потери, но и в ряде случаев сохранить саму государственность и экономический суверенитет государства.

Отметим возможное негативное и позитивное влияние финансового кризиса на развитие страхового рынка (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Влияние финансового кризиса на развитие страхового рынка Украины

<table>
<tr><th>Позитивное влияние</th><th>Негативное влияние</th></tr>
<tr><td>1</td><td>2</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Страховые компании, преимущественно развивались за счет страхования КАСКО автомобилей приобретались в кредит, начали развивать другие виды страхования и активно продвигать их на рынок, осваивать новые сегменты рынка, пересматривать объем формируемых резервов и условия перестрахования</td><td>Количество мелких страховых компаний начинает стремительно уменьшаться, реальные страхователи переходят в более крупные и надежные компании</td></tr>
<tr><td>Опасность дальнейшей тенизации экономики</td></tr>
<tr><td>Падение фондового рынка</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Сокращение значительного количества кадров на страховом рынке, что приводит к оздоровлению кадрового потенциала и уровня профессионализма страховых компаний</td><td>Начинается монополизация рынка путем покупки, слияния и поглощения крупными страховыми компаниями более мелких</td></tr>
<tr><td>Сохранение негативных инфляционных ожиданий населения</td></tr>
<tr><td>Валютно-курсовая нестабильность</td></tr>
</table>

Продолжение таблицы 1.3

1	2
Страховые компании начали уделять меньше внимания внешним признакам (например, оформлению офиса, рекламы) и обращать внимание на более существенные критерии (финансовые показатели, репутация, рейтинг компании, партнеры, опыт работы на рынке). Это дало дополнительный толчок к развитию компаний, ориентированных на классический рынок	Снижение спроса на страховые услуги через существенное уменьшение платежеспособности населения, а также из-за сложностей у юридических лиц с оборотными средствами. Это вызывает необходимость оптимизации количества обязательных видов страхования
Спад страхования в 2009 г. дал толчок страховым компаниям к поиску новых рыночных ниш, разработке новых услуг и повышения уровня сервиса. Больше внимания уделяется юридическим лицам, развития агентской сети, малому и среднему бизнесу	Падение доверия страхователей к страховым компаниям из-за невыполнения последним своих обязательств. Это приводит к уменьшению капитализации и ухудшению финансового состояния, а в некоторых случаях и к уходу с рынка страховых компаний, которые неправильно строили тарифную и перестраховочную политику
Предусматриваются существенные изменения в законодательстве относительно правил на страховом рынке и страховых мошенничеств, что даст возможности для всех участников страхового рынка вести бизнес и развиваться	Прекращение развития и выход со страхового рынка Украины некоторых иностранных инвесторов

Необходимо отметить, что стабильность, надежность и платежеспособность страховых компаний и всего страхового рынка

как составляющих финансового сектора зависят от состояния дел в фондовом и банковском секторах. Финансовый кризис дал понять, что крах в банковской сфере привел к спаду темпов роста страхового рынка Украины.

Под влиянием экономического и финансового кризиса у страховщиков Украины снизились возможности качественного отбора страхового портфеля, что усиливает его несбалансированность и ведет к снижению платежеспособности, даже банкротству [8].

Основные симптомы финансового кризиса проявились и в инвестиционном сегменте, когда страховщики и перестраховщики потеряли возможность надежно инвестировать страховые резервы. Вторым симптомом оказалась банковский кризис, ведь большинство банков использовались страховщиками, как отдельный мощный канал предоставления страховых услуг.

Большинство проблем развития страхового рынка связано с системой непрозрачного и дискриминационного государственного регулирования страховой деятельности в Украине, низкой степенью доверия населения к страховым компаниям, низким уровнем развития страховой деятельности, несовершенством законодательства о страховании, фактам нарушения действующего законодательства, недостаточной информационной сетью, плохой подготовкой кадров. Все это позволяет сделать вывод о недостаточной эффективности и необходимость совершенствования страхового рынка в развитии национальной экономики [9].

Определив основные проблемы страхового рынка, можно надеяться, что существующая кризисная ситуация, послужит мощным катализатором в реструктуризации страхового рынка Украины в целом. Страховой рынок может укрепиться, стать более

вариативным, способным быстрее реагировать на реалии действительности, скорее анализировать текущую ситуацию.

Стабилизация страхового рынка будет зависеть от наличия и объема ресурсов, правильности их использования и решительных действий со стороны государства в страховой сфере.

В случае, если Украина будет использовать исключительно внутренние резервы и эволюционный путь развития, то выход из кризисного состояния будет длительным, но если будут использованы проверенные технологии, дополнительные ресурсы и высокопрофессиональные специалисты, то это значительно ускорит процесс восстановления страхового рынка.

Таким образом, финансовый кризис положит конец эпохи проектов, построенных на принципах быстрого извлечения прибыли. После многих лет стремительного роста национальной экономики за счет заемного капитала, сейчас перед страховщиками стоит задача снова привести темпы роста в соответствие с ключевыми показателями экономики, привести свои значительные расходы, в соответствии с доходами, которые снизились, научиться оперативно реагировать на рыночную ситуацию и принимать правильные управленческие решения.

Финансовый кризис должен создать благоприятные условия для формирования и возрождения базовых принципов системного и эволюционного развития страхового бизнеса.

В ближайшее время ситуация на страховом рынке Украины, вероятно, не улучшится. Страховые компании будут находиться в сложном финансовом положении и без стабилизации всей экономической системы ситуация на страховом рынке Украины не изменится к лучшему.

Итак, можно отметить, что на данный момент в более выигрышном положении находятся крупные международные

страховые компании, имеющие опыт работы в различных странах, сталкивались с локальными кризисными явлениями, имеют достаточный финансовый ресурс для покрытия отрицательных балансов своих подразделений в Украине. Финансово-экономический кризис бьет в первую очередь, по компаниям классического сегмента, так как они работают с широким спектром потребителей и имеют, как правило, достаточно серьезную сеть, собственные филиалы, другие обособленные подразделения.

В борьбе с кризисом активное участие принимают объединения, которые являются сегментами страхового рынка. В частности, Украинская федерация страхования разработала антикризисные меры, Лига страховых организаций Украины с участием представителей Национальной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг, Национального банка Украины, Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку также определили неотложные меры по борьбе с кризисом.

В условиях глобального экономического кризиса базой успешного реформирования страхового рынка должно стать обеспечение стабильности и создание необходимых условий для развития рынка страховых услуг на базе здоровой внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции. Страховая деятельность должна осуществляться на единых принципах, установленных для всех страховых организаций и базироваться на коммерческих интересах и соблюдении принципа ведения бизнеса.

Проведенный анализ развития страхового рынка позволил сделать выводы о необходимости его модернизации, разработку и принятие Концепции развития страхового рынка Украины до 2020 года.

Анализ деятельности страхового рынка Украины показал, что для преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса необходимо реализовать некоторые мероприятия:

разработать антикризисную стратегию Украины с описанием четких границ вмешательства государства в деятельность страховых компаний;

учесть экономические и финансовые изменения в Украине и мире;

наметить комплекс мер временного характера, направленных на достижение определенного эффекта;

ввести механизм саморегулирования на страховом рынке через принятие новой редакции Закона Украины «О страховании»;

определить тенденции развития современного мирового пространства и страхового рынка в целом;

сформировать систему инструментов государственного регулирования, которые будут оперативно реагировать на изменения в страховой деятельности;

способствовать поэтапному внедрению в страховой сектор международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности;

внедрить требования по минимальным нормативам размеров капитала и качества активов страховых компаний с учетом изменений экономической ситуации в стране;

стимулировать развитие социально значимых видов страхования;

совершенствовать структуру менеджмента страховой компании, а именно развивать сервис, активизировать бизнес-процессы, формировать навыки страховщиков управлять рисками, осуществлять профессиональный андеррайтинг, повышать профессиональный

уровень страховщиков, ориентироваться на интересы клиента и международные стандарты управления;

расширить спектр предложений страховых продуктов;

ввести новые страховые программы, адаптированные к современным экономическим реалиям;

ввести принципы налогообложения, действующих в странах ЕС.

Кроме того, в условиях финансового кризиса значительную роль играет интеграция банков и страховых компаний, основой которой является наличие финансового посредничества в формировании инвестиционных ресурсов, обеспечение равновесия на рынке путем согласования спроса и предложения на финансовые ресурсы. Такое сотрудничество содействует расширению клиентской базы за счет обмена клиентами, которые получают весь спектр финансовых услуг.

Таким образом, развитие страхового рынка Украины является насущной необходимостью, обусловленной ростом уровня неопределенности и рискованности экономических, политических, социальных и экологических процессов, поэтому стратегической целью страхового рынка является обеспечение системной стабильности и создание необходимых условий для развития страховых услуг на основе добросовестной конкуренции.

Следует отметить, что современные тенденции страхового рынка страхования в условиях финансово-экономических кризисов отражают институциональную парадигму современной экономики. Это означает, что наряду с экономическими факторами влияния на страховой рынок действует ряд неэкономических, в том числе политических, этических, этнических, социальных факторов, которые определяют поведение и мотивацию основных субъектов страхового рынка – страхователей, страховщиков, перестраховщиков, их учредителей и государственных уполномоченных органов по регулированию страховой деятельности.

В связи с вышеизложенным необходимым является создание условий для дальнейшего развития финансового сектора как важного сегмента национальной экономики с целью полного исследования его наиболее важной функции – мобилизации и инвестирования финансовых ресурсов в стимулирование экономического роста.

1.2. Особенности формирования и использования кредитно-инвестиционного потенциала банков на региональном уровне

Каждый регион Украины отличается экономическими, природными, социальными, транспортными, географическими особенностями, которые немаловажны при организации банков, их филиалов и отделений, и осуществлении кредитно-инвестиционной деятельности в целом.

Изучение региональных особенностей формирования и использования кредитно-инвестиционного потенциала важно не только лишь для банков, но и для всей банковской системы. Это вызвано тем, что региональная составляющая развития каждого банка является самой главной. Учитывая ее, банки могут наращивать объемы своей деятельности и увеличивать прибыль.

Бабурина Н.О. указывает на то, что: «кредитно-инвестиционный потенциал банка – это возможность банка осуществлять кредитно-инвестиционную деятельность, вследствие наличия соответствующих ресурсов: финансовых, трудовых, технических, технологических и тому подобное [10, с. 209]».

Процесс кредитной деятельности и, соответственно, финансовый результат поддается влиянию региональных особенностей функционирования рынка краткосрочных и

долгосрочных инвестиционных кредитов. Этот же фактор оказывает влияние и на рынок ценных бумаг, в частности на его развитие и состояние в отдельном регионе. Это влияние отражается на банковской инвестиционной деятельности, на возможности использования банками фондовых инструментов с целью формирования собственной ресурсной базы и рационального размещения свободных ресурсов для обеспечения максимальной прибыли и эффективного движения денежных средств и в региональном, и в отраслевом направлениях.

Учитывать региональные особенности необходимо при разработке стратегии кредитно-инвестиционной деятельности всего банка, отдельных подразделений, а также при реализации кредитно-инвестиционной политики в отдельно взятом регионе.

Все регионы Украины различны, что вносит свои особенности в работу банков, в экономику и в потребительские интересы. Кроме этого, уже сформированный социально-экономический потенциал помогает развитию регионов Украины: осуществляются реформы тем или иным регионом, развиваются новые направления в промышленности, строительстве, бизнесе.

Что касается региональных проблем, то они заключаются в огромной социально-экономической разнице между Киевом и другими регионами, что влияет на поведение населения, деятельность бизнес - структур, на развитие регионального сектора в целом.

Проблемы кредитно-инвестиционной деятельности банков в региональном разрезе изучали многие ученые.

Детальным анализом особенностей региональной кредитной деятельности занимались Воробьев Ю.М. и Срибна К.А. Они выявили главные проблемы, усложняющие предоставление кредитов субъектам предпринимательства [11].

Андронова К.А. исследовала многие проблемы кредитования и кредитного рынка, изучала особенности кредитной деятельности банков на региональном рынке [12, с. 16-19; 13, с. 207-212].

Вопрос слияния и поглощения в банковской сфере рассматривала Орлова Н.Е. Она утверждала, что эти процедуры – эффективные инструменты диверсифицированного роста банковских институтов [14, с. 128-132].

Говоря о перспективах и возможностях малых и средних банков в Украине, следует обратиться к научным трудам Грудзевича Я.В. Его исследования показали, что малые банки нужны для развития банковских услуг на уровне регионов. Проблема заключается в том, что финансово-экономический кризис привел к невозможности стабильного и надежного функционирования банков. 2009 год отличается наибольшим количеством ликвидированных средних и малых банков, которые действовали по региональному признаку [15, с. 162-164].

Проблемой обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков занимался В. М. Кочетов [16].

Для последующего развития кредитования в стране необходимо осуществлять изменения в структуре, используя опыт зарубежья, утверждают Гринькова В. М. и Колодизев О. М. [17, с. 94-100].

В своих работах оценила кредитную деятельность банков на региональном уровне Срибна К. А. Это был период начала финансово-экономического кризиса. Автор утверждает, что в докризисный период банки регионов активно работали. После сентября 2008 года они практически перестали кредитовать и начали применять различные меры по выходу из кризиса. Специалист уделила недостаточно внимания взаимосвязи потребительского и производственного кредитования [18, с. 63-67].

Целью исследования являются рассмотрение региональных особенностей кредитно-инвестиционной деятельности, влияние региональных факторов на расположение банков и осуществление ими своей деятельности и функций. Актуальность этого вопроса возникает в условиях финансового кризиса, негативно влияющего на банки, заемщиков, а также инвесторов.

Перед кризисом в регионах Украины превалировало потребительское кредитование населения, в большей степени ипотечное – на приобретение автомобилей и жилья физическими лицами.

При этом банки стали меньше кредитовать производителей украинских автомобилей и строительных компаний. Это одна из главных причин кредитно-инвестиционной деятельности банков Украины. Поэтому государство должно предпринимать должные меры для поддержания собственного товаропроизводителя при кредитовании физических лиц. То есть предоставлять льготные кредиты только тогда, когда кредитные средства расходуются на приобретение товаров национальных производителей.

Каждой территории присущи свои специфические признаки, чем и вызваны отличия в кредитно-инвестиционном потенциале каждого региона. Р. Гриценко пишет: «Начиная с 1996 года, практически во всех регионах Украины была заметна тенденция: чем больше банков в регионе, тем больший размер кредитных вложений в этом регионе, поскольку банки направляют аккумулированные с данной территории финансовые ресурсы, как правило, на развитие этой территории. Территориальная неравномерность размещения банков может существенно влиять на экономическое развитие региона» [19, с. 7-8].

С этим утверждением сложно было не согласиться в период до 2008 года, во время, когда еще не было финансового кризиса. Для настоящего времени оно неактуально.

Рассматривая географическое расположение банковских организаций можно увидеть, что большинство их расположено в Киеве и некоторых больших городах.

Первое место по количеству расположенных банков занимает Киев. Столица насчитывает больше всего крупных банков, но и в то же время и ликвидированных организаций во время финансового кризиса. Так, из 14 ликвидированных банков, 10 – на территории города Киев. Почему многие банки открываются в столице? Существуют несколько причин:

в г. Киеве находятся все государственные структуры, которые играют огромную роль в обеспечении хозяйственной деятельности;

Киев с начала образования независимой страны мобилизовал основные финансовые потоки, что очень важно для банков;

столица Украины собрала большинство главных офисов самых крупных отечественных и иностранных компаний;

в Киеве есть большая возможность влияния на все регионы;

население в столице отличается от населения остальных регионов высшим уровнем личных финансов.

Второе место по количеству банков занимает г. Днепропетровск. Этот регион насчитывает 15 банков, из них самый крупный – ПАО Приватбанк. Во время финансового кризиса только один банк был ликвидирован. Причина создания банков в этом городе заключается в том, что это большой промышленный центр, который нуждается в объемных финансовых ресурсах. Также Днепропетровск – большой город Украины, поэтому создание банков на этой территории объясняется объективными причинами.

На третьем месте город Харьков, где расположено 11 банков. Среди них один мощный банк. В городе не было таких банковских организаций, которые попали под ликвидацию во время кризиса. Объяснить наличие большого количества банковских институтов

можно теми же факторами, что и в г. Днепропетровск. Региону необходимы собственные банковские институты из-за наличия крупных предприятий и экономических связей с Россией.

Четвертое место в рейтинге регионов принадлежит Донецку. В городе создано 10 банков, из них 2 относятся к группе самых крупных. Донецк – большой город, отличающийся развитой промышленностью и экономическими связями с другими странами, в частности с Россией. Во время финансового кризиса ни один банк не был ликвидирован.

На пятом месте – Одесса – 9 банков. Одесса не имеет крупных банков, несмотря на то, что это большой промышленный и транспортный центр. Вокруг города расположены несколько морских портов, обеспечивающие транспортные связи со многими государствами мира. Одесса – большой регион Украины, поэтому есть объективные обстоятельства наличия банков на этой территории. Тем не менее, 1 банк был ликвидирован в период кризиса.

Шестое место по количеству банков занимает Львов. В городе основано 5 банков, среди которых один крупный и один, прошедший процедуру ликвидации во время финансового кризиса. Для г. Львов, как для центра Западной Украины, немаловажно иметь свои региональные банки. В то же время город не несет промышленное значение, несмотря на то, что здесь находятся существенные промышленные предприятия. Последние годы прослеживается уменьшение экономических возможностей Львова из-за потери спроса на собственную продукцию.

Остальные регионы имеют по два или три региональных банка. Их можно отнести к средним или малым. Некоторые регионы не имеют собственных региональных банков. Среди них такие области, как Житомирская, Тернопольская, Винницкая, Николаевская,

Херсонская, Кировоградская, Хмельницкая, Черновицкая и Черкасская области.

Опыт показывает, что региональные банки должны существовать. При этом их создание должно обосновываться вескими причинами. Такие банковские организации могут эффективно конкурировать с банками, функционирующими в Киеве. Примером могут послужить Приватбанк, ПУМБ, УкрСиббанк. Но зачастую региональные банки уступают место региональным сетям крупных банков, таким как Ощадбанк, Райфайзен Банк Аваль, Укрексимбанк, Укрсоцбанк, ОТП банк, Проминвестбанк, Альфа-Банк, ВТБ банк, «Финансы и кредит» и другие.

До возникновения кризиса многие ученые [20-25] считали, что огромной преградой для увеличения кредитования банками являются риски и проблемы материального обеспечения. По стандартам материальное обеспечение должно покрывать основную сумму кредита, а также и проценты за весь срок кредитования. Банки выходили за рамки обозначенных границ ликвидности залога не более, чем 70% его рыночной (оценочной) стоимости. Антикризисный опыт показал, что когда растет число заемщиков, не имеющих возможности исполнять свои обязанности (как физические, так и юридические лица), то качество и стоимость залога не является базой для надежного обеспечения выполнения кредитного договора.

Рост количества неплатежеспособных заемщиков со временем вызывает неспособность любого залога обеспечить финансово-имущественные интересы банка при сотрудничестве с массой заемщиков. Кроме того, следует учитывать ту особенность, когда многие физические лица становятся неплатежеспособными, они же являются потенциальными избирателями государственных или местных руководителей. Следовательно, чисто финансово-имущественные отношения заемщика и кредитора превращаются в

политико-финансовые отношения, когда власть может поддержать не кредитора (банк), а заемщика как потенциального избирателя на очередных выборах.

Так, банковские институты все менее заинтересованы в залоге, возможностях его получить любой ценой. Они хотят от заемщика выполнения своих обязательств перед банком в денежной форме. Но в условиях финансового кризиса это очень сложно, особенно, когда все чаще заемщики теряют возможность получать реальный доход.

Поскольку объемы банковского кредитования растут в регионах Украины, Ю.М. Воробьев и К.А. Срибна провели исследование и сформировали особенности данного процесса на уровне отдельного региона – АР Крым [11, с. 65]. Указанные ими особенности можно отнести не только к АР Крым, но и другим регионам. Так как с момента исследования прошло около 2,5 лет, то взгляды на развитие банковского регионального кредитования в корне изменились. К тому же авторы научной работы не уделили должное внимание банковской инвестиционной деятельности.

В период финансового кризиса кредитно-инвестиционная деятельность банков на региональном уровне снизилась практически до нуля. Во многих регионах банки значительно сократили число филиалов и отделений. Это происходило из-за необходимости уменьшения расходов на их деятельность, объемов активных операций, а именно кредитования юридических лиц и населения.

Еще один фактор – основной при руководстве уменьшением подразделений и филиалов на территории почти всех регионов: банковские институты не в одинаковой мере сокращали свою региональную сеть. В тех регионах, которые имели перспективы получать неплохие финансовые результаты, крупные и средние банки сокращали штат персонала, но созданную сеть пытались не только сохранить, но и удержать на стабильном уровне.

В каждом регионе есть свои, характерные только для него, особенности, влияющие на кредитно-инвестиционную деятельность банков. Эти особенности можно структурировать и сгруппировать в отдельные группы.

Обоснуем каждую группу и вид региональных особенностей, оказывающих влияние на кредитно-инвестиционный потенциал банковской системы Украины.

Природно-географические особенности.

1. Природно-географические риски, влияющие на кредитно-инвестиционный потенциал банков:

а) риски затопления населенных пунктов;

б) риски землетрясений;

в) риски подтоплений;

г) риски заморозков, засух, ливней;

д) риски других катаклизмов.

2. Наличие природно-географических ограничений относительно осуществления определенных видов экономической деятельности. Например, невозможность добычи угля, выращивания льна, заготовки леса в АР Крым. Территории Донецка и Днепропетровска не могут позволить обеспечение курортно-лечебных мероприятий. В Черниговской области невозможно выращивать определенные фрукты, виноград и др.

3. Отсутствие (наличие) природных ресурсов, влияющих на жизнедеятельность население и производственную деятельность предприятий. Промышленность Украины рациональна и эффективна там, где есть для этого благоприятные условия, а именно природные ресурсы. Так, металлургия развивается там, где есть места добычи руды и угля; машиностроение тяготеет к предприятиям металлургии; рекреационная сфера актуальна в регионах с природными

возможностями ее реализации, например, Одесса, Закарпатье, АР Крым.

Правовые особенности.

1. Уровень выполнения законодательства в регионе. Соблюдение законов способствует благоприятному инвестиционному климату, увеличению количества предприятий.

2. Уровень криминализации в регионе. Рост криминальных случаев в регионе уменьшает вероятность осуществлять кредитно-инвестиционную деятельность банков именно на этой территории, так как есть угрозы как для банков, так и для заемщиков.

3. Уровень тенизации экономики. Практически все регионы в какой-то степени замешаны в теневой экономике. Рост теневого сектора и участие в нем банков неизбежно, что негативно влияет на доверие к банкам.

4. Уровень коррупции в регионе. Рост коррупции тормозит развитие предпринимательства, уменьшает доверие населения к руководству региона. Следовательно, рост коррупции негативно влияет на кредитно-инвестиционную деятельность.

Организационно-управленческие особенности.

1. Доверие индивидуальных инвесторов и заемщиков. Позитивно либо негативно влияет на сроки и объемы депозитных вкладов, на кредитные займы населения и юридических лиц.

2. Расположение банковских институтов в регионе. Наибольшая концентрация банков в больших и средних городах, где происходит формирование финансовых потоков, доходов и расходов субъектов предпринимательства, населения.

3. Наличие разных групп предприятий. Банки создаются преимущественно там, где расположены крупные и средние, а также малые предприятия, которые являются основными потребителями ресурсов.

4. Профессиональные способности банковского персонала. Успех формирования и использования кредитно-инвестиционного потенциала зависит от эффективной деятельности кредитных менеджеров, от их профессионализма.

Политические особенности (рис.1.3).

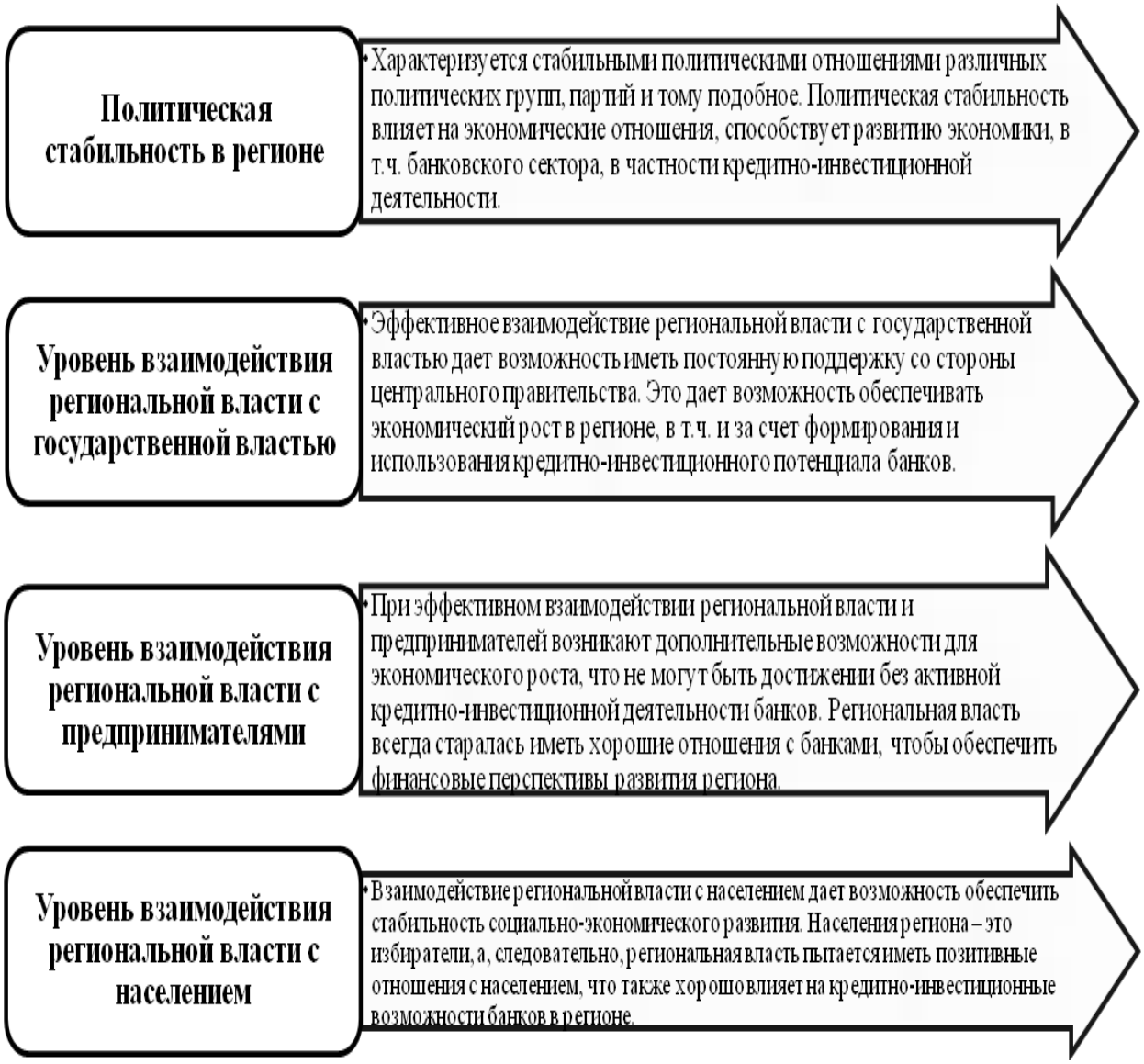


Рис.1.3. Политические особенности, влияющие на кредитно-инвестиционную деятельность региональных банков Украины

Социальные особенности (рис.1.4).



Рис.1.4. Социальные особенности, влияющие на кредитно-инвестиционный потенциал коммерческих банков в регионах Украины

Демографические особенности.

1. Плотность населения на территории региона. В ситуации, когда население расположено равномерно на территории региона, то банки создают филиалы и отделения более равномерно, следовательно, кредитно-инвестиционный потенциал используется более равномерно. Но в большинстве регионов население концентрируется в больших городах и около них. Так, в селах и поселках нет банковских отделений.

2. Количество и удельный вес трудоспособного населения. Наличие такого населения разрешает формировать и использовать кредитно-инвестиционный потенциал путем доходов, которые трудоспособное население может заработать собственными силами.

3. Половозрастной фактор. Влияет на заинтересованность населения относительно использования кредитов. Население в возрасте 25-60 лет влияет на развитие кредитно-инвестиционной деятельности. При чем мужчины более склонны к сбережениям и использованию кредитов как на потребительские цели, так и для предпринимательства.

4. Удельный вес местного и сельского населения. Местное население имеет больше доходов, больше расходует средств. Поэтому регионы, где превалирует местное население более эффективны, чем регионы с сельским населением.

5. Уровень образования, квалификации и профессиональные особенности. Население с высшим образованием более склонно к кредитам.

6. Уровень прироста (сокращения) населения. Банки имеют возможность увеличивать кредитно-инвестиционную деятельность в перспективе с ростом населения и наоборот.

7. Уровень механической миграции населения. Отток населения негативно влияет на кредитно-инвестиционную деятельность, а именно уменьшает ее.

Финансово-экономические особенности (рис. 1.5, с.37).

Все указанные особенности значительно влияют на кредитно-инвестиционный потенциал. Наибольшее влияние оказывают политические, финансово-экономические и организационно-управленческие особенности.

Таким образом, для осуществления эффективной кредитно-инвестиционной деятельности необходимо учитывать особенности регионов, которые напрямую влияют на функционирование банковских институтов.

1.3. Финансирование с целью стимулирования инновационной деятельности предприятий

Задача обеспечения долговременного и стабильного экономического развития является одной из ключевых во многих странах мира. Т.е. главной целью становится увеличение производства товаров, улучшение качества товаров и оказания услуг, а, следовательно, повышение уровня жизни населения. Достижение поставленных целей существенно зависит от инновационной деятельности предприятий и государственного регулирования данной отрасли. Инновационная политика предприятий, прежде всего, должна быть направлена на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий и на расширение сбыта отечественных товаров [26].

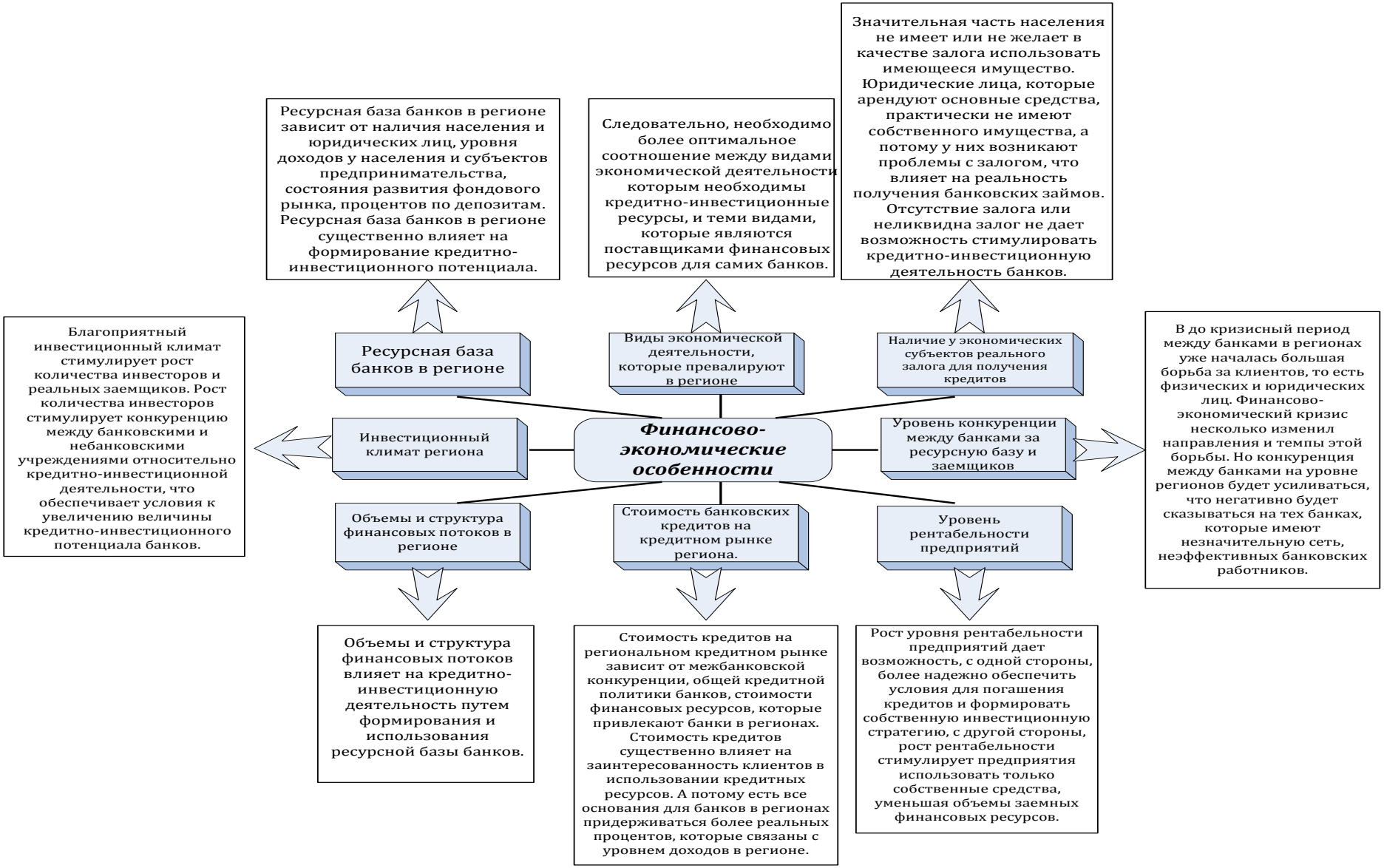


Рис.1.5. Финансово-экономические факторы влияния на кредитно-инвестиционную деятельность банков в регионах Украины

В Украине развитие инновационной деятельности предприятий крайне осложнено тем, что прежняя система управления инновациями оказалась неприспособленной к новым условиям хозяйствования. В сложившейся ситуации наблюдается спад инновационно-инвестиционной активности, который в значительной мере превосходит темпы снижения экономического развития. Для нормализации темпов экономического развития государства необходимо прибегнуть к стимулированию инновационной деятельности и активизировать инновационно-инвестиционные процессы.

Многие ученые посвящали свои следования проблеме инновационной деятельности, среди них необходимо отметить научные работы следующих исследователей: А. И. Амоша, В. С. Антонюк, П. Т. Бубенко, О. А. Салихова, Л. А. Федулова, Н. Д. Чала и другие.

Как известно, роль инноваций в экономическом развитии любого государства в современном мире велика. Стабильное инновационное развитие способствует повышению конкурентоспособности экономики, а также влияет на уровень жизни в государстве. В этой связи развитие инновационной деятельности является одним из общенациональных приоритетов. Влияние инноваций на темпы экономического роста сложно отрицать. По данным Всемирного экономического форума [27], можно выделить следующие стадии роста экономики страны за счет факторов конкурентоспособности:

1) рост за счет базовых факторов (рост числа экономических институтов, улучшение инфраструктуры, наличие макроэкономических связей, улучшения в области базового образования и конкурентоспособности);

2) рост экономики за счет усиления эффективности (расширение рынков сбыта, повышение обеспеченности технологиями, развитие финансового рынка, содействие развитию высшему и профессиональному образованию);

3) рост экономики за счет инноваций (разработка и использование новых бизнес-технологий, инновационной продукции, услуг). На данной стадии экономического роста поддержка высоких доходов населения возможна только за счет инноваций.

По данным Всемирного экономического форума [27], переход от второй к третьей стадии происходит в том случае, если ВВП в среднем на душу населения за год превышает 9-17 тыс. долл. США. Т.к. в ближайшем будущем нет обоснований полагать, что произойдет переход Украины на третью стадию, то для решения данной проблемы представляется возможным анализ и исследование вопросов финансирования и стимулирования инновационной деятельности.

Отечественные предприятия имеют ограниченные финансовые возможности, что обусловлено отсутствием собственных финансовых ресурсов. В значительной мере такая ситуация сложилась из-за низкой конкурентоспособности продукции, низкой рентабельности продаж, дороговизны заемных средств в условиях нестабильной экономической ситуации и инфляционных процессов. Неразвитость финансового сектора, в свою очередь, сдерживает инновации, а также становится преградой для экспортной деятельности предприятий. В сложившейся ситуации одной из важнейших социально-экономических задач государства становится развитие системы стимулирования создания инновационных разработок, а также повышение эффективности использования инноваций в

производстве с целью повышения уровня конкурентоспособности продукции на внутреннем и мировом рынках [28].

Государственное стимулирование инновационной деятельности можно разделить на следующие группы стимулов: прямые и косвенные.

Прямое стимулирование инновационной деятельности включает в себя непосредственное финансирование исследований и разработок конкретных инновационных проектов за счет средств государственного бюджета или внебюджетных фондов, а также предоставление грантовой помощи как производителям (предприятиям), так и разработчикам (научному персоналу). Осуществление инновационных проектов или выпуск инновационной продукции по государственным заказам также представляется возможным отнести к мерам прямого стимулирования. В рамках правительственных программ финансовые ресурсы распределяются двумя методами: прямо в целевые предприятия через инвестиционные фонды, которые находятся под государственным управлением, а также через организации, которые занимаются присуждением грантов (данные методы получили название программно-целевых) либо опосредованно – через специально отобранных посредников, в роли которых могут выступать инновационные фонды, фонды венчурного капитала, организации по трансферу технологий и инкубаторы (административные методы) [29].

Косвенное стимулирование состоит в создании благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности, которые предполагают предоставление финансовых, экономических или административных преимуществ для инноваторов.

Меры косвенного стимулирования также условно можно разделить на две группы мер: финансово-экономическое стимулирование и создание организационно-правовых условий [30].

Первая группа мер включает:

политику в области ценообразования, т.е. снятие ограничений при формировании цены на инновационную продукцию или услугу, или наоборот, установление предельных цен на сырье и материалы, которые используются при производстве инновационной продукции. К данной группе мер можно отнести списание инновационных расходов на себестоимость продукции в пределах установленных норм;

налоговую политику, которая состоит из широкого арсенала мер, представленного налоговыми скидками, вычетами, изъятиями, кредитами, налоговыми каникулами, направленными на снижение налоговой нагрузки предприятия-инноватора;

амортизационную политику, которая направлена на стимулирование модернизации основного капитала посредством предоставления более широких возможностей ускорения или замедления отнесения сумм инвестиционных расходов на себестоимость путем использования инвестиционного вычета или методов нелинейного начисления амортизации;

таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности, которая направлена на стимулирование экспорта инновационной и высокотехнологичной продукции, создание особых льготных условий при ввозе высокотехнологичного зарубежного оборудования, используемого при создании инноваций, а также на защиту внутреннего рынка с помощью установления особых ввозных тарифов или использования нетарифных мер, таких как сертификация, квотирование, лицензирование и т.д. (как пример, квотирование

импорта по определенным видам инновационной продукции с целью создания конкурентах преимуществ для отечественных товаров) [31].

Отдельно в финансово-экономическом стимулировании необходимо выделить такие меры, как политика в области заработной платы и содействие занятости в научно-инновационной сфере.

Ко второй группе мер возможно отнести содействие развитию благоприятной инновационной инфраструктуры, разработку более совершенного законодательства в инновационной и инвестиционной сферах, формирование и реализацию государственных инновационных программ, а также повышение уровня правовой защиты интеллектуальной собственности.

Косвенные стимулы имеют ряд преимуществ сравнительно с прямыми методами:

обеспечивают автономность частного сектора, а также экономическую ответственность за выбор направлений разработок и их реализацию;

не создают искусственно поддерживаемого государством рынка инноваций, которые не всегда являются эффективными;

реализация косвенных методов намного меньше перегружена бюрократическими преградами, чем прямые методы;

льготы, которые получают компании, являются результатом их собственных усилий;

обеспечивают единый подход к стимулированию инновационной деятельности в разных секторах экономики.

Косвенные методы стимулирования в условиях развивающейся экономики и нестабильной экономической ситуации являются более действенными и эффективными. Во многом это зависит от того, что косвенное стимулирование не

требует значительных бюджетных затрат в сравнении с прямым финансированием, и от того, что оно может охватить намного больший круг инновационных субъектов [32].

Как свидетельствует зарубежная практика, при высоком уровне инфляции ведущая роль отводится таким рычагам косвенного стимулирования, как налоговые льготы, кредит, процентные платежи по кредиту, страхование, амортизационные отчисления. Степень стимулирующего влияния данных типов финансовых рычагов во многом зависит от состояния совокупного спроса и предложения в экономической системе, а также от существенных различий этих инструментов между собой.

Идеального источника финансирования инноваций не существует, т.к. каждый из них обладает определенными преимуществами и недостатками. Например, при наличии высокого срока окупаемости инноваций отвлечение значительных объемов прибыли может замедлить производственный процесс. Использование же банковских кредитов для финансирования долгосрочных проектов является слишком дорогим решением (особенно в постоянно изменяющейся финансовой ситуации), а рынок венчурного финансирования недостаточно развит. Поэтому возникает необходимость в обеспечении комплексного характера финансового стимулирования инновационной деятельности, который состоит в том, чтобы предприятие-инноватор могло получать помощь и государственную поддержку (в прямом или косвенном виде) на каждом этапе инновационного процесса вплоть до коммерциализации инновационного проекта (рис. 1.6).

Данный механизм позволяет получить предприятиям поддержку на всех этапах инновационной деятельности, что послужит фактором развития финансовой системы государства, а также фактором экономического роста

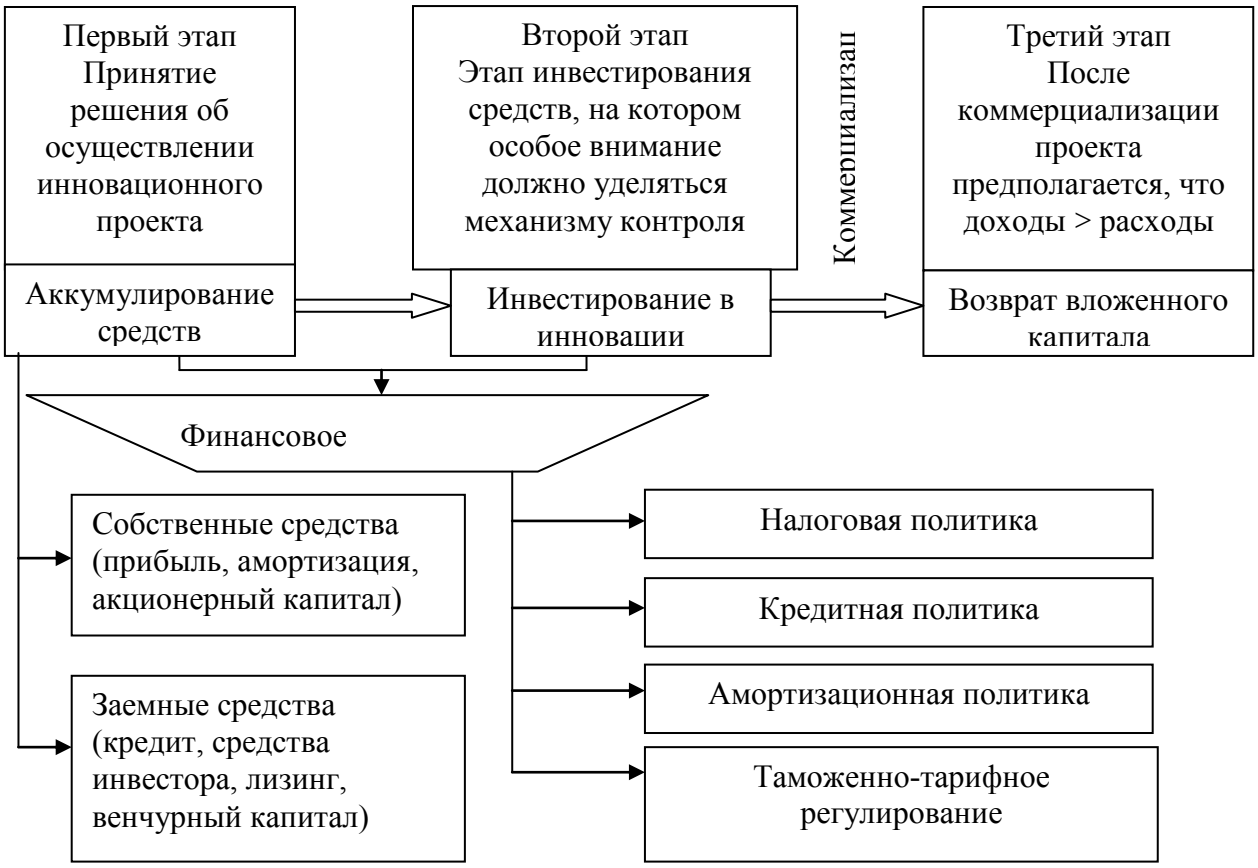


Рис. 1.6. Механизм финансирования инновационной деятельности предприятий

Данные Государственного комитета статистики Украины показывают, что главным фактором, который препятствует инновационной деятельности на украинских предприятиях, является ограниченность финансирования (которую отметили 44% исследуемых предприятий). Кроме того, внедрению промышленных инноваций препятствовали следующие факторы: низкая квалификация персонала предприятия (3,4% опрошенных), отсутствие способности у руководителей дать адекватную оценку новым технологиям (4,9%), организационно-правовые проблемы (5,2%) и ограниченная научно-техническая поддержка со стороны других организаций (4,2%) [33].

Следовательно, можно говорить о том, что механизмы стимулирования инновационной деятельности должны быть

направленными на финансовое обеспечение инноваций, а также развитие и повышение квалификации кадрового потенциала.

Итак, инновационная деятельность играет важную роль в содействии социально-экономическому развитию государства и обеспечивает его экономическую стабильность, а также оказывает существенное влияние на развитие национальной науки и техники.

Ограниченный доступ к внешнему финансированию, который обусловлен недостаточным развитием финансовой системы государства, значительно сдерживает внедрение инноваций, а также становится преградой для экспортной деятельности. Данная ситуация является особенно актуальной для Украины, поскольку она является страной с догоняющим типом развития экономики и нуждается в инвестициях в современное производственное оборудование с целью наибольшего использования фактора стоимости рабочей силы как конкурентного преимущества. В этой связи одной из ключевых социально-экономической задач страны на данный момент является улучшение эффективности использования научных разработок в производстве и стимулирование инновационного развития путем применения комплексной системы стимулов.

1.4. Сущность сбережений населения и их роль в формировании инновационной экономики

Мировой опыт показывает, что существенным условием роста в экономике является возможность оперативного привлечения свободных денежных средств населения, их аккумуляции и использования в качестве инвестиций с целью дальнейшего направления в производственную, инновационную и социальную сферу. В целом, сбережения населения должны стать важнейшим ресурсом для финансирования любой сферы деятельности. Будущее страны и ее статус как великой державы зависят от модернизации экономики на современной технологической основе. На передний план выдвигается проблема обеспечения устойчивого экономического, что требует все больших усилий. Поэтому особенно остро стоит вопрос о поиске инвестиционно-инновационного механизма, чтобы дать мощный импульс развитию реального сектора экономики.

Инновационный характер экономики ведущих стран мира тесно сопряжен с бурным развитием информационных технологий, с информационной революцией. Последняя нашла выражение в появлении «новой экономики». Под инновациями мы понимаем изменения, происходящие в сфере производства и потребления, а также в экологической среде в результате внедрения новаций; трансформацию научных идей, изобретений в реальные экономические процессы, в ходе которых меняется сам человек, его потребности и способности, окружающая его среда.

В инновационной экономике господствует принципиально иной, нежели в индустриальном обществе, принцип хозяйствования. Его суть состоит в радикальной смене источников

нововведений, а, следовательно, и экономического роста. Главным источников инноваций становятся наука и образование, где более остро стоит вопрос финансирования инновационного процесса и поиск новых ресурсов.

Исследованием роли сбережений населения в общественном развитии, отношений интеллектуальной собственности и ее места в системе экономических отношений, применения сбережений населения для финансирования экономического развития отражены в работах зарубежных и отечественных ученых, таких как: Дж. Хикс [34], Я. Корнаи [35], Н. Геронина [36], Ю. И. Кашин [37], В. Бутаков [38], Я. Елканова [39], О. Ватченко [40], С. Чувакова [41], Д. Ковалёва [42], Н. Аббас [43].

Однако, не смотря на методологическую значимость и научный интересе к проблематике формирования капитала в инновационной экономике остается немало нерешенных вопросов. Более глубокой теоретической проработки требуют вопросы анализа места и роли сбережений населения в инновационном воспроизводстве.

На динамику инновационного развития в экономике государства накладывается множество процессов, связанных с особенностями формирования рыночной инфраструктуры, поведения хозяйствующих субъектов, государства, населения. Активизация инвестиционных процессов в отечественной экономике непосредственно связана с формированием институциональной среды, благоприятной для всех участников инвестиционной деятельности.

Одним из явных источников для финансирования реального сектора экономики могут выступать частные сбережения граждан. И если финансы компаний и государственных структур можно контролировать и они активно вовлекаются в инновационный

процесс, то привлечение инвестиций населения в организованную систему проблематично в результате недоверия со стороны граждан, что и обусловило высокую актуальность этой проблемы в наше время.

Целью исследования является теоретическое обоснование и выявление сущности сбережений населения как главного инвестиционного ресурса для государства и его роль в формировании инновационной экономики.

Рыночные преобразования экономики вызывают необходимость формирования новой инновационной модели хозяйствования, объединяющей воедино интересы всех участников этого процесса, адекватной новым условиям рыночных отношений. В ее основе лежит качественное изменение роли и значения сбережений населения, выступающих в рыночной экономике важнейшим финансовым ресурсом. На сегодняшний день для экономики нашей страны наиболее актуальной является проблема дефицита свободных ресурсов, необходимых для финансирования модернизации и новых проектов. В то время когда государство организует поиск источников финансирования для инвестиционных потребностей, пытается привлечь иностранный капитал, остается невостребованным имеющийся мощный и реальный финансовый потенциал, сосредоточенный у населения.

Ограниченный поток иностранных инвестиций, направляемый в русло высокодоходных сфер деятельности, не в состоянии обеспечить динамичный инвестиционный рост, решить проблемы социальной направленности в экономике.

При этом инвестиционный потенциал самого массового экономического агента – населения практически оказываются не вовлеченным в воспроизводственный процесс. В результате значительная часть сбережений выбывает из экономического

оборота (утечка капитала за рубеж) или омертвляется в виде наличных рублевых и валютных накоплений [36].

Формирование гибкой, устойчивой модели реальной трансформации сбережений населения не только как ресурс экономического роста, но и как финансовый источник повышения качества жизни населения – одна из важнейших и чрезвычайно сложных задач экономических реформ в государстве. В связи с этим проблема стимулирования инвестиционной активности населения - это не только тактическая, но и стратегическая задача социально-ориентированного государства.

Сбережения домашних хозяйств являются важной макроэкономической категорией, они включены в финансовые отношения и финансовую систему с одной стороны; с другой стороны, связаны с проблемами распределения ВВП на потребление и накопление, использования доходов домашних хозяйств, т.е. включены в систему отношений общественного воспроизводства.

Современные исследователи рассматривают этот вопрос шире. В развитие сложившихся теоретических положений о роли и месте сбережений населения в экономической системе, современные авторы показывают, что в них присутствуют элементы, формирование которых имеет существенные особенности. В дополнение к традиционным мотивам выделяются некоторые новые ориентации, связанные с особенностями развития переходной экономики. К примеру, Я. Корнай, повторяя ряд традиционных интерпретаций, связывает формирование структуры сбережений с рядом дополнительных экономических причин:

накопление средств на случай болезни, безработицы, а также на старость в той степени, в которой государство снимает свои обязанности в этой области;

накопление оборотного капитала для новых и частных предприятий (включая не только зарегистрированные, но и действующие в нелегальном бизнесе);

накопление для приобретения дорогостоящих товаров длительного пользования [35, с. 6].

Дж. Хикс отмечал, что «сбережения не есть, строго говоря, разница между доходом и расходом, это разница между доходом и потреблением». [34, с. 294].

Ю. И. Кашин определяет сбережения как средства, за которыми стоят реальные потребности, удовлетворяемые в процессе осуществления сложного единства интересов текущего и будущего потребления [37]. Решения домашних хозяйств о формировании сбережений и способах их инвестирования являются важным фактором стабильного и устойчивого экономического развития любой страны, приобретая особое значение в условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики. Социально-экономический прогресс любого общества обеспечивается объемом и структурой реальных инвестиций. Однако в экономической системе рыночного типа этот прогресс опосредован финансовыми инвестициями, с помощью которых происходит перелив капитала и создается механизм привлечения инвестиций в экономику. Фондовый рынок и банковская система представляют собой два взаимосвязанных сектора экономики, обеспечивающих трансформацию сбережений в инвестиции. Домашние хозяйства в развитых странах являются важнейшим поставщиком инвестиционных ресурсов, а экономическая природа сбережений домашних хозяйств, выполняющих различные социально-экономические функции, проявляется, прежде всего, через трансформацию их в инвестиции. Вместе с тем значительная часть сбережений граждан не вовлекается в инвестиционный

процесс и тезаврируется в виде наличных денег. Домашние хозяйства в современных условиях выступают не только как потребительская ячейка общества, но и выполняют важнейшие социально-экономические функции, обусловливая тот факт, что решения об использовании своего дохода принимают исходя не столько из экономических, сколько из социальных целей. Достижение экономических целей чаще всего направлено на более полную реализацию социальных целей: обеспечение старости, создание лучших стартовых условий для последующих поколений. Сбережения для домашних хозяйств служат не только средством преодоления ограниченности дохода для удовлетворения потребностей и увеличения потребления в будущем, но и являются своеобразным «стабилизатором», который защищает домашнее хозяйство.

Сбережения домохозяйств играют очень важную роль в экономических процессах, ведь они являются основным источником инвестиций, которые определяют развитие экономики страны. В то же время рост сбережений, кроме экономического, имеет также важное социальное и политическое значение, поскольку способствует повышению жизненного уровня населения и его социальной защищенности, формированию среднего класса в обществе и усилением ню его финансовой независимости.

Уровень жизни населения в значительной степени зависит от уровня доходов, величины расходов и объемов сбережений домохозяйства. Домохозяйство в процессе своей экономической деятельности сталкивается со следующими основными рисками [38, с. 72]:

риск потери дохода;

риск возникновения непредвиденных расходов;

риск потери сбережений.

Вместе с тем, домашние хозяйства принимают разнообразные финансовые решения в зависимости от степени риска.

Таким образом, стратегии сбережения можно классифицировать склонностью домашних хозяйств к рискам. Итак, следует выделить:

стратегию «минимизации рисков»;

стратегию «максимизации доходов от использования средств»;

стратегию «сочетание надежных и рискованных форм сбережений».

Попутно отметим, что каждый индивид, независимо от уровня доходов, имеет разнообразную склонность к риску.

Стратегия «минимизации рисков» предусматривает низкую склонность домохозяйства рисковать и допускает размещения средств в наиболее надежные инструменты рынка сбережений.

В то же время, с ростом доходов появляется возможность использования еще двух видов стратегий сбережения.

Стратегия «максимизации доходов от использования средств» предполагает высокую способность домохозяйств рисковать, то есть речь идет об инвестициях в относительно рискованные и высокодоходные инструменты рынка сбережений.

Стратегия «сочетание надежных и рискованных форм сбережений» определяет вложения части средств в надежные инструменты привлечения сбережений, части - в инструменты, которые потенциально способны принести высокий доход. В зависимости от способности рисковать соотношение этих долей может меняться.

Однако указанную стратегию целесообразно использовать, если у домохозяйства относительно высокий доход: есть

дополнительные средства, которые можно вложить в целях получения дохода.

В рыночной экономике существует большое количество доступных форм вложения сбережений и неограниченное свобода их выбора. Основными критериями, определяющими накопительное поведение населения, является доходность, безопасность и ликвидность их сбережений.

Наиболее распространенными среди домохозяйств являются следующие виды сбережений: банковские депозиты, валюта, паевые инвестиционные фонды, ценные бумаги, недвижимость, драгоценные металлы, вклады в кредитные союзы и негосударственные пенсионные фонды [38, с. 80].

Потребность экономить деньги следует из системы мотивов их образования, руководствуясь которыми домохозяйства принимают решение об аккумулировании части текущего дохода. Этими мотивами могут быть: [39]

покупка товаров и услуг, оплата которых превышает существующий в данный момент объем денежных средств (приобретение дорогостоящих товаров длительного пользования, покупка недвижимости, организация летнего отдыха, затраты на образование). Этот мотив обусловлен тем, что уровень доходов населения в большинстве случаев накладывает ограничения на степень возможного удовлетворения постоянно растущих потребностей, чем и определяется невозможность накопления денег для покупки необходимых товаров и услуг. Это противоречие и является внутренней основой развития инвестиций, выраженное в стремлении преодолеть ограничивающие денежные рамки для удовлетворения потребностей;

предупредительный мотив формирования сбережений, который выражается в том, что потребитель не полностью тратит

текущий доход, а создает страховой резерв на случай неожиданного падения доходов или экстренных расходов, то есть создает денежные резервы на непредвиденные случаи;

мотив создания денежных ресурсов в случае помощи родителей детям - в основном при создании ими семей, покрытие расходов, связанных с соблюдением обычаев и традиций (свадьба, крестины), а также расходов на образование;

«амортизационный» мотив, который выражается в том, что в определенный момент времени домохозяйство обладает ранее приобретенными материальными благами. Стоимостная оценка этих благ, как правило, снижается в процессе их потребления (товары длительного пользования). В этом случае сбережения создаются в качестве своеобразного амортизационного фонда для обновления физически и морально устаревшего имущества [40, с. 36];

пенсионный мотив - заключается в том, что сбережения создаются ради сохранения привычного уровня и структуры потребления после выхода на пенсию. Существование данного мотива объясняется тем, что уровень пенсионных выплат существенно ниже уровня дохода работающего человека. Сбережения, сформированные под влиянием пенсионного мотива, представляют особый интерес в качестве инвестиционного ресурса, поскольку имеют долгосрочный характер и направляются на потребительские нужды только в крайних случаях;

мотив комфортности, который побуждает осуществлять сбережения для удобства и спокойствия, чтобы сформировать запас ликвидных средств, чувствовать себя увереннее и иметь возможность удовлетворять свои потребительские потребности в любой момент;

инвестиционный мотив, под влиянием которого сбережения формируются ради получения прибыли;

сбережения по привычке, то есть сбережения осуществляются просто ради глубоко укорененной привычки экономить.

К основным факторам, определяющим современный накопительный процесс, относят:

политическая и экономическая стабильность государства, социально-экономическая ориентация ее политики. Этот фактор оказывает влияние на уровень сбережений граждан [38, с. 71];

финансовая стабильность государства. Этот фактор изменяет структуру сбережений и осуществляет двоякое воздействие: увеличивает размеры организованных (банковских) сбережений и уменьшает объемы неорганизованных (латентных) сбережений. Суммарный объем сбережений уменьшается, поскольку исчезает необходимость компенсации потерь доходов от инфляции, создание резервов для преодоления возможных финансовых проблем, снижаются инвестиционные риски и появляются новые возможности для предпринимательской деятельности;

демографическая ситуация (возрастная структура и пол населения страны, состав семьи, продолжительность жизни, уровень рождаемости);

инфраструктурно-рыночные особенности стереотипов потребления и сбережения, которые сложились в данной стране, регионе и т.д. Здесь играют большую роль реклама новых товаров и услуг, эффект демонстрации потребительских стандартов средствами массовой информации, а также наличие гибких финансовых инструментов (на порядок, кредита), которые позволяют удовлетворить потребность в жилье, отдых и тому подобное;

культурно-исторические и природно-климатические особенности структуры потребления, а следовательно и сбережения. Так, в странах с более суровым климатом в структуре потребления имеют особые статьи расходов, связанные с поддержкой теплового баланса жилья и нежилых помещений, необходимостью покупки сезонных видов одежды, калорийного питания и т.д.

Еще одним фактором, определяющим объемы и форму сбережений, являются темпы инфляции: при высоких темпах инфляции уровень организованных сбережений уменьшается, поскольку население предпочитает хранить свои сбережений в их наиболее ликвидной форме - наличной.

Указанные факторы оказывают комплексное воздействие на выбор организованной формы сбережений, мобилизация и размещения которых проводит банковская система, или небанковские финансово-кредитные учреждения, которые согласно законодательству имеют право осуществлять операции по привлечению средств населения и их размещения. От размещения средств в финансово - кредитные учреждения населения получает доходы в виде процентов и дивидендов.

Следует отметить, что выбор организованной формы сбережений препятствуют следующие обстоятельства:

уровень ставки по срочным банковским вкладам может обеспечить только отрицательную доходность по размещенным в них средствах;

уровень надежности отдельных банков и всей банковской системы вызывает недоверие населения;

финансовый рынок не развит, на нем отсутствуют достаточно ликвидные, доходные, надежные, доступные домашним хозяйствам инструменты и т.д. [38, с. 71];

низкий уровень финансовой грамотности населения;

недоступность финансовой информации.

В такой ситуации домохозяйства часто выбирают еще одну организованную форму сбережений, которая называется квазисбережения, которые домохозяйства вкладывают в покупку материальных активов: драгоценных камней и металлов, антиквариата, картин и других материальных объектов. Это позволяет сохранить сбережения от обесценивания или получить дополнительный доход.

В условиях постиндустриального общества формируется и развивается новый тип экономики, которая различными авторами определяется как «экономика, основанная на знаниях», «креативная экономика», «экономика знаний», «интеллектуальная экономика», «инновационная экономика» и т.п. Причем, общим для всех этих типов экономик является то, что основным ресурсом социально-экономического развития и роста является масштабное использование новейших научных знаний, инновационных технологий и инноваций в общественном производстве.

Существуют различные точки зрения на содержание понятия «инновационная экономика». Одни авторы характеризуют инновационную экономику как экономику общества, основанную на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Инновационная экономика выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, ибо производство, не опирающееся на

новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным. Другое определение инновационной экономики характеризует ее как тип экономики, в которой прибыль создается не за счет материального производства (индустриальная экономика) и не за счет концентрации финансовых центров. Инновационная экономика позволяет генерировать избыточный поток инноваций, постоянно задавая следующую планку в технологическом соревновании. Изучение литературных источников показало, что современные исследователи нередко отождествляют понятие инновационной экономики с понятиями, как «экономика, основанная на знаниях», «креативная экономика», «информационная экономики», «экономика знаний». Теоретические исследования показали, что до настоящего времени в экономической теории категория «экономика знаний» имеет не одно значение [41, с. 36].

Прежде всего понятие «экономика знаний» включает в себя элементы, относящиеся к одному из секторов народного хозяйства, в котором происходит и производство, и обработка знаний, и управление ими. Однако по мере увеличения «сектора знаний», в условиях наибольшего экономического роста, достигаемого за счет научных исследований и инноваций, с ростом образованности населения, у термина «экономика знаний» появилось другое значение, ставшее впоследствии более употребляемым.

Поэтому, экономическое будущее страны и ее статус зависят от внедрения инноваций. Технический и научный прогрессы, осуществлялись долгое время параллельно, в инновационной экономике сливаются в единый научно-технический прогресс. Причем ведущим становится именно научный прогресс, наука как источник новых знаний, открытий, изобретений, а, следовательно, и инноваций. Остро становится вопрос и финансировании

инвестиционного прогресса, поэтому привлечение сбережений населения могут стать полноценным финансовым ресурсом. Основным предназначением инновационной экономики является становление современной формы жизнедеятельности человека и общества, которую мы называем человеческим капиталом.

Инвестиционная активность населения определяется с одной стороны общими макроэкономическими условиями жизни, с другой – уровнем развития инфраструктуры инвестиционного рынка, в том числе инновационных проектов. Именно в этих направлениях и необходимо принятие мер для стимулирования процесса трансформации сбережений в инвестиции на инновационное развитие.

Первое направление мер должно касаться развития инвестиционного потенциала домашних хозяйств посредством улучшения макроэкономической среды.

Государство должно быть заинтересовано в создании благоприятной среды для развития эффективной инновационной экономики. В этих целях государство должно обеспечить все необходимее объективные политические, правовые, организационные и экономические предпосылки для развития инновационной экономики, стержнем которой является постоянное воспроизводство и внедрение в производство новых знаний.

Обобщение практического опыта экономически развитых стран с инновационной экономикой показывает, что весомая роль в этих процессах принадлежит государству и той новационно-технологической политике, которое оно проводит. Современная новационно-технологическая политика рассматривается как деятельность государства, направленная на формирование необходимых условий и предпосылок для всестороннего развития креативного класса в постиндустриальном обществе и эффективной

инновационной экономики, целью которой является удовлетворение общественных потребностей на принципах гуманизации и культурных ценностей.

Современная новационно-технологическая политика должна носить комплексный характер, то есть учитывать как текущие, так и будущие проблемы, которые необходимо спрогнозировать на основе анализа современных инновационных, экономических, социальных и экологических процессов. Она должна носить более глубокий глобальный характер. Стержнем новационно-технологической политики, осуществляемой государством в постиндустриальном обществе, должна быть система мероприятий, обеспечивающих прогрессивные структурно-технологические сдвиги в экономике, позволяющих создавать конкурентоспособный продукт. Основными направлениями современной новационно-технологической политики является разработка и внедрение нанотехнологий, генная инженерия, мультимедийные интерактивные информационно-коммуникационные системы, высокотемпературная сверхпроводимость, космическая техника, тонкая химия, компьютерное моделирование и проектирование, электронная промышленность, вычислительная, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги, где одним из источников финансирования могут быть привлеченные сбережения домохозяйств [42].

Таким образом, в современных условиях экономики крайне необходима разработка и внедрение действенных и эффективных механизмов привлечения сбережений населения в экономические процессы, а именно в инновации, которые обуславливают

стабильный рост экономики страны и ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Наиболее приоритетными направлениями являются:

институциональный (становление и стремительное развитие, кроме разветвленной сети банковских учреждений, различных небанковских финансово-кредитных институтов: кредитных союзов, негосударственных пенсионных фондов, институтов совместного инвестирования и т.д.);

инструментальный (расширение перечня финансовых услуг и продуктов, предоставляемых частному инвестору, а также выработки новых инвестиционных инструментов, создание надлежащих условий для диверсификации вложений домохозяйств, в том числе информирование и привлечение в инновационные проекты);

гарантийный (совершенствование действующего законодательства относительно гарантирования вкладов физических лиц с учетом зарубежного опыта, а также защита и поддержка конкурентных позиций отечественных финансово-кредитных учреждений относительно аналогичных учреждений-нерезидентов на отечественном рынке, поскольку вхождение в финансовую систему иностранных владельцев и иностранного капитала затрудняет процесс прогнозирования и контроля за эффективностью их функционирования) [43, с. 29];

образовательно-информационный (создание условий для получения гражданами необходимых знаний основных тенденций и особенностей функционирования финансового рынка, а также доступных рядовому инвестору источников получения необходимой финансовой информации).

Поэтому, перечисленные выше меры законодательного, организационного и образовательного характера способствуют

активизации финансового поведения населения и привлечению их к деятельности на финансовом рынке.

1.5. Инновации в финансировании учреждений высшего образования

Под влиянием изменений, произошедших в последние годы в зарубежных странах продолжаются дискуссии по поводу отношений между государственными и различными типами негосударственных форм финансового обеспечения учреждений образования для реализации права на получение различных форм и уровней образования.

По мнению Х. Г. Хофманна, эксперта проекта ДЕЛФИ: «образование является основным фактором для изменения сильного национально ориентированного общества в общество более открытое внешнему миру и ориентированное на новые технологии и знания» [44, с. 35]. Этот фактор является основным для всех стран мира. Признавая его приоритет в целом, высказываются различные мнения и формируются разные модели финансового обеспечения образования.

Инновационные модели и стратегические направления финансового обеспечения доступного для всех образования в условиях капиталистического или посткапиталистического общества основаны на теории системы, при которой положение человека в обществе определяется его способностями. Такая система открывает поле деятельности для энергичных, трудолюбивых и талантливых индивидуумов из всех слоев общества.

В развитых капиталистических странах основной целью всех форм обучения является воспитание образованного человека как символа общества и выразителя его стандартов.

Политика финансового обеспечения становится решающим элементом управления образованием через использование внутренних элементов рынка.

Новая система финансового обеспечения образования представляется основной составляющей гибкой, динамичной и ориентированной на талантливых индивидуумов системы образования, тесно связанной с новыми рыночными инициативами и открывающая возможности для получения образования на протяжении всей жизни.

Основной аспект изменения политики финансового обеспечения образования заключается не только в равенстве начальных возможностей, но также и результатов. Новыми источниками могут стать налоги с предприятий и других организаций, не подготовленных к обучению индивидуумов.

Теоретической базой для этого направления занимаются Европейский исследовательский институт профсоюзов Европы, находящийся в Брюсселе, специальный Совет исследовательского института профсоюзов Германии, так называемый Исследовательский центр профсоюзов работников образования Германии во Франкфурте.

Рассматриваемые модели финансового обеспечения образования - результат осмысления исследователями, политиками и представителями образовательных учреждений, - отражают объективные тенденции в развитии общества, изменении приоритетов в источниках финансового обеспечения образования в целом, и в первую очередь, высшего образования, в частности.

Новые модели иного распределения расходов на нужды образования со стороны правительства, региональных и муниципальных администраций являются ответом государства на вопрос, каким образом, сократив бюджетное ассигнование, сохранить возросшие требования к образованию, предлагаемому государственными и частными учебными заведениями, а также центрами подготовки на предприятиях.

Несмотря на значительные абсолютные и относительные показатели расходов на образование во всех странах существует проблема недостаточности финансового обеспечения высшего образования.

По мнению Д. Брюса Джонстоуна (профессора высшего образования в университете штата Нью – Йорк, Буффало, директора Центра сравнительных и глобальных исследований в сфере образования, а также директора Международного проекта по сравнительному финансированию и доступности высшего образования): «...почти везде высшее образование сталкивается с жесткой экономией: неравномерным, но, тем не менее, неослабевающим ухудшением финансового положения большинства университетов и других учреждений высшего образования, в особенности в той степени, в которой они зависят от правительственных или налоговых поступлений» [45, с.93].

Затраты на студента (или на единицу) в высшем образовании в мире имеют тенденцию к росту в связи с увеличивающимся вкладом относительно дорогостоящего труда, дорогого оборудования (научного оборудования, вычислительной техники и библиотечных фондов), а также затрат на проживание студента. Настоящей причиной режима жесткой экономии является процент увеличения этих затрат на протяжении времени. Ни экономия, ни вливание средств, которые обычно сокращают затраты на единицу

в крупной, производящей экономике, не останавливают рост затрат в высшем образовании.

Это – хорошо известное «затратное заболевание», или тенденция к повышению относительных затрат в секторах интенсивно использующих рабочую силу и продуктивный иммунитет, таких как здравоохранение, образование, большинство услуг, а также искусство [45].

В целом высшее образование в большинстве стран почти наверняка будет и в будущем сталкиваться с ростом экономии вне зависимости от стратегии изменения естественной траектории затрат, государственных поступлений или того и другого. Это явление присуще как бедным, так и богатым странам.

Для многих университетов в странах ОЭСР характерна жесткая экономия в сфере высшего образования даже при достаточно серьезном уровне (в сравнении с остальным миром) государственных расходов на образование (табл. 1.4) [46].

Таблица 1.4

Источники доходов высших учебных заведений, % [47, с. 198]

	Государственное финансирование	Плата за обучение	Другие источники
Австралия	88,0	2,1	9,9
Франция	89,5	4,7	5,8
Германия	68,5	—	31,5
Япония	42,0	35,8	22,2
Нидерланды	80,0	12,0	8,0
Норвегия	90,0	–	10,0
Испания	80,0	20,0	–
Великобритания Университеты Политехникумы	 55,0 72,4	 13,7 16,2	 31,3 11,4
США государственные вузы негосударственные вузы	 59,0 20,0	 14,0 38,0	 27,0 42,0
Канада	70 – 85	11,0	19 – 4,0

Все более высокий процент населения в большинстве стран стремится к получению высшего образования. Это характерно как для развивающихся стран, так и для менее промышленно развитых. Высокие и быстрорастущие затраты на образовательные услуги и рост приема студентов накладывают серьезные ограничения на государственную поддержку (финансовое обеспечение) общих затрат на высшее образование, оплачиваемых правительством. «Естественная траектория» тех образовательных затрат, которые традиционно оплачивались государством, будут отнимать все большую часть как от ВВП, так и от государственного бюджета [45].

Как известно общественные возможности не безграничны и ожидание постоянных и необходимых для сохранения высшего образования государственных поступлений, как приоритета развития общества, становятся все менее и менее вероятными, потому что это связано с ограничением доходов государства, начиная с ограничения налоговой мощности, которая частично свидетельствует об общем состояния экономики и кроме того, несмотря на рост важности высшего образования, приоритет его по сравнению с другими сферами (потребностями) – претендентами на все более дефицитные государственные ресурсы, сокращается. К таким сферам – относятся начальное и среднее образование, здравоохранение, инфраструктура, социальное обеспечение пожилых людей, детей и других социально незащищенных лиц.

Еще одной причиной является возможности сферы высшего образования по приспособлению к потерям государственных поступлений увеличивает вероятность продолжения процесса сокращений.

Итак, уменьшение финансового обеспечения высшего образования государством, объективная невозможность его

увеличения в будущем, являются причиной жесткой экономии в высшем образовании в мировом пространстве.

Реакцией на необходимость жесткой экономии явилась диверсификация доходов, которая предполагает разделение расходов на высшее образование между несколькими сторонами: государством, родителями (супругами, родственниками семей), студентами, спонсорами, доходами от сдачи в аренду имущества, институциональным предпринимательством. Под разделением расходов в данном случае понимается перенос некоторых с государства на студентов (семью) и на других родственников – участников рынка образовательных услуг.

Изучение тенденции к расширению источников финансового обеспечения высшего образования в мире позволило классифицировать основные формы диверсификации, их особенности и ограничения для страны в целом и сделать следующие выводы.

Финансовая жизнеспособность высшего образования в XXI веке в мире, включая жизнеспособность отдельных учреждений, во многом связана с возможностью высшего образования разнообразить источники доходов и, следовательно, снизить свою зависимость от государства. Это объясняет мировую тенденцию к разделению расходов и другим формам диверсификации доходов. Диверсификацию доходов следует рассматривать важным, хотя и ограниченным дополнением к государственному финансовому обеспечению, поскольку высшему образованию необходима надежная и постоянная поддержка в виде общественных средств.

Проблемы диверсификации альтернативных государственным доходам источников финансового обеспечения высшего образования актуальны для нашей страны в большей степени, нежели для большинства развитых стран мира.

Анализ расходов на образование в развитых странах мира свидетельствует, что они увеличиваются существенно быстрее основных макроэкономических показателей [48].

В условиях резкого сокращения ассигнований по общему фонду вузы ищут и находят другие источники доходов, так называемые специальные средства (рис. 1.7).



Рис. 1.7. Источники финансового обеспечения государственных вузов [49, с. 11].

Укрупнение высших учебных заведений, если руководствоваться национальными интересами, а не собственными, становится актуальной задачей.

Безусловно, проводить его следует постепенно и взвешено. Одним из перспективных путей может быть создание на базе

существующих высших учебных заведений университетов регионального типа. Этот процесс не должен сводиться к чисто механическому объединению всех заведений одного региона. Необходимо всесторонне проанализировать структуру подготовки специалистов по специальностям, региональные потребности в них, научный потенциал этих заведений и учитывать, или учебное заведение регионального направления, или общегосударственного [50].

Особый интерес представляет анализ источников финансового обеспечения науки в нашей стране. Согласно Закону Украины «О научной и научно – технической деятельности» с дополнениями и изменениями в настоящее время финансовое обеспечение науки, в том числе и вузовской, осуществляется по пяти направлениям. Первым из них является бюджетное (общий фонд) финансирование, которое включает базовое и программно–целевое. Базовое финансовое обеспечение предусмотрено для научных учреждений и высших учебных заведений, перечень которых утверждается Кабинетом Министров Украины. Программно–целевое финансовое обеспечение осуществляется на конкурсной основе, как для научных учреждений, так и для высших учебных заведений. В соответствии с Законом бюджетное финансирование должно составлять не менее 1,7% от ВВП и является защищенной статьей Госбюджета Украины. Другим источником финансовых поступлений является ГФФИ, который формируется как из бюджетных средств, так и из добровольных взносов юридических и физических лиц. Финансирование из ГФФИ осуществляется на конкурсной основе. Третий источник финансового обеспечения научных учреждений связан с выполнением государственных научных и научно – технических программ (национальных, межведомственных, отраслевых, региональных), перечень которых

утверждается Кабинетом Министров Украины. Следующий источник денежных средств научных учреждений – это государственный заказ на научно–техническую продукцию, который связан с разработкой новейших технологий и продукции. Наконец, последним источником финансового обеспечения науки согласно Закону «О научной и научно–технической деятельности» от 26 декабря 2015 р. № 848-VIII является Государственный инновационный фонд, который формируется за счет соответствующих сборов, предусмотренных законодательством Украины, а также внебюджетных средств. Финансирование из этого фонда осуществляется на конкурсной основе и направлено на внедрение приоритетных научно – технических разработок и новейших технологий в производство. Другим важнейшим источником финансового обеспечения научных учреждений, в том числе и вузовской науки, является оказание платных услуг, которое предусмотрено Постановлением КМУ от 28.07.03 №1180. Источниками финансовых поступлений являются также различного рода фонды и гранты.

Очевидно, что главной болевой точкой в нынешнее время является недостаток финансовых средств, который вызван неразвитостью финансовой системы и, как следствие, финансовых отношений [51]. В этой связи со стороны государства должны быть предприняты шаги по существенному расширению источников финансового обеспечения путем создания эффективной нормативно – правовой базы по развитию таких важнейших компонентов инновационной экономики как венчурный бизнес, грандообразующие фонды и технопарки. Конкретные действия в этом плане обсуждаются и предлагаются разными экономистами [52]. Законодательная база должна, с одной стороны, способствовать коммерциализации научных исследований, а, с

другой стороны, государство должно поддерживать исследования в области фундаментальных наук путем соответствующего финансового обеспечения (особенно на первом этапе становления рыночных отношений).

В Украине пока мало что сделано в этом направлении. Венчурный бизнес, который играет важнейшую роль в инновационных процессах в развитых странах, в Украине практически отсутствует. Что касается технопарков и грандообразующих фондов, ситуация такая же. В Российской федерации, например, по состоянию на 28.04.15 насчитывается – 179 технопарков [53] и сформированы грандовые программы, в рамках которых действуют российские фонды и несколько десятков иностранных. Законодательная база нашей страны должна способствовать созданию фондов, поскольку они играют важную роль в поддержке науки и образования в отсутствии развитой инфраструктуры рынка научно-технологических разработок [54].

Вопросы образования, источники его финансового обеспечения и результативность всегда находились в поле внимания научных работников. Эти вопросы в разное время изучало немало отечественных и зарубежных ученых: В. Марцинкевич, В. Щетинин, Т. Шульц, Г. Бекер, К. Суботина. Шульц и Бекер разработали концепцию человеческого капитала, согласно которой образование – это инвестиции в индивидов, которые порождают отдачу, как и любое другое капиталовложение [55], то есть чем больше вкладывается средств в обучение, тем больше доходы при устройстве на работу. В экономической литературе распространен тезис, что наибольшая отдача происходит при вложении средств на более низких стадиях обучения, дошкольном, начальном, среднем образовании. По разным оценкам, до 30% прироста национального дохода страны

получают за счет расходов на начальное и среднее образование, а высшее дает соответственно 8 – 15% прироста [56, 57].

На сегодня особенную актуальность приобретают вопросы реформирования структуры образования, механизма ее финансового обеспечения.

Появляются и совсем новые подходы к реформированию процесса финансового обеспечения образования, в частности высшего. Так, отмечается, что „самым эффективным современным средством является концепция реинжиниринга бизнес – процессов, которая определяется как радикальное перепроектирование экономической деятельности вуза для достижения оптимальных результатов в основных показателях его деятельности: стоимости, качестве, объеме услуг, скорости их предоставления и т. п. Революционность реинжиниринга обусловлена новейшими достижениями в области информационных технологий, так как результативность перестраиваемых процессов решающим образом зависит от информационной поддержки и ее правильного использования” [57, 58, с. 22]. Одним из перспективных средств реинжиниринга авторы считают контроллинг, посредством которого обеспечивается информационное принятие решений, объективность оценки сильных и слабых аспектов экономического положения вузов, предупреждения критических ситуаций и банкротства.

Среди направлений совершенствования процесса финансового обеспечения учебных заведений предлагается установить в законодательном порядке минимальные доли расходов государственного бюджета и бюджетов других уровней, что выделяются на отрасли непроизводственной сферы, в частности образование, ввести целевые налоги на финансирование этих отраслей [59]. Идея установления определенной части расходов

бюджета, например, на финансовое обеспечение высшей школы, поддерживается многими учеными [49,59 – 67].

Мнения по поводу реформирования образования как отрасли разные, но большинство экономистов единодушны в том, что финансовое обеспечение образовательных заведений не следует рассматривать как процесс, отделенный от общеэкономических вопросов. Как бы не были продуманы и отработаны механизмы эффективного финансирования отдельной отрасли непроизводственной сферы, финансовое обеспечение образовательных заведений без расширенного и эффективного процесса производства возможно только за счет недофинансирования других отраслей [62]. Именно поэтому практически во всех развитых странах существует могучая поддержка сферы образования со стороны государства. В мировой практике финансового обеспечения профессиональной подготовки работников осуществляется преимущественно предприятиями, причем схемы финансирования варьируют от почти полной свободы предприятий в этом вопросе, фискальных стимулов или же — жесткого регулирования развития учебной деятельности предприятий. Выделяются такие основные типы финансового обеспечения образования работников предприятиями (рис. 1.8).

К первому типу относятся такие страны, как Германия, Япония, Швейцария, где предприниматели добровольно берут значительную, законодательно определенную ответственность за финансовое обеспечение учебы работников.

Представителями второго типа являются такие страны, как Чили, Германия, Республика Корея, Пакистан, Великобритания. Правительства этих стран стимулируют предприятия для организации учебы, законодательно защищают инвестиции предпринимателей в учебу — например, нормативными

положениями может предусматриваться, что работники должны оплатить часть стоимости учебы, если они покинули предприятие до определенного времени после его завершения.



Рис. 1.8. Типы финансового обеспечения образования предприятиями

Представителями третьего типа являются Бельгия, Дания, Нидерланды. Предприниматели и профсоюзы этих стран создают общие фонды для финансового обеспечения учебы работников согласно положений в коллективных трудовых соглашениях.

Четвертый тип, где общее финансовое обеспечение правительством и предприятиями оплаты отпусков на период учебы для работников применяется в Бельгии и Франции [63, с. 169 – 170].

Наилучшим решением экономических проблем высшего образования большинство ученых считают смешанное финансовое

обеспечение. Однако здесь основным вопросом остается поиск оптимального соотношения между государственным и частным финансированием, прежде всего через сложность количественной оценки внешних и индивидуальных выгод от инвестиций в высшее образование.

Прямое финансовое обеспечение вузов из государственного бюджета на Украине определяется Конституцией Украины (ст. 53), где провозглашается право каждого на конкурсной основе получить высшее образование.

Модернизация образования в Украине должна предусматривать главной целью обеспечение большей доступности и повышение качества высшего образования за счет более эффективного использования государственных и привлеченных из различных источников дополнительных финансовых средств (ресурсов) [64].

Механизмы финансового обеспечения образования в Украине, направленные на финансовую поддержку студентов, можно условно разделить на две группы. К первой группе относятся механизмы, которые позволяют накапливать средства в течение определенного времени, а затем использовать для оплаты образования (накопительные вклады на образование). Ко второй группе относятся механизмы, которые позволяют сразу оплатить образование, а затем в течение определенного времени возвращать средства заимодавцу (банковский образовательный кредит, образовательный заем других финансовых структур).

При любой форме финансового обеспечения модернизация образования должна обеспечить реализацию трех основных принципов: доступность образования; качество образовательных услуг; эффективность деятельности всей высшей школы.

Начиная с 2000 года впервые в нашей стране осуществляется попытка предоставления государством молодым гражданам образовательных кредитов на выполнение статьи 11 Закона Украины "О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине" [65].

Подбивая итоги, можно отметить: на состояние развития образования Украины значительное влияние оказало отсутствие стратегических направлений развития страны и программы виденья своего будущего в образовательном пространстве, без чего невозможно было определять направления развития фундаментальных и прикладных программ образования [66]

Отсюда, чтобы обеспечить повышение эффективности системы высшего образования и, вместе с тем, не допустить уменьшения ее доступности для выходцев из малообеспеченных семей, для условий Украины можно предложить следующие мероприятия по улучшению его финансового обеспечения:

расширение практики и совершенствование системы предоставления образовательных кредитов, в том числе и негосударственных;

разработка и заключение долгосрочных соглашений между учебными заведениями и государством о финансовом обеспечении разных специальных программ. Это может обеспечить сохранение доступности высшего образования для малообеспеченного населения или других льготных категорий;

для поддержки талантливых студентов следует внедрять систему грандов и скидок в оплате учебы: за государственный счет (при других ровных условиях) предоставить возможность учиться более способным и работящим студентам, а менее способным – на контрактной основе;

при предоставлении субсидий на учебу предлагается учитывать доходы семей. Следует предоставлять образовательные кредиты, выплата задолженности по которым осуществляется в зависимости от доходов выпускника. Если доход не достигает определенного минимального уровня, выплаты задолженности нужно отсрочивать;

необходимость дополнительного государственного финансового обеспечения отдельных направлений обучения (вузов, факультетов), т.к. всегда есть профессии, необходимые обществу на современном этапе развития, но не пользующиеся столь высоким спросом у выпускников школ. Государство, обладая информацией, недоступной отдельным семьям, (абитуриентам), может прогнозировать объем и структуру спроса на рынке труда на перспективу;

финансовое обеспечение учебных заведений предлагается связывать с основополагающими показателями их деятельности, а государственные средства распределять между ними на конкурсной основе.

Решению этих задач во многом будет способствовать привлечение альтернативных финансовых ресурсов из различных источников, т.е. диверсификация доходов высшей школы, которая требует новых подходов к организационно–экономическим и учетно-аналитическим процессам вузов.

1.6. Особенности и экономические последствия финансовой глобализации

Развитие мировой экономики в XXI веке определяется главным образом процессами глобализации. Одним из важных этапов глобализации выступает глобализация мирового экономического пространства, которая является наиболее динамической составляющей общего процесса глобализации и играет все более важную роль в мировом развитии. Возникновение финансовой глобализации связано с резким увеличением международных валютно-кредитных и финансовых связей на протяжении последних десятилетий. Финансовую глобализацию возможно рассматривать с одной стороны, как фактор экономического роста, а с другой – как фактор обострения в мировом масштабе финансовых проблем и мировых финансовых кризисов. Трансформация национальных финансовых систем без учета особенностей и последствий процессов глобализации приводит к увеличению внутрисистемных диспропорций, нарушению единства элементов системы, разрушению финансового равновесия.

Теоретические основы современной мировой глобализации и ее последствия содержательно рассматривают и дают надлежащую оценку такие зарубежные ученые как: Витолс С., Гольдвлатт Д., Джиованоли М., Макгрю Э., Сорос Дж., Эдвардс С. Хелд Д.

Среди национальных ученых, которые посвятили свои работы вопросам глобализационных процессов в мировой экономике, их двигательным механизмам и тенденциям возможно выделить следующих: Алешин В.А., Алифанова Е.Н., Акинина П.В., Белоглазова Г.Н., Золотарева В.С., Красавиной Л.Н., Кочмолы К.В.,

Лаврушин О.И., Ломакина В.К., Миловидов В.Д., Моисеева С.Р., Суэтина А.А., Солдатовой И.Ю., Шеремет А.Д. и др.

Основной тенденцией системных трансформаций современности признана глобализация как объективный и всеобъемлющий процесс, она является важнейшей характеристикой развития общественно-экономических отношений. Глобализация как феномен характеризует качественно новую фазу интернационализации экономической жизни, которая сопровождается либерализацией внешнеэкономических связей, уменьшением или снятием барьеров между странами для трансграничного движения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и усилением международного информационного обмена. При таких условиях растет степень открытости национальных экономик. На современном этапе глобализация охватила все сферы жизнедеятельности человечества, а ее влияние становится все ощутимее. Процессы глобализации происходят в экономике, политике, социальной сфере, образовании, науке, культуре, а, следовательно, имеют универсальный характер. Глобализация трактует мир как связанный, взаимозависимый и безграничный рынок, который постоянно интегрируется. Процессы глобализации наиболее ярко выражены в финансовой сфере, что является основанием к выделению финансовой глобализации как одной из главных составляющих трансформационных процессов. Финансовая глобализация представляет сложный и многогранный процесс, что обуславливает трудности в определении содержания, сути и факторов данного процесса. Актуальность теоретико-методологических и прикладных разработок исследования влияния финансовой глобализации на трансформационные процессы экономик мира, а также систему международных валютно-финансовых отношений, необходимость определения сущности и

принципов развития современных глобализационных процессов на международном и национальных уровнях аргументировали выбор темы и главной цели исследования.

Формирование комплексного подхода к определению сущности финансовой глобализации, анализ особенностей и экономических последствия влияния финансовой глобализации на трансформационные процессы экономик мира.

Глобализация представляет собой главную тенденцию развития современной мировой экономики. Большинство историков отмечают что зарождение по настоящему глобальной экономики произошло в 40-е гг. XIX ст. Этот период глобализации, как и современный этап, был обусловлен снятием торговых барьеров и резким снижением транспортных расходов, открыв тем самым возможности для широкомасштабных поставок массы товаров на большие расстояния.

Когда исследователи капитализма говорят о трех главных трансформациях капитализма, от первой трансформации (XIX - начало XX ст.) к нынешней третьей трансформации (в 1990 г. - наше время), они отмечают феномен определенного исторического гнета процессов глобализации относительно процессов трансформации. При этом они отмечают ускорение процессов глобализации и уменьшение давления глобализации от больших трансформаций капитализма. Если так называемая первая трансформационная волна совпала с интенсивным развитием капитализма Запада и Европы (1885-1914 гг.) то третья волна трансформационных изменений капитализма - со второй (новой) глобализацией, которая началась в конце XX ст. Вторая волна глобализации имеет экономическую и информационную природу. Экономическая природа второй (новой) глобализации интенсивно эволюционирует в направлении финансово-экономической и

финансово-олигархической глобализации. Кстати, именно этот фактор дал мощный толчок процессам финансовой глобализации [68].

Генезис экономической мысли касательно процессов глобализации и основные концепции мировых школ глобалистики представлены в табл. 1.5 [69-71].

Таблица 1.5

Генезис экономической мысли школ глобалистики

Название школы (концепции)	Основная мысль и достижения научной школы.
1	2
Концепция «Границ роста»	Проблема границ роста лежит в основе тематики докладов Римского клуба (1968) А. Печчеи и других основателей Римского клуба. Было выявлено, что первопричиной корпоративных трудностей являются глобальные системные эффекты. Локальные усилия их решения не являются эффективными.
	Основные достижения школы заключаются в результативных попытках моделирования мировой экономической динамик. Доказана взаимосвязь пяти переменных величин: население, капиталовложение, использование невосполнимых ресурсов, загрязнение окружающей среды, производство продовольствия. Результатом являлось выдвижение и апробация гипотезы о дисфункциональности глобальной системы (эгоцентризм глобальных корпораций, конфликтная конкуренция государств).
Концепция «Устойчивого развития»	Парадигма разработана под руководством Л. Брауна в Институте мировых наблюдений (Вашингтон, США). Основная идея заключается в том, что критический предел устойчивого развития уже пройден, т.к. человечество потребляет значительно больше ресурсов чем позволяют законы стабильного функционирования глобальных систем. Необходимостью является остановка глобального демографического всплеска в развивающихся странах и пересмотр концепций экономического роста западного типа.

Продолжение табл. 1.5

1	2
Школа универсального эволюционизма	Развивается под руководством академика Н.Моисеева на базе концепций В.Вернадского про ноосферу. Школа является антагонистической по отношению к концепции «Устойчивого развития». Предложена теория глобальных решений и компромиссов.
Школа контролированного глобального развития	Д.Гвишиани основал реализацию программы «Моделирование глобального развития» с целью создания системы моделей альтернативного глобального развития и рекомендации к выбору глобальных управленческих стратегий. Переход к информационному обществу рассматривается как магистральный путь решения глобальных проблем.
Школа мирового-системного анализа	И. Уоллерстайн выдвигает парадигму в центре которой развитие экономик, история систем и цивилизаций. Капиталистическая мировая система рассматривается как первая историческая форма глобальной системы, которая непрерывно развивается в условиях циклически повторяющихся кризисных явлениях.

Анализ теоретических подходов к определению сущности, форм, движущих механизмов, причин возникновения, позитивных и негативных последствий глобальных процессов показал, что процесс взаимовнедрения и взаимозависимости финансовых систем отдельных стран прошел сложный и противоречивый путь со времен Золотого стандарта до наступления нового этапа эволюции финансовой глобализации (возникновения мировых финансовых кризисов).

Анализируя генезис экономической мысли школ глобалистики можно подвести итоги и сказать, что совокупность взглядов на процессы глобализации можно условно разделить по двум большим направлениям. Поклонники первого из них пытаются выразить суть глобализации через описание и дальнейшее исследование объективных процессов прежде всего в

экономической сфере, которые реально происходят в современном мире и радикально изменяют весь образ жизни современного человечества. В соответствии с этим представители этого направления пытаются проанализировать действия каждого национального государства в соответствии с объективными вызовами глобализации. Поклонники второго направления, наоборот, выходя из собственного виденья сути процессов глобализации, пытаются вывести новую идеологию мирового доминирования (одной страны, узкой группы стран) и предлагают национальным державам соответствующее поведение и соответствующий алгоритм их существования в контексте развития глобализации.

Глобализация – это процессы мировой экономической, политической и культурной интеграции. Основной двигательной силой и одновременно следствием процессов глобализации является миграция капитала (особенно финансового) в масштабах всего мира. Глобализация представляет собой результат информационной революции, сущность которой в расширении, углублении и усложнении взаимосвязей и взаимозависимостей субъектов и держав, которые отображаются в процессах формирования мирового информационного пространства, мирового рынка капиталов, товаров и рабочей силы, в интернационализации проблем техногенного влияния на окружающую среду, а также вопросы безопасности [70, с. 21].

Важнейшей и самой динамической сферой проявления глобализационных процессов стала финансовая глобализация, под какой понимается свободное и эффективное движение капиталов между странами и регионами, функционирование глобального финансового рынка, формирования системы наднационального регулирования международных финансов, реализацию глобальных

финансовых стратегий транснациональных корпораций (ТНК) и транснациональных банков. На современном этапе развития мировой экономики международные финансы превратились в основную движущую силу глобализации ведь темпы их роста опережают аналогичные показатели мирового производства и экспорта. Именно встречные потоки прямых инвестиций, диверсификация, расширение и взаимопроникновение международных финансовых рынков вывели мировую экономику на качественно новый уровень интеграции - глобализации [72].

Процессы глобализации в финансовой сфере происходят на различных уровнях функционирования финансовой системы (рис. 1.9).

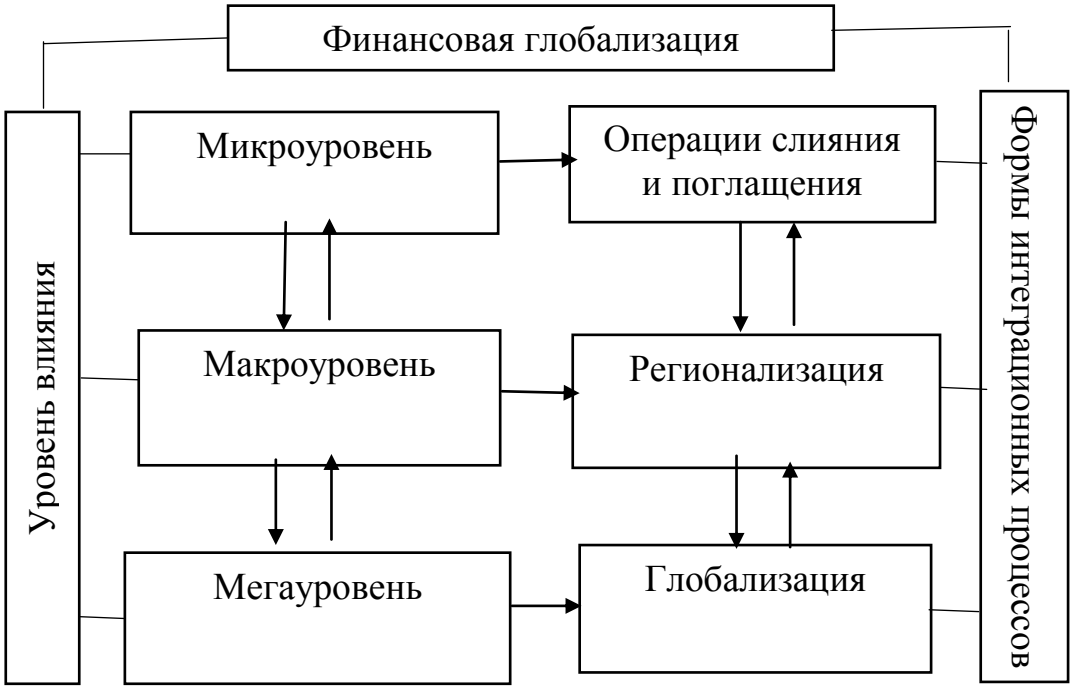


Рис.1.9. Структура процессов глобализации в финансовой сфере

На микроуровне финансовая интеграция приобретает форму операций слияний, приобретений и поглощений - объединений финансовых компаний (в т.ч. и банковских учреждений), которые проводятся как на национальном, так и на международном уровнях.

В результате реализации операций слияния, приобретения и поглощения компания может сохранить свою индивидуальность, специализацию деятельности, а может стать звеном большой транснациональной финансовой группы.

Процессы слияния, приобретения и поглощения компаний финансовой сферы (банковско-страховые группы, транснациональные банки) стали первым шагом до формирования единственного финансового пространства. Активный процесс реализации этих операций на национальном и международном уровнях привел к возникновению банков мирового масштаба, которые предоставляют широкий спектр финансовых услуг и предлагают разнообразные банковские продукты. Операции слияния обеспечили банковским учреждениям относительную финансовую стабильность, уменьшение уровня чувствительности к рыночной конъюнктуре, возможность противостоять рыночным колебаниям и циклическим спадам в экономике, повысили уровень стойкости банков до краткосрочных рисков. Все это дает возможность банкам концентрироваться на реализации стратегических целей и направлять усилие на увеличение рыночной доли, расширяя структуру географического присутствия.

На макроуровне интеграционные процессы приобретают форму регионализации и является объективным процессом растущей взаимозависимости государств, объединение их интересов (но не их самих), сотрудничества в условии сохранение государствами независимости. Регионализация - это интеграционный процесс на уровне национальных рынков с похожими макроэкономическими и структурными показателями развития экономик (объединение на уровне стран региона) в результате которого пределы стран региона постепенно стираются (введение единственной денежной единицы единственных

паспортов и тому подобное), страны теряют свою отделенность формируется единое экономическое пространство на территории данного региона, который постепенно расширяется. Ярким примером регионализации стало создание Европейского Союза [73].

На мега уровне интеграция финансового сектора приобретает форму глобализации, то есть создание объединенного мирового экономического пространства, в пределах которого возникает единственный глобальный воспроизводственный процесс. Следовательно, финансовая глобализация - это процесс объединения в единственную мировую систему всей совокупности международных финансовых отношений и национальных финансовых рынков с дальнейшим их перевоплощением в единое мировое финансовое пространство. Развитие финансовой глобализации обеспечивает расширение кредитно-инвестиционной деятельности транснациональных корпораций и банков международных финансовых рынков, трансформацию финансовых систем государств, ускорения темпов инноваций, усиливает взаимодействие национальных экономик на базе современных информационных технологий и принципов регулирования, создает гибкие рынки труда, товаров, капитала. Финансовая глобализация, в отличие от регионализации, означает объединение финансовых ресурсов стран с разным уровнем экономического развитию и стойкости финансовых систем, ее причинами являются объективные процессы общественного развития. Она оказывается в высокой мобильности, нарастающей масштабности, диверсификации и интеграции международных финансовых ресурсов и потоков.

Систематизируя все уровни глобальной экономики и основные элементы структуры мировой финансовой системы с

точки зрения институционального подхода, возможно выделить функциональную сущность управленческих институтов всех уровней с учетом оценки последствий глобализации мировой экономики (рис. 1.10).

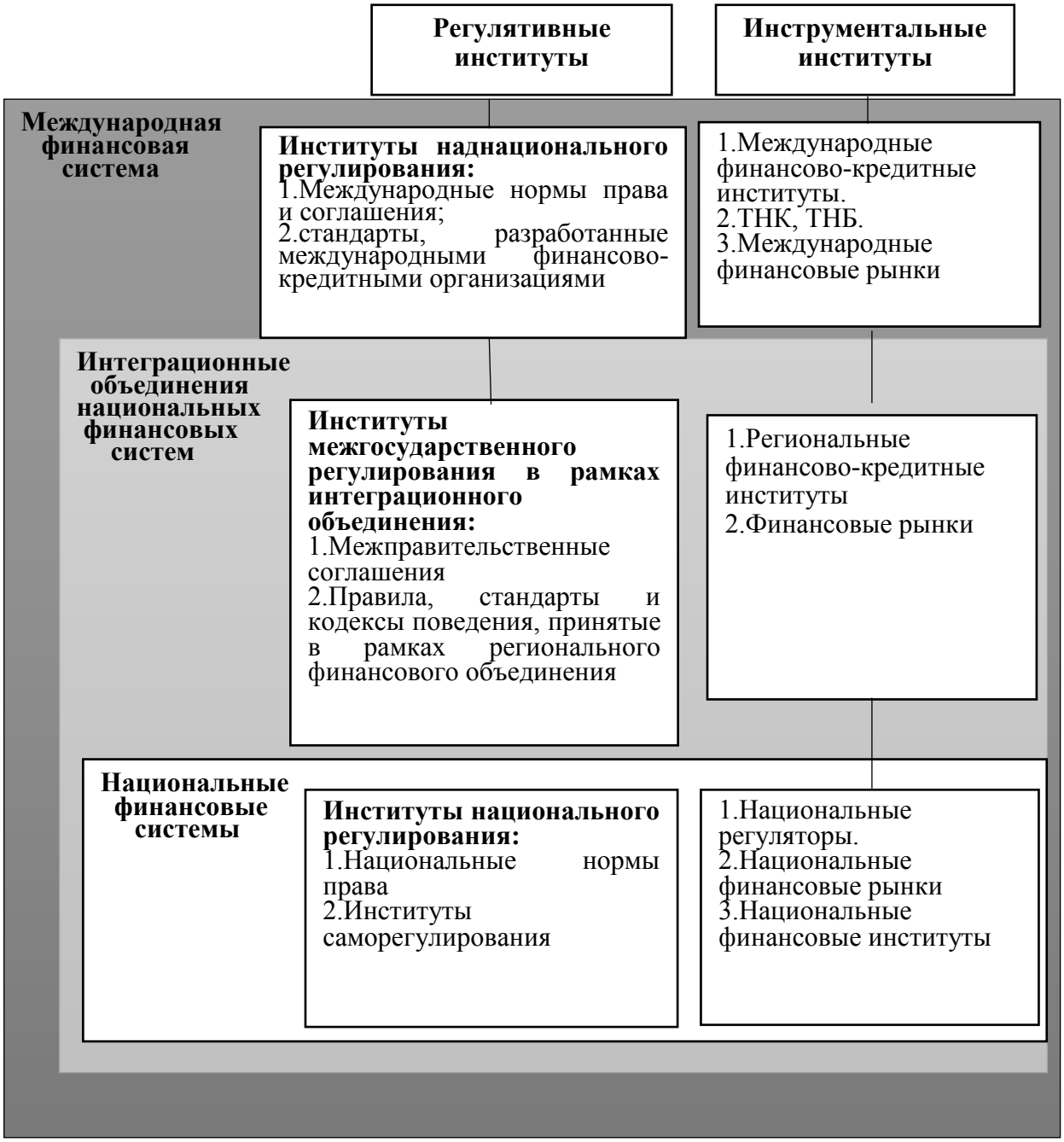


Рис. 1.10. Элементы структуры глобальной экономической системы

Мировое экономическое развитие последних лет характеризуется увеличением оттока капиталов из реального

сектора экономики в финансовую сферу, где реальная общественная стоимость не создается.

К современным формам финансовой глобализации можно отнести следующие:

Глобализация капиталов и финансовых инструментов. На протяжении последних 15-20 лет глобальные рынки капитала интенсивно увеличивались. Финансовые институты вошли в этап глобального перемещения капиталов (акций, облигаций и других инструментов), объем которых исчисляется триллионами долларов США. По оценкам МВФ и МБРР, мировые финансовые активы увеличились с 1980 по 2014 гг. более чем в 15 раз.

Глобальные финансовые рынки разрастаются более быстрыми темпами чем ВВП, обеспечивая экономичным субъектам доступ к капиталу и распределению рисков [77].

Глобализация финансовых институтов, которая проявляется в интеграции инфраструктур финансового рынка. Яркими примерами подобных мировых альянсов служат Global Ecuitu Market, Globex, Chicago Mercantile Exchange, Singapore International Monetary Exchange. Члены каждой из перечисленных бирж могут оперировать деривативами других бирж через электронные торговые системы [73].

Глобализация финансового законодательства. Международные экономические организации активно внедряют единые критерии макроэкономической политики, которые обуславливают унификацию требований к налоговой, бюджетной, антимонопольной политики, политики в области занятости, медицинского и социального страхования, более широко применяются единые стандарты бухгалтерской и статистической отчетности.

Глобализация финансовых рисков и кризисов. Вследствие создания единого экономического пространства усиливается

влияние экономического состояния одних стран на другие. Можно отметить, что глобальный финансово-экономический кризис 2008-2010 гг. является первым "комбинированно-гибридным" мировым кризисом, кризисом перепроизводства одновременно и структурным, и системным. Его основной особенностью было одновременное сверхпроизводство и сверх потребление виртуально-фиктивных финансовых ресурсов. Современные кризисы - это уже не только классические циклические кризисы перепроизводства товаров, а прежде всего кризисы перепроизводства и сверх потребления ресурсов, в первую очередь денежных и финансовых. Современные исследователи проблем глобалистики, геополитики и геоэкономики все больше задумываются над политико-экономическими и социальными последствиями неконтролируемых демографических явлений, а также процессов развития. Современные исследователи капиталистической системы не без основания подчеркивают, что глобализация и глобальная модернизация являются способами распространения и утверждения капитализма в мире [70, с.127].

Глобализация рынка квалифицированных специалистов в сфере финансов. Высокооплачиваемые финансисты и трейдеры сконцентрированы в ведущих финансовых центрах мира.

Анализируя общие экономические показатели ведущих стран мира, их рейтинги по таким показателям, как объем ВВП и его доле в общем мировом объеме, а также сопоставление с рейтингом стран по индексу глобализации за 2014 год (табл. 1.5) [74-76], необходимо отметить, что не прослеживается четкая взаимосвязь между финансовой интеграцией и экономическим ростом обозначенных стран.

Финансовая глобализация и ее трансформационная разновидность - финансово-олигархическая глобализация породили

уникальный исторический феномен – гиперфинансеализацию глобального экономического оборота и процесса глобального расширенного воспроизводства. Объективной предпосылкой гиперфинансеализацию в конце XX ст. и в начале XXI ст. стал глобальный и фактически неограниченный спрос на "легкие" и "быстрые" деньги как энергетический ресурс для глобальных корпораций, общее количество которых уже превышает 80 тыс. и продолжает увеличиваться, невзирая на процессы интеграции, концентрации и централизации. Глобальный рынок и финансовая система глобализма нашли соответствующий их растущим финансовым интересам способ удовлетворение глобального спроса на деньги в форме перепроизводства искусственных виртуальных, спекулятивных электронных денег, а также производных ценных бумаг.

Таблица 1.6

Рейтинги стран, которые оказывают основное экономическое и финансовое влияние в мире

Мировой рейтинг стран по размеру ВВП						Рейтинг стран по индексу глобализации, 2014 г.	
1	2	3	4	5	6	7	8
Рейтинг	Страна	2012 г, в млрд. дол. США	2013 г, в млрд. дол. США	2014 г, в млрд. дол. США	Доля в мировом ВВП, %	Место в рейтинге	Значение индекса
1	КНР	14790	16173	17617	16,32	74	59,43
2	США	16163	16768	17419	16,14	34	74,76
3	Индия	6253	6784	7376	6,84	107	51,57
4	Япония	4343	4685	4751	4,4	56	63,73
5	Германия	3549	3610	3722	3,45	22	81,08
6	Россия	3396	3492	3565	3,3	48	67,78
7	Бразилия	3081	3212	3264	3,02	76	59,21
8	Индонезия	2344	2511	2676	2,48	90	55,2
9	Франция	2490	2535	2581	2,39	18	83,86

Продолжение табл. 1.6

1	2	3	4	5	6	7	8
10	Великобритания	2374	2450	2549	2,36	12	85,39
11	Мексика	2008	2066	2141	1,98	74	59,25
12	Италия	2111	2106	2128	1,97	23	81,01
13	Республика Корея	1624	1697	1779	1,65	60	62,31
14	Саудовская Аравия	1466	1528	1606	1,49	50	67,49
15	Канада	1478	1530	1592	1,48	13	85,38

Когда в мировом обращении масса искусственных денег впервые превысила массу реальных денег, начался перманентный кризис глобальной финансово-экономической системы, которая неминуемо приведет к ее исторической катастрофе. На сегодняшний день мировые государства и их правительства потеряли контроль над глобальными финансовыми потоками. Международные финансовые и торговые организации системы ООН такого контроля практически никогда не осуществляли. Международные интеграционные объединения за исключением ЕС, который имеет собственную валюту – евро, не выполняют контрольные и управленческие функции эффективного регулирования региональных и глобальных финансовых потоков.

Современный этап финансовой глобализации характеризуется высокой протяженностью и мощностью, высокой скоростью и сильным воздействием на национальные экономики (табл. 1.7) [69, 76].

Как и каждое объективное явление, финансовая глобализация имеет позитивные и негативные проявления и последствия. Проведенное исследование дает основание выделить характерные позитивные последствия финансовой глобализации:

Таблица 1.7

Связь стран и регионов с мировыми финансовыми центрами

Страна/Регион	Связь с финансовыми центрами	Объем трансграничных инвестиций в % от мирового ВВП
1	2	3
США	Западная Европа, Великобритания	9%
	Япония, Латинская Америка, Австралия, Новая Зеландия, Канада, Ближний Восток, Гонконг, Тайвань, Сингапур, развивающиеся страны Азии	1-4,5%
	Россия, Восточная Европа	0,5-1%
Западная Европа	США, Великобритания	10%
	Япония, Латинская Америка, Австралия, Новая Зеландия, Канада, Ближний Восток, Гонконг, Тайвань, Сингапур	1-5%
	развивающиеся страны Азии, Россия, Восточная Европа	
Развивающиеся страны Азии	США, Западная Европа, Великобритания, Гонконг, Тайвань, Сингапур	1-5%
	Ближний Восток	0,5-1%
Япония	США, Великобритания, Западная Европа, Ближний Восток	1-5%
Великобритания	США, Западная Европа	10%
	Япония, Австралия, Новая Зеландия, Канада, Гонконг, Тайвань, Сингапур, развивающиеся страны Азии, Ближний Восток	1-3%
	Россия, Восточная Европа, Латинская Америка	0,5-1%
Австралия, Новая Зеландия, Канада	США, Западная Европа, Великобритания	1-5%
Латинская Америка	США, Западная Европа	1-5%
	Великобритания	0,5-1%
Ближний Восток,	Западная Европа	5-10%
	Великобритания, Австралия, Новая Зеландия, Канада	1-5%
	Гонконг, Тайвань, Сингапур, развивающиеся страны Азии	0,5-1%
Россия, Восточная Европа	Западная Европа	1-5%
	США, Великобритания	0,5-1%
Гонконг, Тайвань, Сингапур	США, Западная Европа, Великобритания	1-5%
	Развивающиеся страны Азии	
	Ближний Восток	0,5-1%

- отсутствие четких пространственных и часовых пределов, возможность проведение операций на финансовых рынках круглосуточно благодаря объединению биржевых и внебиржевых торговых систем в одну глобальную коммуникационную сеть;

- высокая мобильность капитала, его значительные объемы, выгодная цена и высокая ликвидность;

- снижение уровня дефицита финансовых ресурсов в странах мира;

- усиление конкуренции на национальных финансовых рынках и снижение стоимости товаров и услуг, что способствует удешевлению ресурсов в условиях глобализации;

- многофункциональность финансового рынка, то есть возможность реализации операций с разными видами активов (валюта, капитал, ценные бумаги) и предоставления расчетно-платежных, гарантийных, страховых и других видов финансовых услуг;

- предоставление статуса свободно конвертируемой валюты, использования ее в международных финансовых операциях, рядом с ведущими валютами, такими как американский доллар и евро;

- высокие мировые стандарты, профессионализм в управлении финансовыми потоками. Участники глобального рынка в условиях конкуренции должны отвечать требованиям, которые выдвигаются к качеству банковских товаров и услуг, технологий и уровня квалификации персоналу;

- компьютеризация и информатизация. Создание глобальной компьютерной сети Интернет позволило объединить пользователей разных стран в единую систему, процедуры осуществления финансовых операций стали упрощенными и стандартизированными, рынок информации стал общедоступным.

Однако, рядом с позитивными последствиями, финансовая глобализация сопровождается и определенными негативными явлениями, такими как высокая мобильность капитала, ведь в случае каких-либо экономических или политических неурядиц в стране финансовые ресурсы начинают мигрировать, нанося своим отливом значительные убытки; рост нестабильности национальных финансовых рынков, какие в результате либерализации становятся чувствительнее к кризисам; зависимость реального сектора мировой экономики от монетарной составляющей, которая ослабляет стойкость национальных экономик стран и регионов к мировым финансовым кризисам; ограничение доступа отдельных участников на мировой финансовый рынок, поскольку участники из стран, которые развиваются, имеют ограниченный доступ к ссудам на мировом финансовом рынке и вынуждены использовать прямые иностранные инвестиции, помощь, ссуды международных организаций и платить международным банкам дороже сравнительно с аналогичными заемщиками из промышленно развитых государств.

Как следствие, блага финансовой глобализации, полученные в результате снижения и ликвидации барьеров между национальными финансовыми рынками, распределяются неравномерно. Наибольшие выгоды получают развитые страны, и в частности США, чье лидерство в процессах финансовой глобализации, в разработке ее стандартов и механизмов, несомненно доминирующее. Следовательно, не принимая во внимание то, что финансовая глобализация объективно стала неотъемлемым атрибутом ведения бизнеса на мировых финансовых рынках, вопрос о степени ее привлекательности неоднозначен.

Большинство участников глобального ведения бизнеса ассоциируют с этим процессом слишком высокую степень

сложности, большую долю постоянных расходов (расходы на приобретение и обслуживание информационных систем и сетей и тому подобное), высокие требования к специалистам и очень жесткая конкурентная среда. Следовательно, можно сделать вывод, что не все желающие могут участвовать в этом сложном процессе. Уровень требований и входные барьеры в успешный глобальный бизнес на сегодня достаточно высокий даже для высокоразвитых стран и лишь немногие участники могут их преодолеть, ведь даже лидерство в отдельно взятой стране не означает вхождения в состав лучших в мире. Однако это не уменьшает интереса и стремления других участников быть причастными ко всемирному процессу глобализации. При этом важно отстаивать национальные интересы, формировать свою модель развития, которая даст возможность эффективно использовать потенциал.

Одним из наиболее развитых элементов общего процесса глобализации является финансовая глобализация, которая внесла ряд коррективов в общую концепцию экономического развития и роста государств. Финансовая глобализация является важной тенденцией развития современной мировой экономики, чрезвычайно ускорив темпы инноваций и определив необходимость корректировки стратегий развития современных мировых хозяйственных связей, увеличение взаимодействия национальных экономик на базе современных информационных технологий и согласования принципов регулирования, создание гибких рынков труда, товаров, капитала, преодоления ряда диспропорций, к которым привела экономическая глобализация. Следовательно, комплексный подход к определению сущности финансовой глобализации предоставляет возможность определить сложный характер обусловленных ею трансформационных процессов и неоднозначность последствий от интеграционных

процессов. Особую угрозу на современном этапе представляют рост внешнего долга и возникновение кредитных кризисов в следствии доступности финансовых займов на мировых финансовых рынках в объединении с неэффективным использованием привлеченных финансовых ресурсов. Глубокое понимание характерных особенностей развития финансовой глобализации – необходимый элемент разработки эффективной концепции адаптации государственной финансовой системы к динамическим глобализационным изменениям и оптимизации государственной политики в долгосрочной перспективе.

Литература к разделу 1

1. Официальный сайт Министерства Финансов Украины. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. minfin.gov.ua
2. Лебединська Л.Д. Стратегічні аспекти сталого розвитку страхового ринку України під впливом глобалізацій них процесів / Л.Д. Лебединська, Л.М. Ремньова / Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9 (11). – С. 206-214.
3. Залєтов О. Страховий рітейл в Україні в умовах економічної кризи / О. Залєтов // Страхова справа. – 2009. - №4 (36). – С.4-9.
4. Залєтов О. Вплив світовової кризи на сучасний страховий ринок України /О. Залєтов // Світ фінансів: науковий журнал. – 2011. – №3. – С. 95-100.
5. Статистические данные Национальной комиссии, которая осуществляет государственное регулирование рынка финансовых услуг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.
6. Журнал ««Insurance TOP» – [Электронный ресурс]. – Режим

доступу: http://forinsurer.com/top

7. Русул Л.В. Розвиток страхового ринку в умовах поглиблення фінансової кризи в Україні / Л.В.Русул. // МОНУ, МФУ, БДФА, Молдовська академія, Лозька політехніка. – Чернівці. – 2009. – С. 65-68.
8. Теребус О.М. Проблеми розвитку страхового ринку в умовах фінансової кризи / О.М. Теребус // Інноваційна економіка. – 2010. - №3. – С. 208-212.
9. Самойловський А.Л. Аналіз розвитку страхування в Україні: етапність еволюційних змін / А.Л. Самойловський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №6. – С. 146-149.
10. Балацкий О. Ф. Прогнозирование социально-экономического потенциала территории: методические подходы / О.Ф. Балацкий, А. М. Телиженко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2008. - № 2. – С. 5 – 14.
11. Варналій З. С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: [монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К.: Вид-во «Знання України», 2005. – 498 с.
12. Власюк А. Региональное неравенство уровня жизни населения Украины в 2004 году [Электронный ресурс] / А. Власюк, Л. Яценко // Теория и практика управления. – 2005.– N 5 (1-31 мая). – Режим доступа к журналу: http://www.liga.net/smi/ show. html?id=147841
13. Колганов А. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем. Учебник / А. Колганов, А.Бузгалин – М.: ИНФРА-М, 2005. - 746 с.
14. Хамидуллин Ф. Г. Проблемы управления социально-экономическим развитием региона: [монографія] / Научный ред. чл. - корр. АН РТ проф. Ф. Г. Хамидуллин. - Казань: Издательство «Фэн», 2004. – 192 с.

15. Хоменко Я. В. Стратегія сталого економічного зростання регіонів України: [монографія] /Я.В. Хоменко. – Донецьк: ТОВ «ДРУК - ІНФО», 2008. – 389 с.
16. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
17. Ratzenb V. An analysis of the economic potential of the creative industries in Vienna / V. Ratzenb, K. Demel. – Vienna: MA 27 EU-Strategy and Economic Development Chamber of Commerce, 2004. – 49 p.
18. Бабурина Н.А. Кредитно-инвестиционный потенциал банка: понятие и элементы / Н.А. Бабурина // Вестник Тюменского государственного университета. – 2006. – №3. – С. 208 – 210 с.
19. Воробйов Ю.М. Кредитування суб'єктів підприємництва в економіці регіону: монографія / Ю.М. Воробйов, К.А. Срібна. – Сімферополь: Видавництво: «Доля», 2008. – 224 с.
20. Андронова К.А. Аналіз впливу чинників на розвиток кредитного ринку регіону / К.А. Андронова // Держава та регіон. – 2006. – №6. – С. 16–19.
21. Андронова К.А. Наукові підходи до оцінки кредитного ризику регіональних банківських установ / К.А. Андронова // Экономика и управление. – 2006. – №5. – С. 96 – 101.
22. Орлова Н.Е. Слияние и поглощение как инструмент диверсифицированного роста коммерческих банков / Н.Е. Орлова // Банковское дело. – 2000. – №1. – С. 128 – 132.
23. Грудзевич Я.В. Проблеми та можливі перспективи розвитку малих та середніх банків України / Я.В. Грудзевич // Регіональна економіка. – 2002. – №3. – С. 162 – 164.
24. Кочетов В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методичні аспекти: монографія /

В.М. Кочетов. – К.: КНЕУ, 2002. – 238 с.

25. Гриньова В.М. Проблеми та перспективи структурної перебудови банківської системи України. / В.М. Гриньова, О.М. Колодізєв // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 94 – 100.
26. Срібна К.А. Групування банківських установ на рівні АР Крим / К.А. Срібна / Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2008. – №1. – С. 63 – 67.
27. Гриценко Р. Структуризація та консолідація банківського сектору України / Р. Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2004. – №4. – С. 4 – 9.
28. Васюренко О.В. Ризик як складова економічних процесів / О.В. Васюренко, О.В. Таран // Фінанси України. – 2005. – №7. – С. 68 – 74.
29. Влада. Банки. Бізнес: політекономія взаємодії і розвитку / С.К. Реверчук, О.М. Ковалюк, Л.М. Стрельбицька, М.І. Крупка, О.В. Дзюблюк та ін. – Львів. Нац. унів. Ім.. І.Франка. – К.: Атака, 2002. – 320 с.
30. Галайко Н.Р. Методичні підходи до формування та реалізації стратегії забезпечення ефективності діяльності банку / Н.Р. Галайко // Регіональна економіка. – 2008. – №4. – С. 132 – 140.
31. Голуб В. Концептуальні підходи до управління проблемними кредитами в комерційних банках / В. Голуб // Вісник Національного банку України. – 2000. – №2. – С. 56 – 59.
32. Голуб В.М. Проблемні позики й управління ними / В.М. Голуб // Фінанси України. – 1999. – №11. – С. 93 – 100.
33. Гриджук В.Г. Співвідношення банківського ризику та засобів забезпечення банківських зобов'язань / В.Г. Гриджук // Вісник Національного банку України. – 2002. – №5. – С. 7 – 10.
34. Бубенко П. Инновационная политика регионов / П. Бубенко // Бизнесинформ. – 2010. – №5 (1). – С. 16–20.

35. Всемирный экономический форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.weforum.org/

36. Климова Н.П. Совершенствование финансового механизма стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь / Н. П. Климова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sci-article.ru/stat.php?i=1421587448

37. Чала Н.Д. Особливості державного стимулювання базисних інновацій як головного чинника економічного розвитку України / Н. Д. Чала // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во Харків НАДУ «Магістр», 2010. – № 2(38).

38. Саліхова О. А. Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні / О. Саліхова // Економіка і прогнозування. – 2011. – №2. – С. 9–23.

39. Тугушева В.Р. Государственное стимулирование кредитования инновационной деятельности в АПК / В. Р. Тугушева, Р. Р. Юняева // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 469-474.

40. Федулова Л. А. Тенденції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2011. – №2. – С. 63–81.

41. Наукова та науково-технічна діяльність [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/ operativ 2005/ni/ind_rik/ ind_u/2002.html

42. Хикс. Дж. Стоимость и капитал / Дж. Хикс. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.

43. Корнаи Я. Трансформационный спад / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 1994. – № 3. – С. 4-10.

44. Геронина Н. Р. Управление инвестиционной активностью населения с современной экономике: автореф. дис. … к.э.н.:

08.00.05 / Геронина, Наталия Рудольфовна. – М., 2005. – 26 с. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dissercat. com/content/upravlenie-investitsionnoi-aktivnostyu-naseleniya-v-sovremennoi-ekonomike?_openstat = cmVmZXJ1bi5jb207bm9kZ TthZDE7

45. Кашин Ю.И. Сбережения населения в СССР/ Ю.И. Кашин // Вопросы теории, методологии и методики изучения. – М .: Финансы, 1979. – С. 12.
46. Бутаков В. К. Домашних хозяйств в современных условиях / В.К. Бутаков // Финансы и кредит. – 2010. – № 38(422). – С. 70-75.
47. Елканова Я.Э. Особенности финансового поведения домашних хазяйств в условиях кризиса / Я.Э. Елканова // Финансы и кредит. – 2010. – № 24(408). – С. 78-83.
48. Ватченко О. Б. Заощадження населення в умовах ринкової трансформації економіки України / О. Б. Ватченко, О. С. Альхімович. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.nbuv.gov.ua
49. Чувакова С. Г. Сбережения населения как показатель экономического благосостояния и внутренний источник инвестиций / С. Г. Чувакова // Финансы и кредит. – 2011. – № 20(452). – С. 34-39.
50. Ковалёва Д. А. Антикризисный потенциал домашних хозяйств/ Д. А Ковалёва // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lomonosov-msu.ru/archive/spa.msu.2013 /2358/ 3967_ 63a8.pdf
51. Аббас Н. Ю. Статистическое исследование инвестиционного потенциала населения Российской Федерации, 2011. – № 6. – С. 27-34.
52. Хофманн Х.Г. Новые формы финансирования, гарантирующие равное образование для всех, и развитие систем

платного образования / Х.Г. Хофманн// Университетское управление: практика и анализ. – 2000. – № 4 (15). – С. 35 – 42.

53. Джонстоун Д. Брюс. Сокращение финансирования высшего образования: стимулы и ограничения диверсификации доходов / Джонстоун Д. Брюс. // Университетское образование: практика и анализ. – 2002. – № 2. – С.93 – 104.

54. Мартен Ж.К. Развитие и диверсификация социальной и экономической функций французских университетов / Ж.К. Мартен, А. Вердагуэр // Высшее образование в Европе. – 1995. – № 3. – С. 30 – 44.

55. Ніколаєнко С.М. Вища освіта – джерело соціально–економічного і культурного розвитку суспільства / С.М. Ніколаєнко. – К.: Освіта України, 2005. – 319 с.

56. Байнев В.Ф. Проблемы интеграции образования стран – участниц СНГ и Западной Европы / В.Ф. Байнев // Образовательные технологии. – 2004. – №1. – С. 3 – 9.

57. Мищенко, Е.С. Система менеджмента качества образования в вузе: формирование и опыт создания : монография / Е.С. Мищенко. – Саратов: Саратовский государственный социально-экономический ун-т. – 2010. – 204 с.

58. Кремень В. Вища освіта і наука – пріоритетні сфери розвитку суспільства у ХХ1 столітті /В. Кремень // Вища освіта. – 2002. – № 4 – 5. – С. 3 – 33.

59. Макаренко И.П. Проблемы формирования системного инновационного процесса в Украине / И.П. Макаренко // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: Материалы X междунар. науч. – практич. конф. по инновационной деятельности. – Киев, Симферополь, Алушта. – 2005. – 166 с.

60. Коновалов А.Ф. О венчурном финансировании /

А.Ф. Коновалов // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: Материалы X междунар. науч. – практич. конф. по инновационной деятельности. – Киев, Симферополь, Алушта. – 2005. – 166 с.

61. Технопарки Российский и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bit.samag.ru/archive/article/1520
62. Некоторые вопросы финансирования вузовской науки [Электронный ресурс] / И.Ю. Ходыкина // Культура народов Причерноморья. – 2005. - №67. – С. 156 – 162
63. Becker Gary. Human Capital: A Theory of Special References to Education. – New York: National Bureau of Economic Researches, Columbia University Press. – 2nd ed.
64. Молодежь и навыки: образование должно работать / Всемирный доклад ЮНЕСКО по мониторингу ОДВ за 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.intelros.ru /pdf/doklad_yunesko_2012_molodejz'_i_naviki.pdf
65. Лисенко Ю. Перебудова фінансування в державному ВНЗ / Ю. Лисенко , В. Андрієнко // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 68 – 75.
66. Система финансового менеджмента высшего учебного заведения / Под ред. Ю.Г. Лысенко, В.Н. Андриенко. – Донецк.: Юго – Восток, Лтд, 2004. – 602 с.
67. Шимко, П. Д. Управление сетевыми интеграционными формированиями высшей школы в условиях глобализации: монография / П. Д. Шимко. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010. – 178 с.
68. Боголіб Т. М. Конкуренція університетів: світовий досвід і українські реалії / Т.М. Боголіб // Вісн. НАН України. – 2012. - № 10. – С. 31-41
69. Боголіб Т. М. Принципи управління вузом: Монографія / Т. М. Боголіб . – К.: Знання, 2003. – 160 с.

70. Кичко І.І. Фінансування освіти в умовах формування соціально орієнтованої економіки / І.І. Кичко // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 53 – 59.
71. Каленюк І.С. Економіка освіти: навч. посіб. / І.С. Каленюк. – К.: Знання України, 2003. – 316 с.
72. Каленюк І.С. Диверсифікація джерел фінансування освіти / І. С. Каленюк // Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 37 – 41.
73. О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине: Закон Украины от 5 февраля 1993 г. №2998-XII // Правительственный курьер – 2000. – № 74. – С.14 – 15.
74. Гришнова О. А. Человеческий капитал / О. А. Гришнова . - К.: «Знання», КОО, 2007.- 254 с.
75. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека [Электронный ресурс] /20-е, юбилейное издание. – М ., Весь Мир, 2010. – 239 с. – Режим доступа: http://hdr.undp.org/en/media/HDR2010_RU_Complete. pdf.
76. Ключникова Н.В. Закономерности и противоречия финансовых кризисов в условиях глобализации хозяйства. автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук / Ключникова Наталия Викторовна; [С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов]. - Санкт-Петербург, 2009. - 21 с.
77. Ефременко И.Н. Институциональное развитие финансовой архитектуры в условиях глобализации: монография [Текст] / И.Н. Ефременко. – Ростов-на-Дону: Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2009.
78. Прыкин Б.В. Глобалистика / Б.В. Прыкин - М.: Юнити-Дана, 2012. – 464 с.
79. Барлыбаев Х.А. Общая теория глобализации и устойчивое развитие / Х.А. Барлыбаев – М.: издание Гос. думы, 2010. –

336 с.

80. Сорос Дж. О глобализации /Дж. Сорос - М.:Эксмо, 2004.-224с.
81. Борзых С. В. Понятие глобализации: новое прочтение / С.В. Борзых // Век глобализации, 2011. –№2.–С.18–31.
82. Global Risks 2015, 10th Edition, World Economic Forum Geneva, 2015, 69 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.weforum.org/risks.
83. The Global Competitiveness Report 2014–2015: World Economic Forum Geneva, 2015, 565 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global CompetitivenessReport_2014-15.pdf
84. World Economic Situation and Prospects 2015, United Nations, New York, 2015, 192 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/en/development/desa/policy/ wesp/ wesp_archive/2015 wesp_full_en.pdf
85. World Economic and Financial Surveys: World Economic Outlook Database / International Monetary Fund. -2015– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imf.org

РАЗДЕЛ 2. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ ПОХОДЫ К СТИМУЛИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

2.1. Теоретические основы инвестиций и их роль в инновационном процессе

Инвестиционная деятельность всегда занимала важное место в экономической мысли, так как влияет на экономическое развитие страны. Инвестиции увеличивают темпы развития экономики, обуславливают структурные сдвиги, оказывают содействие повышению конкурентоспособности предприятий и жизненного уровня населения. Инвестиционная активность экономики имеет большое значение для повышения производственного потенциала страны.

В наше время инвестиции в сфере инноваций выступают главным инструментом обеспечения стабилизации экономики, активизации технологического прогресса, повышение показателей финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому главной задачей любого государства является привлечения, рационального использование инвестиционных ресурсов, повышение интереса инвесторов к инновационным ресурсам.

Вопросы инвестиционной деятельности и вложение их в инновационные процессы являются предметом исследования многих отечественных и зарубежных ученых, а именно: О. Данилов [1], П. Виленский [2], О. Карпюк [3], В. Литвинова [4], Л. Петренко [5], О. Пидхомный [6], В. Федоренко [7], О. Шахова [8] и др.

Но, несмотря на значительное количество научных исследований по инвестиционному обеспечению инновационной

деятельности, проблема остается нерешенной до конца. Дальнейшего исследования требует комплекс вопросов, связанных с определением концептуальных основ и практических инструментов формирования рынка инновационного инвестирования для отечественной экономики.

Теоретические основы инвестирования формировались по мере развития, углубления, трансформации экономических отношений, а также роста актуальности данной сферы деятельности, что привело к тому, что в экономической литературе возникло много оттенков в суждениях, определениях, которые отражают историческое понимание, раскрытие определенной стороны этого явления.

В последнее время существенно возрастает роль и место вложения инвестиций в инновации, которые являются одним из видов хозяйственной деятельности субъектов и важнейшей формой реализации их экономических интересов, с помощью которой обеспечивается высокая эффективность деятельности.

Целью является теоретические аспекты исследования сущности понятия главных понятий инвестиционной деятельности и обоснование необходимости вложения инвестиций в инновационные ресурсы.

Сегодня в сложной и запутанной системе экономических связей все чаще необходимо принимать взвешенные решения по накоплению и инвестированию. Для сохранения и приумножения сбережений нужно отказаться от старых средств накопления и перейти к средствам, присущих рыночным отношениям, объединяются под общим названием инвестирования. В государстве с командно-административной экономикой категория «инвестиции» не имела места ни в экономической теории, ни на практике. В последние годы это понятие стало встречаться в

экономической литературе стран Восточной Европы и СНГ, что объясняется изменением системы хозяйствования и переходом к рыночным отношениям [9].

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова «invest», что означает «вкладывать» [10].

В прошлом большинство авторов трактовала понятие «инвестиции» как совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений в отрасли народного хозяйства (производственные фонды), то есть инвестиции ошибочно отождествлялись с понятием «капитальные вложения» [1].

Под инвестициями понимают экономические ресурсы, которые направляются на увеличение реального капитала общества, то есть на расширение или модернизацию производственного аппарата. Это может быть связано с приобретением новых машин, зданий, транспортных средств, а также со строительством дорог, мостов и других инженерных сооружений. Сюда необходимо включать и затраты на оборудование, научные исследования и подготовку кадров, являются инвестициями в «человеческий капитал», который на современном этапе развития экономики приобретает все большее значение, так как именно результатом человеческой деятельности выступают и здания, и сооружения, и машины, и оборудования, и, самое главное, основной фактор современного экономического развития - интеллектуальный продукт, который предопределяет экономическое положение страны в мировой иерархии государств. В настоящее время термин «инвестиции» применяется в основном в социально- экономической сфере и трактуется в разных источниках по-разному [2].

В соответствии с Законом Украины «Об инвестиционной деятельности», инвестициями являются все виды имущественных и

интеллектуальных ценностей, которые укладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект. Такими ценностями могут быть [11]:

средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги (кроме векселей);

движимое и неподвижное имущество (дома, сооружения, оборудование и другие материальные ценности);

имущественные права интеллектуальной собственности;

совокупность технических, технологических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимых для организации того или другого вида производства, но не запатентованных ("ноу-хау");

права пользования землей, водой, ресурсами, домами, сооружениями, оборудованием, а также другие имущественные права;

другие ценности.

Инвестиционной деятельностью является совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства относительно реализации инвестиций, осуществляется на основе [11]:

инвестирования, осуществляемого гражданами, негосударственными предприятиями, хозяйственными ассоциациями, союзами и обществами, а также общественными и религиозными организациями, другими юридическими лицами, основанными на коллективной собственности;

государственного инвестирования, в том числе государственной поддержки реализации инвестиционных проектов в соответствии с положениями данного Закона, осуществляемого

органами государственной власти за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заимообразных средств, а также государственными предприятиями и учреждениями за счет собственных и заимообразных средств;

инвестирования, осуществляемого органами местного самоуправления;

иностранного инвестирования, осуществляемого иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами;

общего инвестирования, осуществляемого гражданами и юридическими лицами Украины, иностранных государств.

Инвестиционная деятельность обеспечивается путем реализации инвестиционных проектов и проведения операций с корпоративными правами и другими видами имущественных и интеллектуальных ценностей [11].

Инвестиции представляют собой целенаправленное использование капитала, классификация которого приведена на рис. 2.1 [12].

Следует отметить, что существует ряд факторов, которые влияют на размер инвестиций:

Уровень сбережений в доходах населения. При низких доходах населения большая их часть тратится на потребление. С ростом доходов увеличивается их процент, который направляется на сбережения, которые являются источником инвестиционных ресурсов. Можно наблюдать прямую зависимость между уровнем сбережений и объемом инвестиций.



Рис. 2.1. Виды инвестиций

Норма доходности инвестиций. Прибыль является основным мотивирующим фактором инвестирования, поэтому чем выше норма доходности, тем более привлекательными будут вложения [1].

Темп инфляции. Чем выше этот показатель, тем больше будет обесцениваться будущая прибыль от инвестиций и, соответственно, будет меньше стимулов для наращивания объемов инвестиций. Здесь наблюдается обратная зависимость (исключение составляют рынок недвижимости, валютный рынок и рынок лекарственных средств).

Ставка банковского процента. Если ожидаемая норма чистой прибыли превышает ставку банковского процента, то в подобных условиях инвестирования будет эффективным, и наоборот. Такая зависимость является обратной.

Налоговая политика. При увеличении уровня налогового давления уменьшается спрос на инвестиции [1].

В процессе инвестиционной деятельности важным является фактор времени. Инвестору необходимо сопоставлять время инвестирования и получении прибыли или социального эффекта. Эти два процесса могут происходить в разной временной последовательности. При их последовательном протекании прибыль получается сразу после завершения инвестиций в полном объеме. При параллельном протекании получение прибыли возможно еще до полного завершения процесса инвестирования (на определенном этапе инвестирования возможный выпуск продукции, что обеспечит получение прибыли). При интервальном протекании между периодом завершения инвестирования и получением прибыли проходит определенное время [1].

Привлечение инвестиций является самой главной проблемой в любом социально-экономического развитии. Инвестиции увеличивают темпы экономического роста, обуславливают структурные сдвиги, оказывают содействие на повышению конкурентоспособности государства и жизненного уровня населения.

Инвестиционная деятельность всегда находится в центре экономической мысли, так как влечет ощутимое влияние на экономическое развитие страны. Инвестирование является определяющим фактором экономического роста в целом. В современных условиях инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения условий стабилизации экономики, структурных сдвигов в народном хозяйстве, активизации технического прогресса, повышение качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровне [5, с.2].

Формирование эффективной воспроизводственной структуры национальной экономики обеспечивают ее структурные сдвиги. Одним из основных действенных инструментов социально-экономических преобразований является активизация инвестиционной деятельности, обеспечивающей расширение или модернизацию основных и оборотных средств материального производства, расширение, реконструкцию и обновление жилого фонда, больниц, учебных учреждений, объектов культуры, спорта, науки, развитие человеческого капитала, а также инновационную деятельность. Следовательно, при таких условиях особое значение приобретает активизация инвестиционной деятельности как средства достижения указанных целей [7].

Инвестиционную деятельность можно рассматривать с двух позиций - в широком и узком смысле. В широком смысле инвестиционная деятельность - это деятельность, связана с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения прибыли. В узком смысле инвестиционная деятельность, собственно инвестирования, определяется как собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения [7].

Что касается понятия «инвестиционный процесс», то многие ученые сводят его к процесса реализации инвестиционной

деятельности. Однако эти понятия не совсем тождественны, а скорее дополняют друг друга. Следует согласиться с мнением А.Н. Пидхомного, который рассматривает инвестиционный процесс как последовательные изменения состояния капитала в результате осуществление инвестиций, а инвестиционную деятельность - как деятельность по выработке и реализации инвестиционных решений, направленную на восстановление, сохранение и прирост стоимости капитала [6, с.16].

При этом ученый обращает внимание на существенные различия между инвестиционным процессом и инвестиционной деятельностью:

не все мероприятия, которые относятся к инвестиционной деятельности, ведут к изменению капитала, то есть вызывают инвестиционные процессы;

возможны случаи, когда инвестиционная деятельность происходит в одном периоде, а обусловлен ею инвестиционный процесс - в другом;

инвестиционный процесс предусматривает характерную ему хронологическую последовательность изменения состояния капитала, а инвестиционная деятельность характеризуется несколько нелинейным и вероятностным характером позитивных изменений капитала;

инвестиционная деятельность предполагает восстановление, сохранение и прирост стоимости капитала только одного инвестора, а инвестиционный процесс - не менее двух участников [6, с.16]..

Важное значение для привлечения инвестиционной деятельности играет инвестиционная привлекательность (климат).

Известно, что на заинтересованность инвестора осуществить инвестирование большое воздействие оказывает инвестиционная

привлекательность объекта инвестирования. В этом случае важную роль имеет способ представления информации о потенциальном объекте вложений. Недаром существует типовая форма бизнес-плана инвестиционного проекта, разрабатываются комплексные инвестиционные планы муниципальных образований (в частности, моногородов) и регионов. Чем нагляднее, доступнее и правдивее информация о возможностях и рисках, связанных объектом инвестирования, тем проще инвестору оценить его инвестиционную привлекательность и принять взвешенное инвестиционное решение. Инвесторы также часто оценивают не инвестиционную привлекательность, а инвестиционный климат, причём эти два понятия не всегда разграничиваются. В настоящее время не только практики, но и учёные-теоретики не могут дать чёткие и единообразные ответы по поводу инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата [4]. Существует достаточное количество экономической литературы, которые посвящены трактовкам понятия инвестиционной привлекательности. Целесообразно отметить, что в этих работах нет единого подхода относительно определения данного понятия (табл. 2.1).

Следует отметить и то, что в последнее время инновационный фактор становится одним из решающих условий устойчивого развития экономики. Вопрос заключается в том, что наряду с необходимостью увеличения объема инвестиций, для успешного функционирования экономики необходимы так же изменения в самой структуры инвестиций, т. е. значительная доля инвестиций должна быть направлена на финансирование инновационной деятельности, как залога модернизации экономики и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Таблица 2.1

Точки зрения авторов относительно понятие инвестиционной привлекательности [4]

Автор	Интерпретация понятия «инвестиционная привлекательность»
И.И. Ройзман	Инвестиционная привлекательность - это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей, обусловливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал
И.А. Бланк	Инвестиционная привлекательность - обобщенная характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдель-ных направлений и объектов с позиций конкретного инвестора
В.А.Толмачев	Инвестиционная привлекательность - динамическая категория, представляющая собой определенный вектор инвестиционного развития предприятия
А. Мозгоев	Инвестиционная привлекательность определяется совокупностью свойств внешней и внутренней среды объекта инвестирования, определяющих возможность граничного перехода инвестиционных ресурсов
В.А. Машкин	Инвестиционная привлекательность - наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования
Л.С. Валинурова	Инвестиционная привлекательность - совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции
Н.Ю. Трясицина	Инвестиционная привлекательность предприятия - комплекс показателей его деятельности, с помощью которого определяется наиболее предпочтительное инвестиционное поведение

Многие отечественные предприятия сталкиваются с серьезными сложностями с привлечением инвестиций в предлагаемые ими перспективные инвестиционные проекты. Особую сложность в данном проекте испытывают венчурные предприятия. Вместе с тем существуют крупные фирмы, которые готовы рисковать капиталом, вкладывая его в новые технологии, производство новой продукции и другие инновации. Решающую роль в привлечение инвестиций от крупных профессиональных

(венчурных) инвесторов играет фактор наличия у предприятия конкретных, хорошо подготовленных, перспективных инвестиционных и инновационных проектов.

Инвестиционная привлекательность инновационных проектов является главным мотивом финансирования инноваций. Успех инновационной деятельности во многом зависит от достаточности ресурсного, инвестиционного обеспечения. Таким образом, управление инновациями должно учитывать особенности инвестиционной деятельности.

Привлечение инвестиций в инновационную деятельность, как правило, основано на общеэкономических принципах принятия решений:

проекты должны иметь положительную экономическую эффективность, быть устойчивы к изменениям условий хозяйствования. Как показывает мировая практика, 80-90% инноваций в мире финансируются промышленными компаниями преимущественно за счет собственных финансовых средств [8].

Структура инвестиционных потоков также имеет немаловажное значение. Особенно той части, которая идет на финансирования прикладных и опытно-конструкторских исследований. На наш взгляд, с точки зрения гибкости, целесообразности, эффективности и скорости внедрения инноваций и их коммерциализации предпочтительными являются направления инвестиций в вышеуказанных сферах, определяемые частными структурами.

Серьезным фактором, способствующим росту инвестиционной активности, является становление субъектов малого бизнеса, что ведет к созданию реальной конкуренции в инновационной сфере, быстрой коммерциализации и диффузии научных разработок.

Проблема выбора объекта финансовых вложений для предпринимателя не ограничивается предельной суммой инвестиций. Высокая привлекательность инвестиций в инновации определяется возможностью получения сверхмонопольной прибыли.

Так же следует отметить, что важную роль в привлечении инвестиций в инновационные процессы играет роль государства, которая должна быть направлена на стимулирования данного экономического процесса.

Если рассмотреть инновационные модели разных стран, то следует выделить наиболее перспективные, такие как:

Стимулирующая роль государства в развитии инноваций в США постепенно изменялась от административно-бюджетного финансирования к мерам косвенного стимулирования, которые представляют собой дифференцированную систему налоговых льгот, предоставление льготных кредитов и т. д. На современном этапе углубляется тенденция интеграции государства и частного корпоративного сектора при реализации крупных научно-технических программ как национального, так и международного характера.

Правительство Японии разработало и реализует политику активного вмешательства в решения научно-технических задач разного рода и масштаба (Централизованное регулирование развития научно-технической и инновационной сферы в этой стране использовалось и ранее). Так, в Японии создана разветвленная сеть государственных органов, формирующих научно-технические приоритеты и разрабатывают оптимальные механизмы стимулирования участия частных компаний в приоритетных проектах. Государство, выделяя сравнительно небольшие средства, финансирует начало рисковых вложений для

частного бизнеса в НИОКР. На стадии разработки инновационных проектов широко привлекаются инвестиции частных компаний. На более поздних стадиях инновационные проекты реализуются только за счет частных компаний.

Во Франции государственное стимулирование инновационной деятельности в частном секторе экономики осуществляется по четырем основным направлениям: через Региональный фонд консультативной поддержки, предоставляющий консультативные и информационные услуги инновационным предприятиям; через организации, осуществляющие передачу технологий, разработанных государственными учреждениями (техническими центрами, государственными научно-исследовательскими лабораториями, региональными центрами инноваций и передачи технологий); государственные организации, финансирующие инновационную деятельность преимущественно на начальных стадиях разработки, в форме субсидий, льготных кредитов, налогового кредита и др.; через частные организации, которые широко используют различные формы и средства финансирования инновационной деятельности (банковские кредиты, венчурное финансирование и т.д.).

Рассматривая механизмы государственного стимулирования инновационной деятельности США, Японии, а также стран Евросоюза, следует отметить главную общую черту: все они ориентированы на создание благоприятных и привлекательных условий для привлечения инвестиций в инновационную сферу; функции распределения государственных средств играют в них второстепенную роль [3, с. 48].

Вместе с тем необходимо отметить, что инновационные компании в этих странах испытывают значительные трудности в процессе сбора средств для финансирования (инвестирования) в

инновации. Следует отметить, что несмотря на то, что одни проекты могут стать высокоприбыльными, а другие - закончиться значительными убытками для компании, возможность получить высокие доходы от инноваций всегда ассоциируется с высокими рисками.

Таким образом, основой перехода государства на новый уровень экономического развития являются инвестиции, где немаловажную роль играют вложения в инновационное развитие. Эффективность развития инвестирования инновационного рынка определяется целым рядом факторов, а именно: состоянием экономического развития страны; уровнем производственного накопления и личных сбережений населения; эффективностью функционирования инфраструктуры этого рынка, количеством инвестиционных институтов, которые специализируются на финансовой поддержке инновационного сектора экономики, уровнем развития финансового рынка и финансово-кредитных учреждений, развитием форм и методов мобилизации свободных инвестиционных ресурсов, инновационною моделью государства и др.

2.2. Негосударственные учреждения социальной защиты как инновационная форма социальной защиты населения

Использование инноваций существенно влияет на экономическое развитие страны в направлении ускорения структурной перестройки экономики, повышения ее конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и обеспечения финансовой безопасности страны в мировой экономической системе. Поэтому одними из самых эффективных

стимулов активизации инновационной деятельности становятся финансовые, поэтому вопросы, связанные с формированием и совершенствованием системы финансового обеспечения инновационной деятельности и поиском перспективных источников ее финансирования, приобретают актуальность. Во всем мире к процессу создания и поддержки инновационных предприятий привлекаются денежные ресурсы, аккумулированные финансовыми институтами.

Современные процессы развития негосударственного пенсионного обеспечения рассматриваются такими отечественными экономистами, как Г. М. Бродский, В. А. Плотников, Л. Ю. Рыжановская, С. А Трухачев, О. М. Колобаев, С. Д. Чернышев, М. Л. Захаров, В. Б. Севостьянова и другие.

Целью исследования является анализ деятельности негосударственных учреждений социальной защиты как инновационной формы социальной защиты населения и исследование возможных стимулов их развития.

Следует отметить, что еще в первой половине XX в. австрийский экономист-теоретик Йозеф Шумпетер в своей работе «Теории экономического развития» отметил важную роль финансовых институтов в сфере инновационного обеспечения воспроизводственных процессов, развития предпринимательской деятельности и стимулировании платежеспособного спроса. Он считал одной из важнейших функций финансовых институтов изъятия ресурсов из сферы традиционного производства и направления их на обеспечение инновационного развития экономики [13].

В научной литературе выделяют множество подходов формирования пенсионных и социальных систем. Тем не менее, рассматривая только основные параметры таких систем, видим, что

в мировой практике существует три основных подхода: первые два связаны с именами О. Бисмарка и У. Бевериджа соответственно, третий – это, так называемая, советская модель [14]. В связи с поиском методов повышения роли НУСЗ в условиях рыночной экономики остановимся на краткой характеристики первых двух подходов.

О. Бисмарк сводил роль государства в пенсионной системе к минимуму, предполагая высокую степень участия самого работника в формировании своих пенсионных прав, в том числе за счет участия в добровольных пенсионных планах. Данная модель была реализована во многих экономически развитых странах. При этом в таких пенсионных системах внушительная доля средств, аккумулируемые пенсионными фондами, используется на цели финансирования инвестиционных проектов. [15]. Это позволяет фондам получать стабильный гарантированный доход и обеспечивать надлежащее исполнение своих обязательств. Достаточный уровень финансовой грамотности населения и успешное финансирование инвестиционных проектов давало возможность формировать внушительный объем пенсионных прав. При этом коэффициент замещения при реализации модели О. Бисмарка по теоретическим расчетам мог достигать 90 %.

Кроме того, для пенсионной модели О. Бисмарка характерно распределение страхового бремени между работником и работодателем на паритетной основе и наличие добровольно организованных пенсионных планов предприятий, организационные и нормативные основы которых регулируются тарифными соглашениями, заключенными профсоюзами и ассоциациями работодателей [16].

Напротив, У. Беверидж отводил высокую роль государству в пенсионной системе страны. Социально-экономические факторы

того времени вызвали к жизни необходимость повышения уровня социальной защиты населения при более широком его охвате. В этой связи цель пенсионной системы У. Беверидж видел в уничтожении нищеты и обеспечении выплат пенсии на уровне прожиточного минимума при максимально полном охвате населения.

Кроме того, для пенсионной модели У. Бевериджа характерно трехуровневое распределение ответственности: государство отвечает за гарантированный минимальный размер базовой пенсии (ориентирована на прожиточный минимум); работодатель – социальное (профессиональное) страхование наемных работников (с привлечением к взносам самого работника), работник – дополнительное личное страхование (ответственность работника и работодателя ориентирована на замещение заработной платы) [16]. При этом совокупный коэффициент замещения утраченного заработка предполагался на сравнительно невысоком уровне.

Примечательно, что в описанных подходах, зародившихся еще в прошлом веке, была осознана необходимость участия работника в формировании своих будущих пенсионных прав, а также возможность использования ресурсов пенсионной системы на цели развития.

В современных условиях возникает острое противоречие между необходимостью проведения жёсткой экономической политики, раскрепощения рыночных механизмов и недостаточным запасом прочности социальной защиты населения.

Социальная защита представляет собой, с одной стороны, функциональную систему, т. е. систему направлений, по которым она осуществляется, а с другой – институциональную, т. е. систему институтов, её обеспечивающих (государство, суд, профсоюзы и другие общественные организации).

На современном этапе социальная защита населения является важнейшим и приоритетным направлением социальной политики государства, являясь системой принципов, методов, законодательно установленных государством социальных гарантий, мероприятий и учреждений, обеспечивающих предоставление оптимальных условий жизни, удовлетворение потребностей, поддержание жизнеобеспечения и деятельного существования личности, различных социальных категорий и групп.

Неспособность государственной системы пенсионного, социального обеспечения удовлетворить потребности общества, отсутствие на рынке надежного инвестиционного механизма и развитой рыночной инфраструктуры, появление альтернативных, дополнительных к государственной системе форм социального обеспечения – это все причины, которые обуславливают внесение изменений в прежнюю систему социального обеспечения населения. Негосударственные учреждения социальной защиты (НУСЗ) являются дополнительным инструментом регулирования социальных пропорций и решения проблем пенсионного и социального обеспечения.

С целью расширения базы социальной защиты населения поощряются различные виды негосударственного (частного) социального обеспечения, в основе которого является негосударственное пенсионное обеспечение негосударственное социальное страхование.

Система негосударственных учреждений социальной защиты – это составная часть системы накопительного пенсионного и социального обеспечения, которая основывается на принципах добровольного участия физических и юридических лиц в формировании пенсионных накоплений с целью получения

участниками негосударственного пенсионного страхования социальных выплат.

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и негосударственные фонды социального страхования (НФСС) в совокупности представляют собой систему негосударственных учреждений социальной защиты населения, целью деятельности которых является выплата дополнительных негосударственных социальных выплат участникам путем эффективной капитализации сбережений, осуществленных в трудоспособный период жизни.

На сегодняшний день пенсионные и социальные системы в зарубежных странах мира имеют существенные различия, обусловленные их экономическим развитием, политической структурой, особенностями разделения ответственности между государственным и частным секторами, а также историческими традициями отдельно взятой страны, а потому ни один подход к реализации социальной политики нельзя признать универсальным. Однако в большинстве стран, например, пенсионные системы являются многоуровневыми: имеют государственный уровень, который является распределительным, а также дополнительные уровни, основанные на накопительном механизме. В связи с мировыми интеграционными процессами в последние годы происходит сближение этих уровней. Пенсионные системы в странах мира формировались в зависимости от специфических для каждой страны экономических, политических и социально-культурных факторов. Вместе все они характеризуются едиными принципами организации и регулирования, а также подвергаются определённым рискам [17].

Проанализировав зарубежный опыт функционирования НУСЗ можно определить, что добровольное пенсионное и социальное обеспечение может успешно развиваться и как альтернатива, и как

дополнение к государственной системе социальной поддержки населения, предоставляя качественные социальные услуги, расширяя финансовые и инвестиционные возможности социальной и пенсионной систем, обеспечивая граждан дополнительными финансовыми ресурсами. На основе опыта налогового регулирования в развитых странах и изучения социально-экономической ситуации в России возможны способы совершенствование системы налогообложения, путем её оптимизации как на уровне взносов, инвестиционного дохода, так и на этапе страховых выплат.

С начала практической деятельности на постсоветском пространстве НУСЗ имели множество проблем: отсутствие законодательной, нормативной базы, регламентирующей функционирование фондов, должного государственного регулирования их деятельности, наличие ограниченного спроса на услуги фондов со стороны физических и юридических лиц, острый дефицит специалистов по управлению их активами, недостаточно разработанная методика оценивания деятельности учреждений и другие.

Деятельность НПФ и НФСС закреплена на законодательном уровне. Так, согласно положениям российского законодательства негосударственный пенсионный фонд – это некоммерческая организация, осуществляющая социальную деятельность [18].

Но как показывает опыт, например, Российской Федерации, что несмотря на спад количества желающих получить лицензию НПФ и невозможность действующих фондов подтвердить свое право существования планируется активизировать ресурсы тех учреждений, которые уже функционируют более 20 лет, таким образом оставить около 50 самых прочных и ликвидных фондов. Это связано с ежегодным ужесточением правил работы

негосударственных учреждений социальной защиты. Государство постоянно дорабатывает систему пенсионного обеспечения, вносит поправки и коррективы, а это напрямую затрагивает работу НПФ. Многим небольшим фирмам пришлось объединиться между собой. На сегодняшний день так же проводится очередная процедура отбора – аккредитация НПФ. Ожидается, что еще часть фондов отсеется после этого.

Сейчас НПФ в РФ оказывают услуги гражданам по негосударственному пенсионному обеспечению, обязательному пенсионному страхованию и дополнительному пенсионному страхованию. НПФ аккумулирует денежные средства на пенсионных счетах и инвестирует их через управляющие компании в финансовые инструменты, разрешенные российским законодательством для определенного формата пенсионных средств. Так по негосударственному пенсионному обеспечению инвестируются средства пенсионных резервов, а по обязательному пенсионному страхованию и дополнительному пенсионному страхованию – средства пенсионных накоплений. Принципиальное отличие пенсионных накоплений и пенсионных резервов – в группе допустимых финансовых инструментов, процентном содержании типов финансовых инструментов и самом механизме инвестирования. Размещение средств пенсионных накоплений строго регламентировано и возможно лишь через неаффилированные к НПФ управляющие компании [17].

Специфика существования отечественных НПФ заключается в том, что по законодательству НПФ сам является участником рынка ценных бумаг и несет соответствующие обязательства перед своими клиентами. Это обстоятельство сближает НПФ с пенсионными фондами США и Канады. Между тем, существующее в действующем российском законодательстве требование по

начислению дохода на пенсионные счета с учетом безубыточности по итогам каждого календарного года проистекает из советского прошлого. Негосударственные пенсионные фонды России – единственные в своем роде, у них нет аналога ни внутри России, ни за ее пределами. Более того, подобных структур история не знает [19].

Социальное страхование является формой социальной защиты экономически активного населения от различных рисков, связанных с потерей работы, трудоспособности и доходов, возмещения ущерба на основе коллективной солидарности [14]. Особенностью социального страхования является его финансирование из специальных внебюджетных фондов, формируемых из целевых взносов работодателей и работников при поддержке государства.

Социальное страхование – часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по не зависящим от них обстоятельствам.

Например, в Российской Федерации осуществляется 4 вида обязательного государственного социального страхования:

1) пенсионное страхование;

2) социальное страхование на случай временной нетрудоспособности;

3) социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

4) медицинское страхование [20].

Негосударственные учреждения социальной защиты являются новой формой социальной защиты населения, т.к. в практической

деятельности их функционирование ограничивается узконаправленными фондами.

Деятельность негосударственных учреждений социальной защиты, которые включают в себя и негосударственные пенсионные фонды, и негосударственное социальное страхование, может осуществляться по нескольким направлениям (рис. 2.2), что позволяет его участникам воспользоваться несколькими видами социальных услуг.



Рис. 2.2. Направления деятельности негосударственных пенсионных и социальных фондов

С целью стимулирования населения к активному управлению своей пенсией, государство может использовать такое направление деятельности негосударственных пенсионных и социальных фондов как система как софинансирования пенсии. Суть системы заключается в формировании пенсионных накоплений населения путём уплаты дополнительных (к обязательным) страховых взносов гражданина на накопительную часть своей будущей трудовой пенсии, и такой же суммы страховых взносов (софинансирования) государства, а также взносов организаций-работодателей (при желании работодателя) [19].

С целью социального обеспечения населения семьям выдается материальная помощь по рождению ребенка (в т.ч. семьям, в

которых родился или был усыновлен второй (третий или последующий) ребенок).

Для многих семей может быть неактуальным расходование этих средств в настоящий момент. Поэтому государством может быть предусмотрено возможность временного инвестирования средств данного капитала (всего или части) через НУСЗ.

Такой вид семейных накоплений предусмотрен законодательством Российской Федерации, однако материнский (семейный) капитал – средства федерального бюджета, передаваемые в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации на реализацию дополнительных мер государственной поддержки, установленных настоящим Федеральным законом [16].

Следующее направление деятельности негосударственных учреждений социальной защиты определяет процедуру негосударственного пенсионного обеспечения. Вкладчик перечисляет взносы в НУСЗ на основании пенсионного или социального договора. При заключении данного договора ему необходимо выбрать схему – некую спецификацию договора, определяющую во многом его условия.

НУСЗ учитывает поступившие социальные взносы на солидарном или именном счете вкладчика и формирует пенсионные или социальные резервы. Эти резервы он реализует в высоконадежные активы, в соответствии с установленным законодательством. Полученный по результатам инвестирования доход распределяется по счетам и увеличивает будущую пенсию или социальную выплату участников. Однако, часть дохода (не более 15 %), как правило, направляется на вознаграждение управляющего (НУСЗ), на пополнение страхового резерва и на оплату расходов по обслуживанию фонда.

Деятельность негосударственных учреждений социальной защиты населения не может быть хаотичной, потому использование определенных принципов является неотъемлемой частью эффективной деятельности НУСЗ:

формирование законодательной базы условий функционирования НУСЗ;

добровольность участия в НУСЗ физических лиц, работодателей, а также юридических лиц, создающих данные учреждения;

экономическая заинтересованность всех участников НУСЗ;

равноправие всех участников, которые принимают участие в одной социальной схеме;

разграничение и отделение активов пенсионного и социального фонда от активов его учредителей и работодателей – плательщиков НУСЗ, администратора, компаний по управлению активами, страховых организаций с целью предотвращения банкротства учреждения;

определение размера социальной выплаты в зависимости от суммы средств, учитываемых на индивидуальном социальном счете участника фонда или застрахованного лица;

целевое и эффективное использование социальных средств НУСЗ;

государственное регулирование размера тарифов на услуги, предоставляемые в системе НУСЗ;

ответственность субъектов системы НУСЗ за нарушение норм, предусмотренных законодательством и нормативно-правовыми актами;

государственное регулировании деятельности по НПЗ и надзор за его осуществлением [21].

Рынок негосударственного социального обеспечения имеет относительно небольшой опыт жизни, что затрудняет попытки предвидеть возможные негативные последствия принимаемых решений. Последние поправки к нормативной базе, обязывающие НПФ покрывать убытки за счет имущества для обеспечения уставной деятельности, еще более усложнили условия деятельности, поскольку требования к имуществу не соответствуют рискам, которые несет фонд. В то же время нужно отметить, что сегодня некоммерческой организации привлечь дополнительные источники финансирования нелегко.

Одной из проблем, влияющей на деятельность НПФ в нынешних условиях переигрывать инфляцию весьма сложно. Текущие безрисковые инструменты, в которые разрешено инвестировать пенсионные накопления, – это депозиты и облигации. В настоящее время максимальный процент по депозитам банков в РФ из топ-50 варьируется между 8 и 8,5%, тогда как уровень инфляции уже оценивается в 8,3%. Следовательно, чтобы только нивелировать инфляцию управляющим компаниям нужно брать на себя дополнительные риски, выбирая менее надежные банки с более высокими процентами по депозитам. Единственный инструмент, позволяющий заработать больше, – акции. Но работа с акциями в условиях волатильности отечественного фондового рынка и последних предписаний ФСФР весьма затруднительна, ведь на годичном интервале любая доля акций оценивается рискованно, тогда как на горизонте инвестирования в три-пять лет безрисковым оценивается даже инвестиционный портфель с тридцати процентной долей акций. Таким образом, управляющие компании (а, следовательно, и негосударственные пенсионные фонды), понимая, что для повышения инвестиционной привлекательности

своих структур необходимы высокие положительные результаты работы, находятся в современных условиях на перепутье: выбрать безрисковую стратегию, доход от которой не позволит покрыть даже инфляцию, или более рискованную за свет увеличения доли акций, но с риском появления отрицательного результата по итогам года, что неизбежно повлечет за собой финансовые потери или же санкции со стороны регулятора [19].

Преимуществами развитие НУСЗ является не только социальный эффект, а и государственная заинтересованность. С помощью развития НУСЗ решаются задачи реформирования пенсионной и социальной системы в регионе, также определяются положительные для предприятий, работодателей и работников. Это, прежде всего частичное, а иногда и полное, финансирование дополнительной пенсии, пособия и материальной помощи работодателем. В связи с этим, участие в НУСЗ равнозначно получению отложенной части заработанной платы с соответствующими накоплениями инвестиционного дохода. Но при создании НУСЗ может возникнут ряд проблем:

недоверие со стороны населения и его невысокая инвестиционная культура. Одной из отличительных особенностей негосударственных пенсионных фондов является то, что по украинскому законодательству они считаются некоммерческими организациями, и соответственно не могут быть признаны банкротами. Но в сложившейся ситуации, когда многие организации прекращали свою деятельность на территории региона, данные учреждения также прекратили своё функционирование не обеспечив должные выплаты своим вкладчикам.

отсутствие широкой банковской системы на территории региона. Хранение вкладов населения в НУСЗ в наличной форме не

позволяет выполнять свои функциональные особенности. Часть социальных накоплений населения может инвестироваться в экономику региона, в фондовый рынок, благодаря чему и формируется дополнительный капитал учреждения.

несовершенство методики оценки активов НУСЗ, что проявлялось наиболее остро на фондовом рынке при мировом финансовом кризисе.

несовершенная законодательная база, в т.ч. отсутствие механизмов по стимулированию развития НУСЗ со стороны государства.

нестабильность индекса потребительских цен, который изменяется в достаточно широком диапазоне, что не способствует к проведению долгосрочных вложений денежных средств населением.

Увеличить число потенциальных клиентов позволит повышение финансовой грамотности населения. В настоящее время большое число негосударственных фондов уделяют этому аспекту серьезное внимание. Решению этого вопроса способствовало бы проведение разъяснительной работы, прежде всего среди будущих пенсионеров – современной молодежи. Необходимы электронные и печатные варианты бесплатных газет, на страницах которых были бы в легко воспринимаемом виде представлены не только методические материалы и новости рынка, но и сведения о деятельности конкретных фондов, результаты различных рейтингов. Следовательно, нужно использовать и инструменты, понятные этой возрастной категории – он-лайн деловые игры или семинары.

Для того чтобы негосударственные социальные учреждения строили свою деятельность более эффективно необходимо параллельно развивать финансовый рынок. Это даст

негосударственным пенсионным фондам увеличение поля деятельности для своих инвестиций.

Урегулирования требуют вопросы нормативно-правового обеспечения НУСЗ в условиях трансформационных процессов, разработки единого похода к внедрению накопительной составляющей обязательного государственного социального страхования, развитие теоретико-методологических основ финансовых отношений в данной сфере.

Негосударственные пенсионные фонды должны развиваться из-за жизненной необходимости, т.к. нынешнее пенсионное обеспечение не подходит для будущих пенсионеров. Исследую международный опыт, по примеру Чили можно проследить, что огромные финансовые резервы дали толчок для развития финансового рынка этой страны. Финансы на сегодняшний день – это подъем экономики, конкурентоспособные предприятия, и, как конечный результат, увеличение национального дохода.

Расширение спектра вышеуказанных инструментов, предназначенных для пенсионных накоплений, позволит повысить эффективность накопительной составляющей существующей социальной системы. Для развития института негосударственных учреждений социальной защиты необходимо начать внедрение системы добровольных пенсионных и социальных накоплений с привлечение государственного участия (системы софинансирования) и работодателей, ужесточить требования к финансовой устойчивости данных учреждений, развивать систему консультирования населения по вопросам пенсионного и социального обеспечения в части деятельности негосударственных учреждений социальной защиты.

2.3. Характеристика инновационно-инвестиционного процесса и формирование системы его показателей

В современных условиях хозяйствования на рынке может выжить только продавец инновационных изделий или услуг. Поэтому инвестиции, в первую очередь, должны быть направлены в инновационные проекты. Следовательно, при выборе приоритетных направлений стратегического развития промышленного предприятия речь должна идти о разработке комплексной системы управления инновационно-инвестиционной деятельностью при формировании конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования с учетом интересов участников рынка. Поэтому неслучайно этим вопросам посвящены работы многих ученых, в частности, И.А. Бланка [23], Л. Гитмана, М. Джонка [24], Н.Д. Ильенковой, Л.М. Гохберга, С.Ю. Ягудина [25], А. Гальчинского, А. Кинаха, В. Семиноженко [26], Г. Гейера [27], П.Е. Житного [28], У. Шарпа, Г. Александера, Д. Бейли [29] и др.

Для четкого представления о проблеме, касающейся формирования инновационно-инвестиционной политики стратегического развития промышленного предприятия, целесообразно уточнить основные понятия, характеризующие инновационно-инвестиционную деятельность. В первую очередь, требует уточнения наиболее важное понятие – «инновация». В мировой практике инновация рассматривается как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный процесс, воплощающийся в новых изделиях и технологиях.

Понятие «нововведение» является русским вариантом английского слова «innovation», буквальный перевод которого означает «введение новаций» или «введение новшеств». Термин

«инновация» впервые использован в экономической литературе австрийским ученым И. Шумпетером еще в начале XX века. В книге «Теория экономического развития» (1911 г.) он выделил пять типичных изменений:

1) использование новой техники, новых технологий или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа);

2) внедрение продукции с новыми свойствами;

3) использование нового сырья;

4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;

5) появление новых рынков сбыта [13, с. 7-8].

В работе «Циклы деловой активности» (1939 г.) И. Шумпетер сформулировал понятие «инновация» как процесс научно-технических изменений с целью создания и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, новых рынков и форм в организации промышленности. В процессе научно-технических изменений он выделил три стадии: изобретение - нововведение - диффузия (распространение инноваций) [24, с. 26].

В дальнейшем понятие инновации расширялось, углублялось и систематизировалось [23-34 и др.]. В настоящее время в экономической литературе имеется множество определений термина «инновация», а также подходов к классификации нововведений. Так, по признаку содержания или внутренней структуры выделяют инновации технические, экономические, организационные, управленческие и др.

В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные, по типу новизны для рынка - на новые для отрасли в мире (макроуровень), новые для отрасли в стране (мезоуровень), новые для данного предприятия (группы предприятий) (микроуровень).

По масштабам инновации делятся на глобальные и локальные, а в зависимости от глубины вносимых изменений - на радикальные (базовые), улучшающие и модификационные (частные). Классифицируются инновации также по параметрам жизненного цикла (выделение и анализ всех стадий и подстадий), по закономерностям процесса внедрения и т.п.

Как правило, ученые трактуют понятие инновации в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Некоторые экономисты рассматривают инновацию как процесс. Так, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание. Ф. Никсон считает, что инновация - это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования.

По мнению Б. Санто, инновация - это такой общественно-технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход [24, с. 7]. С нашей точки зрения, это оправданный подход к определению инновации, если рассматривать ее в динамическом аспекте.

Однако инновация может быть представлена и как статическое понятие. В этом случае в соответствии с международными стандартами она определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [33, с. 30-31].

Как следует из определения, термины «инновация» и «инновационный процесс» близки, но не однозначны, поскольку инновационный процесс - это процесс создания, освоения и распространения инноваций, то есть процесс научного нововведения. Он связан с научно-технической, производственной, маркетинговой, предпринимательской деятельностью и направлен на удовлетворение конкретных общественных потребностей.

Поскольку инновационная деятельность невозможна без инвестиций, отдельного внимания заслуживает понятийный аппарат, связанный с формами последних.

В условиях плановой экономики термина «инвестиция» не существовало ни в теории экономической науки, ни в практике. Однако за последние годы данное понятие прочно вошло в экономическую литературу.

Термин «инвестиция» происходит от латинского слова «invest», что означает «вкладывать». Существуют различные определения данного понятия. Так, в монографии «Инвестиции», подготовленной нобелевским лауреатом по экономике У. Шарпом вместе с другими американскими учеными, определяется, что в широком понимании «инвестировать» означает «расстаться с деньгами сегодня с тем, чтобы получить большую их сумму в будущем» [29, с.1].

Аналогичное определение этого термина приведено Л. Гитманом и М. Джонком в монографии «Основы инвестирования»: «Инвестиция - это способ размещения капитала, который должен обеспечить сбережение или рост капитала» [24, с.10]. По этим определениям, инвестиции представляют собой все формы обеспечения развития предприятия, связанные с увеличением суммы вложенного капитала.

Некоторые авторы рассматривают инвестиции как долгосрочные вложения капитала в различные отрасли и сферы экономики, инфраструктуру, социальные программы, охрану

окружающей среды как внутри страны, так и за рубежом с целью развития производства, социальной сферы, предпринимательства, получения прибыли [30, 36]. Безусловно, отдельные формы инвестиций носят долгосрочный характер, однако инвестиции могут быть и краткосрочными (краткосрочные вложения в акции, сертификаты и прочее).

В условиях плановой системы термин «инвестиции» отождествлялся с термином «капитальные вложения», и сегодня некоторые авторы трактуют инвестиции как совокупность затрат, которые реализуются в форме долгосрочных вложений капитала в отрасли народного хозяйства (производственные фонды) [30]. Однако, капитальные вложения - понятие более узкое, представляющее собой одну из форм инвестиций, вложения в воспроизводство основных фондов. В отличие от капитальных вложений инвестиции могут осуществляться и в оборотные средства, и в нематериальные фонды, и в финансовые активы.

В отдельных определениях инвестиции представляются вложением денежных средств. Данная трактовка сужает значение понятия, так как кроме денежной формы инвестиции могут осуществляться в форме вложений движимого и недвижимого имущества, нематериальных активов, различных финансовых инструментов.

Основываясь на исследовании и обобщении существующих научных подходов, инвестиции следует рассматривать как капитал во всех его формах, вкладываемый в объекты производственного и непроизводственного назначения с целью обеспечения его увеличения в будущем. Увеличение капитала при этом должно быть достаточным для компенсации инвестору отказа от использования этих средств на потребление в текущем периоде, вознаграждения его за риск, возмещения потерь от инфляции в предстоящем периоде.

Различные инвестиции играют разную роль в развитии

экономических процессов, поэтому для эффективного управления инвестициями необходима классификация их по типам. Классификация инвестиций, которая отвечает современным условиям хозяйствования, представлена на рис. 2.3.

На современном этапе развития общества инновационно-инвестиционный процесс становится главным фактором повышения эффективности производства и решения основных социально-экономических задач. Одним из важных направлений инновационно-инвестиционного процесса является выпуск новой продукции. При подготовке управленческих решений в данной области неизбежно возникает вопрос о том, какие изделия относить к новым. Продукция, новая для конкретного предприятия, может оказаться далеко не новой с точки зрения экономики в целом и, особенно, в сравнении с изделиями аналогичного функционального назначения, имеющимися на мировом рынке. Задача же заключается не просто в обновлении ассортимента, а в повышении эффективности производства за счет разработки и освоения технически совершенных и высокоэкономичных образцов.

Оптимизация управления процессом обновления изделий требует, прежде всего, уточнения самого понятия «новая продукция», поскольку в настоящее время нет общего согласованного подхода к его определению. В специальной литературе и официальных документах можно встретить следующие понятия, связанные с определением новой продукции и степени ее новизны: «принципиально новая продукция», «продукция, впервые осваиваемая в стране», «новая продукция», «модернизируемая продукция», «морально устаревшая продукция». Наиболее общим из перечисленных является понятие «новая продукция», хотя трактуется оно в литературе по-разному.

Классификация инвестиций

По цели инвестирования	
1	*Первоначальные инвестиции* – инвестиции в создание предприятия
2	*Последующие (текущие) инвестиции* – инвестиции для расширения производства, обновления ассортимента, замены производственных фондов и т.д.
По воспроизводственной направленности	
1	*Валовые инвестиции* - общий объем средств в определенном периоде, направляемых на новое строительство, приобретение средств производства и на прирост товарно-материальных запасов
2	*Чистые инвестиции* меньше валовых на величину средств, направляемых из фонда возмещения в виде амортизационных отчислений
По объекту инвестирования	
1	*Реальные инвестиции* - инвестиции в развитие предприятия (в основные фонды, в оборотные средства, в нематериальные активы)
2	*Финансовые инвестиции* предполагают вложения капитала в финансовые инструменты инвестирования (покупку фондовых ценных бумаг, целевые банковские вклады, депозиты и другие финансовые инструменты)
По субъекту инвестирования	
1	*Негосударственные инвестиции* - это вложения, осуществляемые гражданами Украины и негосударственными предприятиями
2	*Государственные инвестиции* осуществляют центральные и местные органы государственной власти за счет средств бюджета, внебюджетных фондов, а также государственные предприятия за счет собственных и заемных средств
3	*Иностранные инвестиции* - инвестиции международных и иностранных предприятий и организаций, иностранных граждан, иностранных государств
По характеру участия в инвестировании	
1	*Прямые инвестиции* подразумевают непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестирования
2	*Непрямые (косвенные) инвестиции* предполагают наличие инвестиционного или финансового посредника в осуществлении инвестиций
По направлению вложения средств	
1	*Производственные инвестиции* – вложения в объекты производственного назначения
2	*Непроизводственные инвестиции* - вложения в объекты непроизводственного назначения
По географическому признаку	
1	*Инвестиции в экономику региона* - вложения средств в объекты инвестирования, расположенные на территории отдельного региона
2	*Инвестиции в экономику государства* - совокупность инвестиций по всем регионам страны
3	*Инвестиции за рубежом* - вложения средств в объекты инвестирования, расположенные за пределами таможенной территории государства
По формам получения экономической выгоды	
1	генерирование денежных потоков
2	уменьшение риска, связанного с плохими условиями ведения бизнеса
3	финансирование фундаментальных научных исследований для осуществления качественных изменений в состоянии производительных сил
4	разработка и внедрение новых ресурсосберегающих технологий для улучшения социального и экологического состояния
5	снижение процента несчастных случаев
6	устранение социальных и общественных конфликтов
По периоду инвестирования (срокам окупаемости)	
1	*Краткосрочные инвестиции* – инвестиции сроком окупаемости до 12 месяцев
2	*Долгосрочные инвестиции* - инвестиции сроком окупаемости более года

Рис. 2.3. Классификация инвестиций

Многие авторы относят к новым те виды изделий, которые ранее не производились на данном предприятии и имеют лучшие технико-экономические показатели по сравнению с освоенными. Так, Струмилин С.Г. считал, что к новым следует относить «не все виды изделий, заново внедряемые в производство, а лишь те из них, какие технически совершеннее и производительнее всех других того же назначения и представляют собой последнее в этом смысле слово техники» [36].

Соминский В.С. и Пандаков В.И. к новой продукции предъявляют обязательное требование содействия повышению производительности труда: «Обновление продукции, прежде всего и главным образом, подразумевает снижение затрат труда, сбережение и, следовательно, экономию времени... Если это не так, значит, новая продукция лишь по недоразумению носит это название» [36]. В дополнение к этому предлагается временное ограничение, согласно которому новой продукция может считаться не более пяти лет с начала ее освоения.

Предложения, подобные приведенным, разумеется, не вызывают никаких возражений, однако они не дают полного представления о новой продукции и признаках ее новизны. Достаточно указать на отсутствие различий между модернизируемой и действительно новой продукции в определении Струмилина С.Г. или на одностороннюю ориентацию на экономию времени у Соминского В.С., хотя во многих случаях может оказаться не менее актуальным снижение материало- или энергоемкости продукции. Иными словами, отсутствует комплексный подход к определению понятия «новая продукция».

Некоторые ученые вводят более строгие требования к новизне изделий. Например, Львов Д.С. предлагает в состав новой продукции включать только те разработки, которые базируются на

использовании важных и эффективных изобретений [36, с. 77]. Такому критерию отвечает лишь производство принципиально новой продукции. В основной же массе продукции используются те или иные технические достижения, не выходящие на уровень изобретений. Следовательно, приведенное выше определение включает в понятие «новая продукция» только часть процесса обновления.

Проведенный выше анализ понятия «новая продукция» позволил построить табл. 2.2, в которой представлена предлагаемая нами классификация продукции по степени ее новизны с указанием присвоенных группам шифров.

Таблица 2.2

Группировка продукции по степени ее новизны

Шифр новизны	Группы продукции по степени ее новизны
1	Продукция, прошедшая частичную модернизацию
2	Продукция, прошедшая коренную модернизацию
3	Несравнимая продукция (новая для предприятия-изготовителя, имеющая отечественные аналоги)
4	Продукция, впервые осваиваемая в стране (имеющая зарубежные аналоги), в том числе разработанная в стране и выпускаемая по закупленным иностранным лицензиям
5	Принципиально новая продукция (не имеющая аналогов в мировой практике)

Предлагаемая группировка продукции, учитывающая различия в степени новизны осваиваемых изделий, позволит объективно оценивать внедрение научно-технических достижений в производство и будет способствовать своевременному предупреждению постановки на производство изделий с признаками морального старения, а также выдвижению целей по повышению конкурентоспособности продукции отечественных предприятий на мировом рынке.

Для практического использования вносимых предложений в управлении инновационно-инвестиционной деятельностью необходима разработка целостной системы показателей обновления продукции.

На необходимость внедрения целостной системы показателей, которая комплексно характеризовала бы процесс обновления продукции в рамках предприятия, неоднократно указывалось в экономической литературе по проблемам инновационно-инвестиционной деятельности. В ней имеется довольно много предложений по содержанию и методологии исчисления показателей обновления промышленной продукции.

Одним из первых Володарским Л.М. был предложен показатель удельного веса новой продукции: «Представляется целесообразным исчислять показатель, который характеризовал бы изменение состава выпускаемой продукции, то есть исчислять коэффициент обновления продукции, являющийся отношением стоимости новой продукции за отчетный период к стоимости всей произведенной продукции за этот же период» [36, с. 83]. Он нашел широкое применение в работах по проблемам, связанным с обновлением продукции [23-36 и др.]. В то же время, многие исследования показали необходимость расширения круга показателей обновления продукции. Так, Хайкин В.П. наряду с показателями удельного веса новой продукции предложил индекс и коэффициент обновления, которые ориентированы на оценку динамических изменений в обновлении продукции [36].

Индекс обновления (*Iоб*) рассчитан в двух вариантах: один из них показывает изменение абсолютных объемов новой продукции в оценке по себестоимости, а второй – динамику удельного веса новой продукции по сравнению с предыдущим годом. В формализованном виде они представлены следующим образом:

$$Iоб = Сн1 / Сно, \quad (2.1)$$

где Сн1 - себестоимость новой продукции в отчетном периоде;

Сн0 - себестоимость новой продукции в базисном периоде.

$$Iоб = Iн1 / Iно, \quad (2.2)$$

где Iно, Iн1 - удельный вес новой продукции в общем ее объеме соответственно в базисном и отчетном годах.

Коэффициент обновления (Коб) исчисляется по формуле:

$$Коб = 1 + (Сно - Сн1) / С1, \quad (2.3)$$

где С1 - себестоимость всей выпущенной продукции.

Система показателей обновления продукции должна характеризовать основные этапы цикла «наука-производство», уровень новизны создаваемой продукции и степень влияния самого процесса обновления на хозяйственные результаты работы предприятия. Отдельные показатели обновления продукции должны быть тесно связаны между собой. Это позволит всесторонне раскрыть процесс обновления изделий.

В анализе обновления продукции целесообразно выделить несколько его направлений:

1) анализ уровня обновления продукции и его темпов;

2) анализ сменяемости продукции;

3) анализ влияния обновления продукции на экономические показатели хозяйственной деятельности предприятий;

4) анализ экономической эффективности процесса обновления продукции.

Указанные направления анализа обновления продукции обусловливают объединение показателей, характеризующих инновационно-инвестиционный процесс, в две группы:

1) показатели интенсивности обновления;

2) показатели результативности обновления (рис. 2.4).

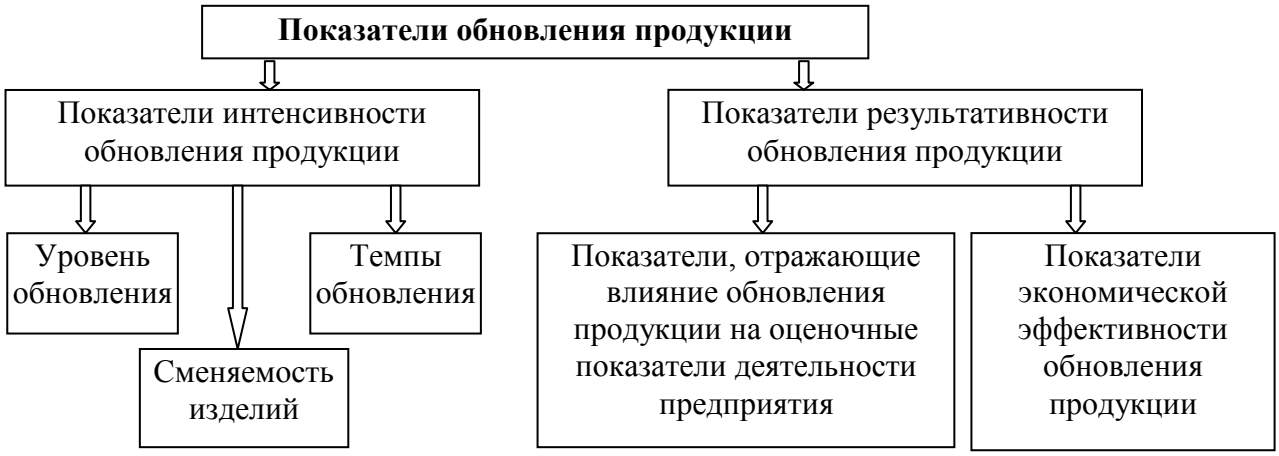


Рис. 2.4. Система показателей обновления продукции

Показатели первой группы различаются по содержанию, степени новизны, способу исчисления и применяемым измерителям. В зависимости от содержания следует выделить показатели уровня и темпов обновления продукции, а также ее сменяемости.

Уровень обновления представляет собой отношение стоимости новой продукции к общему ее объему, выраженное в процентах. В соответствии с предложенной нами классификацией продукции по степени ее новизны необходимо определять как общий уровень обновления (включая изделия всех степеней новизны, в том числе и модернизируемые), так и частные показатели уровня обновления по отдельным группам продукции.

Темпы обновления продукции определяются на основе рядов динамики абсолютных общих и частных показателей объема выпуска продукции по годам ее освоения, а также в соответствии с классификацией по степени новизны изделий.

Сменяемость продукции характеризуется несколькими показателями. К ним относятся: коэффициент опережения уровня освоения новых изделий над снятием с производства устаревших, показатели возраста выпускаемой продукции и время полного

обновления номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции.

Коэффициент опережения уровня освоения новых изделий над снятием с производства устаревших (Коп) определяется по формуле:

$$Коп = Уоб / Усн , \quad (2.4)$$

где Уоб - доля вновь освоенных изделий в общем числе выпускаемых видов продукции;

Усн - доля устаревших изделий, снятых с производства, в общем числе видов выпускаемой продукции.

Он характеризует соотношение скорости освоения новых изделий и снятия с производства устаревших моделей, а также степень расширения (при Уоб>Усн) или сокращения (при Усн>Уоб) номенклатуры выпускаемой продукции.

Соотношение скорости освоения новых изделий и снятия с производства устаревших, а также темпы наращивания выпуска новых видов продукции находят свое выражение в возрастной структуре выпускаемой продукции. Она анализируется по показателям удельных весов продукции по годам выпуска. В большинстве случаев временные интервалы при этом берутся равными 2-3 годам. Например, продукция, выпускаемая не более 3 лет, от 3 до 5, от 5 до 7, от 7 до 10 и выше лет.

Обобщающей характеристикой возрастной структуры выпускаемой продукции является показатель средневзвешенного возраста, который рассчитывается по известной формуле:

$$Тср = (\sum i=1\ i \times Пi + 12 \times П11) / I = 1\ Пi , \quad (2.5)$$

где Тср - средневзвешенный возраст продукции, лет;

Пi - стоимость продукции, с начала освоения которой прошло i лет, грн;

П11 - стоимость продукции, которая выпускается более 10 лет;

i - возрастной коэффициент, характеризующий число лет, прошедших со времени освоения продукции.

Темпы обновления продукции определяются в основном скоростью наращивания объемов выпуска новых изделий в период освоения, которая, в свою очередь, зависит от качества и сроков завершения технологической и организационной подготовки производства. Таким образом, при выявлении влияния факторов изменения темпов обновления продукции (этап экономического освоения) необходимо использовать показатели, характеризующие выполнение плана по объемам работ и срокам их проведения на этапе технического освоения (технологическая и организационная подготовка производства).

Показатели сменяемости продукции, как видно из представленной ранее характеристики их содержания, отражают влияние уровня и темпов обновления, поэтому в их оценке должны учитываться результаты деятельности последних.

Показатели, характеризующие результативность процесса обновления продукции, подразделяются на две подгруппы:

1) показатели, отражающие влияние обновления продукции на результаты деятельности предприятий;

2) показатели экономической эффективности обновления продукции.

В настоящее время частым спутником освоения продукции является высокий уровень трудоемкости, большой процент брака, неэффективное использование оборудования и площадей, что обусловливает высокий уровень производственных затрат, снижение прибыли и рентабельности предприятия в период подготовки производства и освоения новой продукции. В сложившейся ситуации требуется глубокое изучение влияния процесса обновления продукции на результаты работы

предприятия, а для этого необходимо располагать показателями, отражающими данное влияние.

Обновление продукции влияет практически на все оценочные показатели деятельности предприятия: объем производства и качество продукции, производительность труда и величину фонда заработной платы, фондоотдачу и уровень использования материальных ресурсов, себестоимость продукции, размер прибыли и уровень рентабельности.

Таким образом, для отражения связи конечных результатов производства с обновлением продукции целесообразно было бы исчислять снижение или увеличение названных показателей за счет обновления продукции. Это увеличение или снижение оценочных показателей деятельности предприятия может рассчитываться в абсолютном выражении, а также в процентах к их плановой величине и к общему изменению каждого показателя за анализируемый период.

Рекомендуемая система показателей инновационно-инвестиционного процесса дает возможность проанализировать уровень обновления изделий, его темпы, выявить влияние на этот уровень ряда факторов, а также позволяет определить влияние самого процесса обновления продукции на экономические показатели деятельности предприятий.

2.4. Методические подходы к выявлению инвестиционно-инновационных приоритетов экономического развития ЖКХ

В настоящее время актуальной научной проблемой является разработка методов системного исследования процессов развития экономики. Важное место отводится вопросам оценки

эффективности инвестиционно-инновационной деятельности отраслей экономики. Активизация инвестиционно-инновационной деятельности может стать базой стабильного развития отечественной отрасли жилищно-коммунального хозяйства, поможет в использовании преимуществ, которые предоставляют современные технологии, и защитит от негативных процессов и явлений в экономике.

Вопросам развития жилищно-коммунального хозяйства, особенностям моделей реформирования, повышения эффективности работы, анализа состояния реформирования отрасли посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых-экономистов [37-44; 46,47].

В то же время, проблеме разработки методического инструментария оценки эффективности инвестиционно-инновационной деятельности субъектов хозяйствования, мониторинга финансово-экономической деятельности предприятий ЖКХ не уделено достаточного внимания со стороны ученых Украины и стран СНГ. Это связано с рядом причин: с одной стороны, такая ситуация обусловлена существованием различных базовых подходов к определению эффективности, что затрудняет понимание сути этой категории. С другой стороны, среди ученых пока отсутствует единодушное мнение о возможности оценки (разработки методики) эффективности финансово-экономической деятельности и контроля в ЖКХ.

Отсутствие системы непрерывного инвестиционно-инновационного развития делает ситуацию такой, что невозможно говорить о какой-либо конкурентоспособности отечественной отрасли ЖКХ. Отсутствие системы ресурсосбережения и энергосбережения в частности, как части политики реформирования, делает неконкурентоспособной отрасль в целом [41].

Исходя из методов государственного регулирования и поддержки можно выделить ряд показателей, которые классифицируют определенную отрасль: степень влияния рынка на отрасль; степень адаптации отрасли к рынку; степень близости области к населению (социальности), степень приоритетности отрасли для государства. В какой-то степени изменение рыночной позиции отрасли является стратегической целью реформ. Но в этом случае неверный выбор цели (рыночной позиции) может нарушить место отрасли в социальной позиции.

Обеспечение условий жизни населения и социальных нормативов является первичным по развитию экономики предприятий, это утверждение особенно актуально для отрасли жилищно-коммунального хозяйства.

Основными признаками, характеризующими влияние государства на рыночную и социальную позицию отрасли жилищно-коммунального хозяйства, будут: доступность услуг для потребителя без поддержки государства; инвестиционная привлекательность и возможность инвестиционно-инновационного развития.

Соответственно основными механизмами инвестиционно-инновационного развития в области ЖКХ будут: механизм государственного регулирования; механизм ценообразования; механизм финансирования текущей деятельности; механизм финансирования развития.

Изучение процессов, характеризующих инвестиционно-инновационные тенденции, проявляющиеся в отечественной отрасли ЖКХ, необходимо для системного анализа этого вида деятельности. При рассмотрении инвестиционно-инновационной деятельности в ЖКХ как целостной системы в нее принято включать такие компоненты, как наука, технология и экономика.

Рассмотрим последовательно каждый из компонентов применительно к объекту исследований [37].

Существующее положение характеризуется тем, что проблематика достаточно широкая и охватывает юридические, экономические, технические, экологические, социальные и другие вопросы. При этом отсутствует координация и основная линия проведения научных разработок. Они являются эпизодическими, проведенными по заказу администраций городов и Минрегиона, крупных строительных фирм или других субъектов рынка недвижимости. Не создан единый информационный центр, который бы аккумулировал результаты исследований и способствовал бы их внедрению, а кроме того, упрощал поиск заказчиком исполнителей [40].

Технология как компонент инновационной деятельности распадается на две составляющие: технология как объект инноваций и технология самого инновационного процесса. В первом случае речь идет о совершенствовании способов и методов выполнения работ, оказания услуг, управления организацией и т.п. Во втором - как правило, рассматривается путь от фундаментально-теоретических исследований с технологическим освоением масштабного производства, включая такие этапы, как прикладные научно-исследовательские, проектно-технологические, опытно-конструкторские работы и др.

В наше время в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины использование новых технологий только начинает распространяться. Однако остается множество нерешенных технологических проблем, связанных, в первую очередь, с отсутствием необходимых методик оценки эффективности финансирования отрасли. Этот вопрос, в свою очередь, имеет непосредственное отношение к экономике [47].

Анализ отечественной отрасли ЖКХ показал устойчивые негативные тенденции накопления отрицательных результатов хозяйственной деятельности предприятий (рис. 2.5, табл. 2.3).

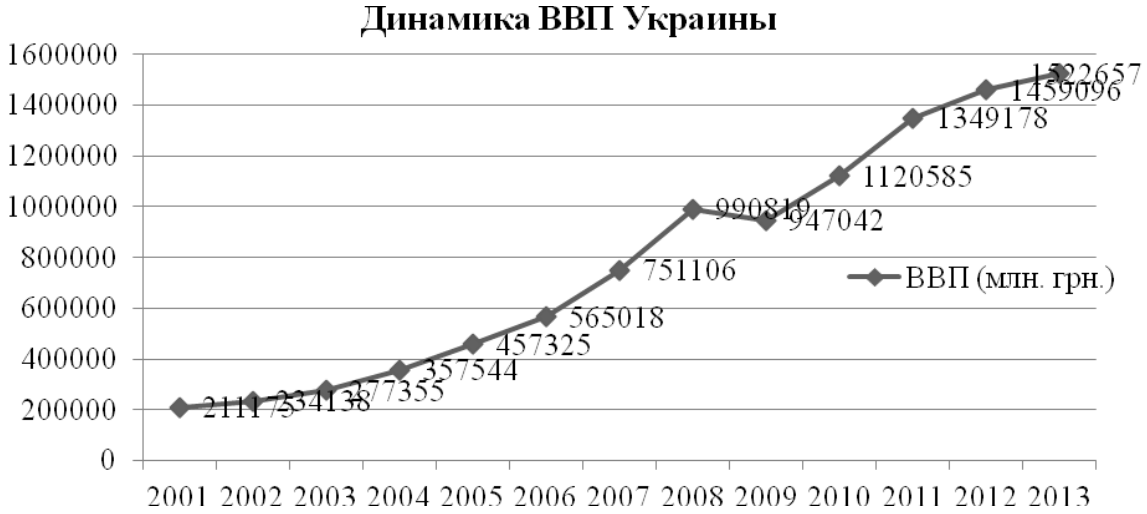


Рис. 2.5. Динамика ВВП Украины за 2001-2013гг. [45]

Таблица 2.3

Сравнительная таблица объемов бюджетного финансирования общегосударственных программ реформирования ЖКХ и расходов Сводного бюджета Украины

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Предусмотрено соответствующей Программой
Программа 2004-2010 гг., млн. грн.	1628,0	2250,0	2780,0	9447,0					-	-	-	16105,0
Доля в общем объеме финансирования Программы 2004-2010 гг., %	10,1	14,0	17,3	58,7				-	-	-	-	100,0
Программа 2008-2012 гг. , млн. грн.	-	-	-	-	850,0	1000,0	1150,0	1300,0	1450,0	-	-	5750,0
Доля в общем объеме финансирования Программы 2008-2012 гг., %	-	-	-	-	14,8	17,4	20,0	22,6	25,2	-	-	100,0
Программа 2009-2014 гг. , млн. грн.	-	-	-	-	-	-	2916,2	5988,0	6758,1	5121,5	2581,2	23365,0
Доля в общем объеме финансирования Программы 2009-2014 гг., %	-	-	-	-	-	-	12,5	25,6	28,9	21,9	11,0	100,0
Расходы сводного бюджета Украины на ЖКХ, млн. грн.	2665,3	3914,2	8024,1	5900,3	8968,5	7498,1	-	-	-	-	-	-
Удельный вес расходов на финансирование программ в расходах Сводного бюджета,%	61,1*	57,5*	34,6*	42,23 – без учета 2010 р. -	9,5**	13,3**	-	-	-	-	-	-

* - *Удельный вес расходов на финансирование Программы 2004-2010 гг. в расходах сводного бюджета*

** - *Удельный вес расходов на финансирование Программы 2008-2012 гг. в расходах сводного бюджета*

Убыточная деятельность предприятий отрасли с одновременным ростом издержек производства в значительной степени вызвана недостаточностью средств на обновление инфраструктуры. В результате потребители практически всегда платят все большую цену за услуги все более низкого качества, объекты ЖКХ оказываются в еще худшем состоянии, затраты на их эксплуатацию неуклонно растут и вновь переносятся на потребителей и т.д.

Возникает вопрос обоснования выбора и реализации таких инвестиций, схем их привлечения и возврата, обеспеченности эффективным управлением.

Жилищно-коммунальное хозяйство, отражая возможности удовлетворения первичных потребностей населения, является в этом смысле базовой отраслью, определяющей цели и темпы экономического развития. Традиционная схема размещения производительных сил ориентирована на создание обслуживающей социальной инфраструктуры на территориях, является местом обитания работающего населения, то есть инфраструктура привязана к производству.

Однако, с другой стороны, понятно, что инфраструктура может создать условия для организации производственной деятельности, например, бизнес-инкубаторов, технополисов, зон свободного предпринимательства и др. В этом случае развитие ЖКХ в ряде других услуг будет первичным для территории. Подобная проблема возникает и на депрессивных территориях, на которых экономическая деятельность в настоящее время не может дать финансовых ресурсов не только для развития, но и для поддержания в работоспособном состоянии ранее созданной инфраструктуры [44].

Основной целью реформирования является повышение

эффективности ее деятельности в условиях рыночной экономики и обеспечения потребителей качественными и доступными услугами.

Считая социальную политику и улучшение социально-экономических условий жизни общества приоритетными направлениями, указанные задачи могут быть решены при условии, если вся инвестиционная политика области будет направлена на повышение качества условий жизни населения.

На сегодняшний день в системе жилищно-коммунального хозяйства остро ощущается нехватка инвестиционных ресурсов. Финансирование предприятий жилищно-коммунального хозяйства осуществляется по схеме «выживания», то есть средства поступают только на те мероприятия, без осуществления которых предприятия вообще не будут функционировать.

Кроме того, необходимо отметить, что на сегодняшний день изношенность основных фондов в жилищно-коммунальном хозяйстве по оценкам специалистов составляет примерно 83% .

Такое положение дел обусловлено отсутствием практических результатов работы соответствующих органов в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Например, до сих пор Минрегионом не пересмотрены индивидуальные технологические нормативы использования питьевой воды предприятиями водопроводно-канализационного хозяйства в части приведения норматива использования питьевой воды до экономически обоснованного [41].

Существующая нормативно-правовая база отрасли (особенно акты органов местного самоуправления) не содержит законодательного закрепления собственно механизмов финансового и управленческого обеспечения развития, в частности отсутствует методический инструментарий оценки эффективности финансово-экономической деятельности предприятий ЖКХ, что не способствует притоку инвестиций.

Главной целью государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ является комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищно-коммунальной сферы, обеспечивающей доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем.

Основными задачами государственного участия в инновационном развитии жилищно-коммунального хозяйства является:

повышение энергоэффективности производства в отрасли;

создание условий для развития жилищно-коммунального сектора экономики и повышения уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья;

создание условий для приведения жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры в соответствие со стандартами качества, обеспечивающими комфортные условия проживания;

обеспечение доступности жилья и жилищно-коммунальных услуг в соответствии с платежеспособностью спроса граждан и стандартов обеспечения жилыми помещениями [38].

Решение этих задач государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ должно быть обеспечено путем реализации комплекса нормативно-правовых, организационных и финансовых мероприятий по следующим основным направлениям:

осуществление реформ, которые бы стимулировали энергосбережение в отрасли;

развитие жилищного строительства;

совершенствование жилищно-коммунального комплекса города;

развитие ипотечного жилищного кредитования населения и рынка жилья;

выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных законодательством, и нормативно-правовое обеспечение организации предоставления гражданам жилых помещений социального использования [46].

Ключ к повышению энергоэффективности в отрасли - осуществление реформ, которые бы стимулировали энергосбережение: от внедрения энергоэффективных технологий и оборудования к внедрению приборов учета тепла, установление двухуровневых тарифов (как для электроэнергии, так и природный газ), что будет стимулировать население к экономному потреблению тепловой энергии.

В жилищно-коммунальном хозяйстве, прежде всего в теплокоммунэнерго, как одному из крупнейших потребителей природного газа, необходимо срочно, в установленном порядке, принять обоснованное решение по структуре теплоснабжения с распределением на централизованное и децентрализованное.

В настоящее время актуальными для осуществления энергоэффективных мероприятий и реализации энергоэффективных проектов в ЖКХ являются такие технологии:

технологии использования тепловых насосов для производства тепловой энергии;

модернизация существующих газовых котельных и замена котлов с переводом их на альтернативные виды топлива, в том числе на биотопливо;

использование новейших технологий при осуществлении санации объектов бюджетной, социальной и коммунальной сферы, соответствующие передовому зарубежному опыту [42].

Вышеуказанные меры по повышению энергоэффективности дают оптимальный ожидаемый результат при комплексном внедрении.

Под инновационно-активным предприятием отечественная статистика понимает предприятие, занимающееся инновационной деятельностью (рис. 2.6).

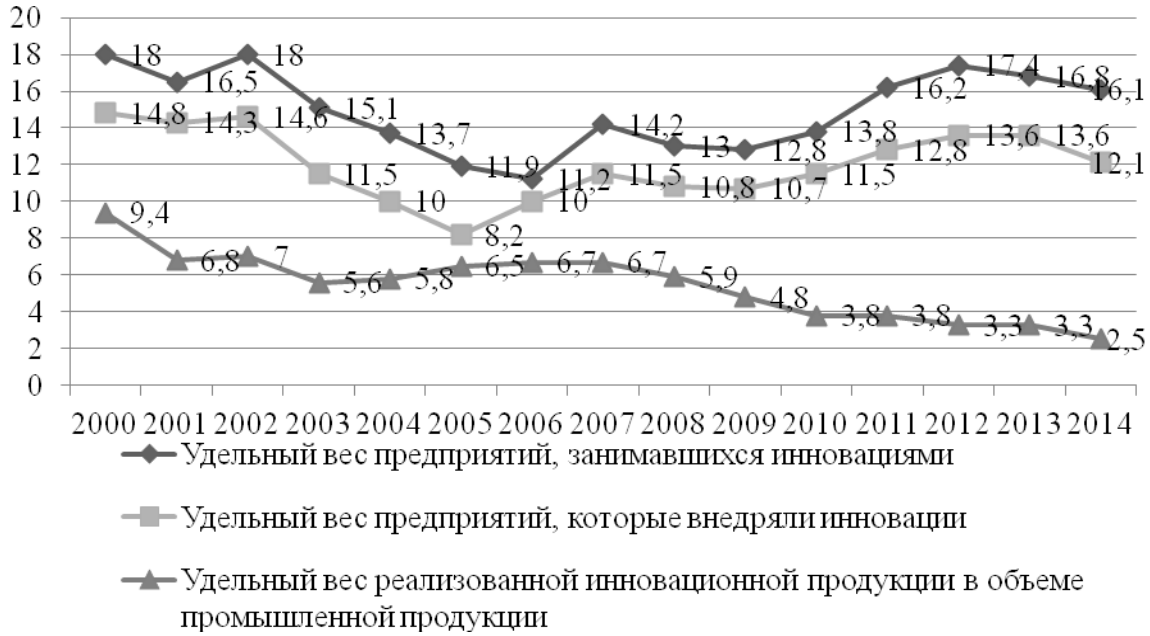


Рис. 2.6. Инновационная активность предприятий [45]

Для реализации целей государственного участия в инвестиционно-инновационном развитии и управлении ЖКХ с точки зрения совершенствования жилищного строительства необходимо обеспечить:

формирование системы территориального планирования, создание условий для разработки правил землепользования и застройки, градостроительной документации для жилищного строительства;

развитие конкуренции и снижение административных барьеров на рынке жилищного строительства, создание эффективных механизмов борьбы с высоким уровнем монополизации и административного протекционизма на рынке, внедрение

прозрачных конкурентных процедур предоставления земельных участков для жилищного строительства;

развитие кредитования застройщиков на цели жилищного строительства;

обеспечение земельных участков жилищно-коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства, создание условий для привлечения кредитных средств и частных инвестиций для этих целей;

модернизацию и обновление оборудования, повышение эффективности технологий строительства и производства строительных материалов;

комплексную застройку территорий, реконструкцию и обновление кварталов застройки;

создание единой системы государственного учета объектов недвижимости [44].

Для реализации целей государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ с точки зрения совершенствования жилищно-коммунального хозяйства необходимо обеспечить:

создание условий для развития конкурентного бизнеса в сфере управления жилищным фондом и коммунальным комплексом;

разработку механизма взаимодействия собственников жилья и их объединений, органов местного самоуправления, государства по вопросам управления многоквартирными домами;

развитие финансовых инструментов и институтов с целью привлечения инвестиций для модернизации жилищно-коммунального комплекса;

совершенствование процедур тарифного регулирования в коммунальном комплексе;

финансовое оздоровление организаций коммунального комплекса;

создание условий для привлечения средств частных инвесторов для модернизации и развития объектов коммунальной инфраструктуры, государственную финансовую поддержку процессов модернизации и развития коммунальной инфраструктуры, в том числе с целью минимизации рисков частных инвесторов;

развитие приборного учета в сфере предоставления коммунальных услуг и оплаты услуг по показаниям приборов учета;

прекращение предоставления дотаций предприятиям жилищно-коммунального комплекса и перекрестного субсидирования различных потребителей коммунальных услуг;

усовершенствование системы предоставления субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, перечисление бюджетных средств на предоставление субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг гражданам - получателям указанных субсидий [40].

Для реализации целей государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ с точки зрения совершенствования ипотечного жилищного кредитования населения и рынка жилья необходимо:

обеспечить правовые условия для развития ипотечного жилищного кредитования и других институтов жилищного финансирования населения;

создать унифицированную систему рефинансирования ипотечных жилищных кредитов и обеспечить развитие рынка ипотечных ценных бумаг;

совершенствовать систему государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

делать бюджетное содействие повышению уровня доступности жилья и ипотечных жилищных кредитов для населения;

развивать новые рыночные институты и механизмы, формирующие инфраструктуру ипотечного жилищного кредитования и рынка жилья (страхование ипотечных жилищных кредитов, бюро кредитных историй, небанковские кредитные организации, осуществляющие кредитные операции по предоставлению ипотечных кредитов на приобретение жилья, и другие);

совершенствовать систему защиты прав граждан - получателей жилья и граждан, участвующих в финансировании жилищного строительства [37].

Среди программных мероприятий, отражающих цели государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ, наиболее важными являются:

разработка проектов нормативно-правовых актов и других документов по совершенствованию и реализации Жилищного кодекса в части управления многоквартирными домами, установление требований к содержанию общего имущества многоквартирных домов, требований к жилым помещениям;

создание нормативно-правовой базы по регулированию вопросов, связанных с административной ответственностью собственников помещений за содержание индивидуальных домов и общего имущества многоквартирных домов;

формирование нормативно-правовой и методической базы для финансирования модернизации и капитального ремонта объектов инфраструктуры ЖКХ [39].

Требует неотложного внедрения организация регулирования

учета потребления и оплаты коммунальных услуг в индивидуальных и многоквартирных домах при наличии коллективных и /или индивидуальных приборов учета, организация эффективного тарифного регулирования организаций коммунального комплекса, определения особенностей оборота муниципального имущества в коммунальной сфере, финансирование инвестиционных программ развития коммунальной инфраструктуры, заключение концессионных соглашений в коммунальном секторе.

Организационные мероприятия при реализации целей государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ будут направлены на реформирование экономических отношений в жилищно-коммунальной отрасли с целью обеспечения эффективного использования имеющихся финансовых ресурсов, а также на привлечение частных инвестиций. Основная часть программных мероприятий при реализации целей государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ должна быть реализована на региональном и территориальном уровнях при организационном, методическом и техническом содействии на государственном уровне.

Организационные мероприятия не должны требовать выделения дополнительных бюджетных средств. Программные мероприятия в рамках реализации целей государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ, связанные с финансированием за счет бюджетных средств, должны быть в обязательном порядке направлены на преодоление последствий недофинансирования жилищно-коммунального комплекса, обеспечение государственной финансовой поддержки процессов модернизации объектов жилищно-коммунального комплекса, а также на привлечение средств частных инвесторов. Это позволит

обеспечить коммунальной инфраструктурой вновь построенный жилой фонд, повысить качество предоставляемых коммунальных услуг [47].

Средства бюджета для реализации проектов должны выделяться на условиях софинансирования, то есть реализацию проектов необходимо осуществляться за счет государственного бюджета, местных бюджетов и частных инвесторов. Современное состояние финансирования предприятий представлено в табл. 2.4

Таблица 2.4

Источники финансирования инновационной деятельности, млн.грн. [45]

Год	Общая сумма расходов	В том числе за счет средств			
		собственных	государственного бюджета	иностранных инвесторов	другие источники
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217
2001	1971,4	1654	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93	130	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160	5211,4	114,4	176,2	658
2007	10821	7969,7	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8

Подобная практика приводит к иждивенческим настроениям предприятий сферы ЖКХ, которые рассчитывают на бесплатную и безвозвратную помощь из бюджета, причем не только на текущие расходы, но и на ремонт, модернизацию и развитие.

Надо заметить, что наблюдается устойчивая тенденция роста объемов научных и научно-технических работ, выполненных

собственными силами предприятий отрасли.

С целью завершения реформирования системы финансирования жилищно-коммунальных услуг и для реализации целей государственного участия в инвестиционно инновационном развитии и управлении ЖКХ необходимо обеспечить прекращение предоставления дотаций организациям коммунального комплекса и перекрестного субсидирования различных потребителей коммунальных услуг, а также перевод субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг на персонифицированные счета граждан - получателей жилищных субсидий. Эти меры повысят ответственность жилищных и коммунальных предприятий перед гражданами.

С целью обеспечения прозрачности процедур государственной финансовой поддержки необходимо осуществить постепенный отказ от выделения бюджетных средств на подготовку к работе в зимних условиях и переход к использованию для этих целей кредитных ресурсов [39].

Одной из предпосылок выделения инвестиционных средств для реформирования ЖКХ как отечественными, так и зарубежными инвесторами является возможность объективной оценки финансово-экономического состояния субъектов хозяйствования в отрасли.

Сегодня назрела необходимость отраслевой обработки экономико-правовых проблем и организационных вопросов управления коммунальными предприятиями, основанная на анализе ЖКХ Украины, ее городов и регионов, с целью выявления определяющих факторов, сильных сторон и возможностей отечественных коммунальщиков (чтобы приумножить и с максимальной эффективностью использовать их), а также четкого представления о факторах слабых сторон и угроз (для построения

коммунальными предприятиями защитной стратегии или разработки ними мер по спасению от слабости для нивелирования негативного влияния вероятных угроз). Оценку факторов сильных и слабых сторон, возможностей и угроз дальнейшего реформирования и развития ЖКХ и предприятий сферы в современных условиях хозяйствования предлагается выполнить с помощью метода SWOT-анализа, поскольку он позволяет оценивать как внутренний, так и внешний потенциал экономического роста, а также определить круг острых проблемных вопросов и выбрать соответствующие управленческие инструменты для их решения (преодоление / предотвращение / недопущение / минимизация / локализация) с целью повышения качества жизни территориальной общины. Анализ факторов сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (так называемый «SWOT-анализ») ЖКХ Украины позволило получить результаты, сведенные в табл. 2.5.

Подводя итоги проведенного исследования, можно сказать, что именно в области ЖКХ сохраняется потенциал для снижения затрат на производство услуг.

В случае успеха реформ:

за счет инвестиций частного сектора быстрее и качественнее состоится модернизация и применение новых технологий на предприятиях городской инженерной инфраструктуры;

активнее будет работать рынок ценных бумаг;

произойдет увеличение числа рабочих мест и, следовательно, уменьшение безработицы и снятия социальной напряженности;

уменьшится кредиторская задолженность предприятий ЖКХ;

увеличатся бюджетные поступления во все уровни бюджета;

Таблица 2.5

SWOT-анализ ЖКХ Украины

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (S)	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (W)
- Наличие законодательно регламентированной системы тарифного регулирования - Наличие производственных и управленческих кадров, достаточный квалификационный уровень трудового потенциала - Наличие определенной нормативно-правовой основы и достаточной институциональной среды для внедрения инструментария государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ Украины как одного из важнейших рыночных рычагов реформирования области (О государственно-частном партнерстве: Закон Украины от 1 июля 2010 № 2404-VI: О одобрении Концепции развития государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном хозяйстве: распоряжение Кабинета Министров Украины от 16 сентября 2009 № 1184-р; Об утверждении Порядка предоставления частным партнером государственному партнеру информации о выполнении договора, заключенного в рамках государственно-частного партнерства: Постановление Кабинета Министров Украины от 9 февраля 2011 № 81; Об утверждении Методики выявления рисков, связаных с государственно-частным партнерством, их оценкии определения формы управления ими: постановление Кабинета Министров Украины от 16 февраля 2011 № 232; Об утверждении Порядка предоставления государственной поддержки осуществлению государственно-частного партнерства: Постановление Кабинета Министров Украины от 17 марта 2011 № 279; Некоторые вопросы организации осуществления государственно-частного партнерства: Постановление Кабинета Министров Украины 11 апреля 2011 № 384)	- Убыточность и кризисное финансово-экономическое положение градообслуживающих коммунальных предприятий, их инвестиционная непривлекательность - Высокий процент изношенности коммунальной инфраструктуры и в целом основных фондов, использование устаревших технологий; неудовлетворительное техническое состояние внешнего НИП сетей и объектов тепло-, водоснабжения и водоотведения - Невозмещение действующими тарифами на услуги фактических затрат предприятий ЖКХ на их производство и предоставление вследствие значительного отставания процесса утверждения тарифов на услуги хозяйствующих субъектов от динамики роста цен (тарифов) на составляющие себестоимости жилищно-коммунальных услуг (электроэнергию, покупные ресурсы, материалы и услуги), увеличение минимальной заработной платы, ставок налогов и сборов - Наличие перекрестного субсидирования - Недостаточность оборотных средств - Низкая платежеспособность населения и, как результат, высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности предприятий ЖКХ - Невысокие результаты по взысканию долгов во время проведения претензионно-исковой работы многих предприятий ЖКХ, что связано со сложной процедурой судебного рассмотрения и низкой эффективностью работы исполнительных служб - Низкое качество услуг, предоставляемых предприятиями ЖКХ - Инновационные разработки в сфере жизнеобеспечения не имеют массового внедрения и достаточного финансирования
ВОЗМОЖНОСТИ (О)	УГРОЗЫ (Т)
- Стабильное развитие экономики Украины - Стимулирование инновационной, инвестиционной и энергосохраняющей активности субъектов хозяйствования ЖКХ - Создание системы экономической мотивации снижения расходов и потерь ресурсов при производстве и предоставлении жилищно-коммунальных услуг, стимулирование внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий и оборудования - Повышение эффективности планирования и управления расходами в системе ЖКХ, что позволит обеспечить коммунальным предприятиям конкурентоспособность расходов, а также уменьшение себестоимости жилищно-коммунальных услуг при повышении их качества - Реализация эффективной антимонопольной политики и осуществление институциональных преобразований на рынке жилищно-коммунальных услуг, направленных на развитие рыночных отношений и конкуренции - Создание предпосылок для повышения эффективности функционирования и развития всех подотраслей ЖКХ путем внедрения современных форм эффективного управления предприятиями градообслуживающей сферы (в частности, механизмов государственно-частного партнерства), привлечение частных инвестиций в развитие ЖКХ, пересмотр тарифной политики и принципов предоставления бюджетной поддержки (оптимизация ее объемов и повышение эффективности)	- Политизированность ЖКХ в условиях политической нестабильности - Несовершенство правовой плоскости тарифорегулирования и тарифообразования на жилищно-коммунальные услуги в результате изменчивости нормативно-правовой базы, которая регламентирует порядок установления тарифов, несогласованность некоторых вопросов практического правоиспользования отдельных пунктов соответствующих законодательных и нормативно-правовых актов - Несоблюдение требований законодательства Украины относительно возмещения экономически обоснованных затрат на производство коммунальных услуг - Несовершенство системы государственного регулирования естественных монополий, отсутствие действенных рычагов влияния государства на субъекты рынка жилищно-коммунальных услуг - Неподконтрольные факторы затрат: стоимость топливно-энергетических ресурсов, налогообложение - Недостаточность бюджетного финансирования объектов коммунальной собственности; неэффективность бюджетной поддержки ЖКХ с точки зрения стимулирования частных инвестиций - Высокие инвестиционные риски - Сезонность подачи тепловой энергии потребителям, зависимость потребления тепловой энергии от конкретных погодных условий, обусловливает резкое колебание доходов предприятий подотрасли в течение года

уменьшится доля бюджета в финансировании ЖКХ и сэкономленные средства можно будет направить в другие отрасли хозяйства [43].

Причины кризисного состояния жилищно-коммунального хозяйства следует искать в финансовом кризисе местного самоуправления. Без проведения законодательной реформы в направлении предоставления большей финансовой автономии местным органам власти все попытки эффективно решить проблемы жилищно-коммунального хозяйства трудно реализовать, прежде всего, из-за действия таких факторов, как особенности организационно-правового положения и роли в обеспечении нормальных условий для жизнедеятельности местного сообщества.

Составляющие улучшения инвестиционного климата в ЖКХ:

1. Гармонизация методологии реформирования жилищно-коммунального хозяйства путем внесения соответствующих изменений на законодательном уровне в Украине и осуществление соответствующей работы по ее включению в новый базовый договор «Украина - ЕС» как отдельной приоритетной составляющей; активного участия министерства, коммунальных предприятий области в программах ЕС TWINNING, TAIEX; налаживание активного сотрудничества с международными финансовыми учреждениями, проектами Европейского Союза. В частности, Устойчивого территориального развития в Украине, Европейским банком реконструкции и развития, Северной финансовой экологической корпорации NEFCO, Бюро немецкого технического сотрудничества GTZ и тому подобное.

2. Оптимизация законодательной и нормативно-правовой базы, которая в целом позволяет зарубежным инвесторам достаточно спокойно работать на украинском рынке коммунальных услуг. Ее оптимизация включает в себя внесение соответствующих изменений

в законы Украины. В частности, законопроект «Об основах внешней и внутренней политики Украины» (в части включения составляющей реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства с приоритетами внутренней и внешней политики Украины); законопроекта «О внесении изменений в Закон Украины «Об общегосударственной программе реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства до 1014 года»; законопроекта «Жилищный Кодекс Украины» и целого ряда других [42].

3. Создание институциональной модели софинансирования инновационных проектов в отрасли. В структуре Минрегиона создать учреждение, главной целью которой является организация работы с международными финансовыми учреждениями (банки, компании, организации, фонды и т.п.) по привлечению дешевых кредитов и инвестиций, льготному кредитованию предприятий и созданию привлекательного инвестиционного климата в отрасли, что позволит увеличивать в несколько раз объемы кредитования программ реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства. В том числе, привлекать иностранные инвестиции в процесс реформирования, акционирования и приватизации предприятий отрасли, размещать выпущенные акции реформированных акционерных обществ отрасли на международных финансовых рынках. Идея требует изменений в украинском законодательстве, бюджетных расходов на администрирование процессов вхождения предприятий на финансовые европейские рынки и капитализации, как фонда, так и предприятий, создание на гарантийных условиях возвратности кредитов, новой системы управления активами в отрасли и институциональной модели внедрения различных схем софинансирования процессов развития ЖКХ.

4. Улучшение эффективности администрирования процессов реформирования отрасли. Внедрение новых методов, форм, подходов

в процессы реформирования отрасли нуждается в новом современном мышлении, прежде всего, управленческого аппарата. Поэтому процессы реформирования требуют стартовых капиталовложений в подготовку профессиональных менеджеров для администрирования процессов реформ и развития отрасли, разработку новейших программ обучения, распространение зарубежного и отечественного опыта, налаживание системы обмена опытом с зарубежными партнерами.

5. Внедрение новой системы хозяйствования в жилищно-коммунальном хозяйстве страны, для чего необходимо постепенно менять сознание рядового гражданина, территориальной общины в целом и управленческого персонала, ответственного за процессы реформирования. Это требует объединения усилий представителей представительной и исполнительной власти вместе с ассоциациями органов местного самоуправления, представителями ОСМД, органами местного самоуправления, налаживание широкой агитационно-пропагандистской работы [40]. Постепенные процессы децентрализации управления ЖКХ, создание ОСМД, частных коммунальных служб, служб единого заказчика потребует подготовки законодательной базы для корпоратизации коммунальных предприятий, их акционирования и появления на финансовых рынках нового финансового инструмента – акций коммунальных предприятий.

6. Внедрение новых подходов в области по вопросам ресурсосбережения, внедрения новейших технологий и техники, направленных на энергосбережение, особенно инвестиционно-инновационных, которые позволят уменьшать энергозатраты и привлекать к области зеленые инвестиции (карбоновые кредиты). Необходимым условием является построение системы вложения в процессы реформирования зеленых инвестиций на законодательном и

исполнительном уровнях. Также большое внимание должно быть направлено на развитие инновационных и научных учреждений и предприятий отрасли. Главной целью здесь должно быть создание и внедрение конкурентоспособной новейшей техники и технологий. Бизнес-планирование предприятий должно учитывать все зарубежные достижения в сфере жилищно-коммунального хозяйства [39]. Предприятие в течение двух-трех лет должно быть способным к выходу на зарубежные рынки техники и технологий.

7. Оптимизация управления финансами и пути уменьшения рисков сводятся к системной организации взаимодействия составляющих рынка коммунальных услуг и создание, во-первых, конкурентоспособной среды, во-вторых, – системы софинансирования реализации пилотных (инновационных) проектов коммунальных предприятий.

Привлечение кредитных ресурсов международных инвесторов для инвестиционной поддержки инновационной деятельности требует конкретных шагов как со стороны министерства, так и муниципалитетов и коммунальных предприятий.

2.5. Концептуальные основы управления инвестиционной привлекательностью территории

Процесс экономической регионализации – расширения прав и полномочий территорий, регионов, федеральных округов – приобрел сегодня всеобъемлющий характер. В России система распределения прав и полномочий между федеральными, региональными и местными органами в области экономических отношений, в частности, инвестиций, оказалось одной из наиболее сложных. В

настоящее время управление инвестиционными процессами на региональном уровне находится в стадии трансформации и включает в себя две наиболее интересные исследовательские задачи. Первая – отслеживание и изучение фактических изменений в уровне деловой активности экономических агентов. Вторая - анализ изменений экономического климата, то есть общих условий деятельности агентов. Экономический климат в стране в целом и в отдельных ее регионах побуждает предпринимателей к деловой активности и влияет на интенсивность проявлений их деловых намерений, тем самым являясь ключевым детерминантом уровня экономического развития государства и социального благополучия общества.

Традиционно понятие инвестиционная привлекательность связывают с предпочтениями инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. Согласно выводам экспертов [48-51] наиболее значимыми при выборе региона для инвесторов являются факторы, выделившиеся в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инвестиционная инфраструктура, инновационный и интеллектуальный потенциал.

Осознавая тот факт, что инвестиционная привлекательность территории играет существенную роль при размещении капитала потенциальным инвестором, региональные власти должны быть заинтересованы в ее повышении. Поспособствовать этому могло бы изменение законодательства в части предоставления налоговых льгот инвесторам, но это разовое и краткосрочное по своему характеру мероприятие, которое не позволяет решить проблему в целом. Реальные возможности местной власти повлиять на уровень инвестиционной привлекательности территории весьма ограничены.

Для повышения инвестиционной привлекательности территории и привлечения необходимого экономике объема инвестиций необходимо менять общепринятое представление об управлении

инвестиционной сферой, выбирая в качестве приоритетной задачи не “однодневное” повышение инвестиционной привлекательности реального сектора экономики, а непрерывное управление этим процессом.

Исследованием проблемы стратегического управления инвестиционной привлекательностью территории занимались многие ученые и экономисты. Прекрасный научно-методический базис по данной проблематике сформирован в исследованиях Е. Онищенко [49, 50]. Автор предложила систему показателей и методику оценки инвестиционной привлекательности территории, благодаря которой осуществила не только саму оценку, но и моделирование инвестиционной привлекательности ряда регионов Украины, предложив впоследствии практические рекомендации по формированию стратегии управления этим процессом на местах. В. Машкин в большей мере фокусируется на теоретических аспектах проблемы [51] и делает вывод, что управление инвестиционной привлекательностью тождественно управлению развитием территории, помимо объективного интереса инвесторов здесь присутствует объективный интерес общества. Бланк И. А. рассматривает практическую сторону вопроса и предлагает авторскую концепцию оценки инвестиционной привлекательности отдельных отраслей экономики и регионов страны [48, с. 27-35].

Как видим, данная проблематика всесторонне отражена в работах современных ученых, что является свидетельством ее актуальности и востребованности. Ее логическое продолжение видим в разработке концепции стратегического управления инвестиционной привлекательностью территории, поскольку именно этот процесс не получил должного развития в ряде регионов РФ и особенно актуален для развития городов и районов Донецкой Народной Республики.

Концепция предполагает четкое определение основных понятий и категорий. В рамках проводимого исследования базовой категорией выступает термин “инвестиционная привлекательность территории”, смысловое наполнение которого ученые видят в интегральной характеристике территории, учитывающей инвестиционный потенциал, уровень развития инвестиционной инфраструктуры, возможности привлечения инвестиционных ресурсов и другие факторы, существенно влияющие на формирование доходности инвестиций и инвестиционные риски [48, с.32]. Несколько иную трактовку это понятие получило в работе Е. А. Онищенко [49]. “Инвестиционную привлекательность территории” автор рассматривает как интегральную характеристику преимуществ и недостатков объектов инвестирования, которые в совокупности обусловливают возможность и целесообразность осуществления инвестиций на определенной территории в текущем и перспективном периоде, и предлагает определять с учетом мотивов инвестиционного поведения разных групп инвесторов.

Управление инвестиционной привлекательностью рассматривается как целенаправленное воздействие территориальных властей на условия, повышающие надежность и эффективность инвестиций, обеспечение прозрачности деятельности на всех уровнях, протекционизм по отношению к эффективным инвесторам [51].

На этапе формирования механизмов, обеспечивающих прозрачность деятельности, управление инвестиционной привлекательностью сводится к регулированию доступа инвестора к объектам инвестирования: чем шире доступ, тем выше инвестиционная привлекательность объекта для инвестора. Когда механизмы сформированы и отлажены, такое управление состоит в

регулировании доступа инвестора к принятию стратегических решений и выработке финансовой политики.

Управление инвестиционной привлекательностью территории – это, прежде всего, управление тенденциями: создание нормативной базы, формирование структурных механизмов и инициация процессов, наличие которых позволяет говорить об определенной тенденции. Территория станет привлекательной для массового инвестора только тогда, когда реальный сектор экономики будет отличаться стратегической направленностью деятельности, оптимальной структурой распределения ресурсов и надежностью системы управления. В этих условиях управление должно осуществляться на основе долгосрочной концепции инвестиционно-инновационного развития, разработанной в соответствии с современными тенденциями в сфере науки, техники и технологий.

Концепция управления инвестиционной привлекательностью территории основывается на следующих принципах.

1. Принцип системности. Предполагает рассматривать инвестиционную сферу территории как сложную систему, выполняющую ряд функций, обеспечивающих реализацию потребностей, интересов и целей населения, делового сообщества и органов управления.

2. Принцип эволюционной наследственности. Означает использование в стратегическом управлении элементов из старых и новых подходов, т.е. ранее существовавших прогрессивных форм организации инвестиционной и инновационной деятельности в качестве базовых составляющих новых структур: государственных научных центров, технопарков.

3. Принцип опережения. Заключается в том, что инвестиционная сфера и инновационный сектор должны выбирать собственный путь развития, который позволил бы им сохранить свою

индивидуальность, укрепить конкурентные позиции, повысить привлекательность и выйти на опережающую траекторию развития.

4. Принцип новых ориентиров. Предполагает переход к новой системе ценностей в управлении, основу которой составляют растущая значимость человеческого капитала, интеллектуальный потенциал нации, возрождение духовности, повышение качества жизни населения.

5. Принцип выравнивания диспропорций. Ориентирован на уменьшение асиметрии в развитии инвестиционной сферы и инновационного сектора территории, ликвидацию «узких» мест в структуре их отдельных компонентов.

6. Принцип согласования интересов. Заключается в нахождении баланса интересов участников инвестиционно-инновационной деятельности в процессе достижения ими их целей.

7. Принцип учета неопределенности. Означает необходимость наличия альтернативных сценариев развития из-за растущей неопределенности в функционировании мирового рынка капиталов и инновационного сектора.

Формирование концепции управления инвестиционной привлекательностью территории предполагает использование спектра общенаучных методов исследования [52]:

- диалектического метода в связи с необходимостью учета накопленного нового опыта в системе территориального управления инвестиционной сферой и инновационным сектором и перехода его в новое качество стратегического управления;

- системно-функционального метода, предусматривающего анализ функциональных связей компонентов системы – концепции;

- нормативного метода, предполагающего учет различных факторов: опыта, знаний, интересов различных целевых групп, при достижении поставленных целей развития;

- позитивного метода, ориентированного на анализ и систематизацию факторов, на основе которых формулируются направления поиска решений.

Учитывая арсенал научных исследований последних лет и роль концепции как базового инструмента системы управления инвестиционной привлекательностью территории, предлагается следующая ее структура:

1. Выявление стартовых условий и исходных предпосылок повышения инвестиционной привлекательности территории.
2. Формулировка стратегических целей повышения инвестиционной привлекательности территории.
3. Определение основных направлений их достижения.
4. Организация управления инвестиционной деятельностью.
5. Разработка механизма повышения инвестиционной привлекательности территории.

Неотъемлемой составляющей рассматриваемой концепции является методика оценки инвестиционной привлекательности территории, которая обеспечивает экономически обоснованное отнесение территории к тому или иному типу. Последнее время в методологии современных исследований сформировалось несколько подходов к осуществлению такого рода анализа.

Группой ученых под руководством И. А. Бланка разработана методика оценки инвестиционной привлекательности территории с учетом группы факторов, в наибольшей мере предопределяющих степень привлекательности [48, с. 32-35]. К ним относятся:

- уровень общеэкономического развития территории;
- уровень развития инвестиционной инфраструктуры;
- демографическая характеристика территории;
- уровень развития рыночных отношений и коммерческой инфраструктуры территории;

- уровень криминогенных, экологических и других рисков.

Каждый из указанных индикаторов оценивается по совокупности входящих в его состав аналитических показателей. Его количественная оценка получается путем суммирования ранговых значений последних. На основе количественной оценки пяти рассмотренных индикаторов рассчитывается интегральный индекс инвестиционной привлекательности территории. При этом обязательно учитывается разная степень влияния факторов на процесс принятия инвестиционных решений. Экспериментальным путем была определена следующая значимость каждого в совокупной оценке:

- уровень общеэкономического развития региона - 35%;
- уровень развития инвестиционной инфраструктуры - 15%;
- демографическая характеристика региона - 15%;
- уровень развития рыночных отношений и коммерческой инфраструктуры - 25%;
- уровень криминогенных, экологических и других факторов - 10%.

Расчет интегрального индекса инвестиционной привлекательности территории проводится на основе суммирования произведений рангового значения каждого индикатора на его значимость при принятии инвестиционных решений. По полученным значениям интегрального индекса определяются инвестиционный рейтинг территории, ее место в составе остальных территорий страны и отнесение территории к тому или иному типу: территории приоритетного уровня инвестиционной привлекательности; территории с высоким уровнем инвестиционной привлекательности; территории со средним уровнем инвестиционной привлекательности и территории с низким уровнем инвестиционной привлекательности.

Несколько позднее была разработана методика оценки инвестиционной привлекательности территории, в основу которой положена сконструированная эталонная динамическая модель режима деятельности хозяйственной системы территории, которая позволяет перейти при анализе и определении инвестиционного рейтинга от экспертных оценок к научно обоснованным стандартам. Новизна методики состоит в переходе от абсолютных оценочных параметров к относительным величинам, что дает возможность включить в оценку разнородные по своей экономической сути показатели, влияющие на эффективность и качество региональной хозяйственной системы, и далее свести их в единый коэффициент, не утратив ценности каждого [53].

В указанной методике исследование основных результирующих характеристик деятельности субъектов инвестиционного процесса базируются на динамическом подходе. Для выведения показателя результативности деятельности хозяйственной системы территории, который и признается свидетельством уровня ее инвестиционной привлекательности, используются корреляционно-регрессионный анализ, ранговая статистика и коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендалла. Вероятность и обоснованность полученных результатов обеспечиваются за счет использования методов анализа и синтеза, логического обобщения, приемов системного и технического анализа, математической статистики, экономико-математического моделирования.

В качестве альтернативы можно использовать методику оценки инвестиционной привлекательности территории, которая была разработана Ю. Лукашиным и Л. Рахлиной [54]. Методика построена на расчете обобщающих показателей, которые учитывают ряд факторов, влияющих на активность инвесторов. Интегральный показатель авторы находят на основе рейтинговых оценок каждого из факторов. На

завершающем этапе исследования проводится группировка территорий в соответствии с полученными интегральными показателями, выделяются четыре группы: наиболее привлекательные территории, территории с высоким уровнем привлекательности, а также территории со средним и низким уровнем привлекательности.

Одной из новых разработок в современном аппарате научных исследований инвестиционной привлекательности территории является методика Е. А. Онищенко [49]. Методика основывается на использовании искусственных нейронных сетей и предполагает осуществление как ретроспективного, так и прогнозного оценивания, что, в отличие от существующих подходов, дает возможность определить степень влияния отдельных факторов инвестиционной привлекательности на ее общий уровень. Система показателей, введенных в методику, отображает состояние основных факторов инвестиционной привлекательности территории, которые являются наиболее значимыми для отдельных категорий инвесторов и характеризуют рынок сбыта, средства связи / телекоммуникационные системы, качество и стоимость рабочей силы, наличие факторов производства (энергия, сырье), транспортную инфраструктуру, инновационно-инвестиционную активность и природно-ресурсный потенциал. Методика позволяет осуществить моделирование изменения инвестиционной привлекательности территории как на основе сформировавшихся в предыдущие годы тенденций, так и с учетом потребности в инвестиционных ресурсах.

После выбора методики и проведения аналитических расчетов целесообразно рассмотреть саму модель государственного управления инвестиционным процессом на всех институциональных уровнях и определить, в какого рода трансформации она нуждается, чтоб управление инвестиционной привлекательностью территории стало возможным и эффективным.

Теоретически действующая в РФ модель государственного управления инвестиционным процессом и ее экономико-правовой механизм отвечают современным реалиям, но с точки зрения практических возможностей по формированию отдельных инвестиционных инициатив, модель имеет ряд узких мест. Так, в действительности территории не обладают достаточными экономическими полномочиями, чтобы самостоятельно реализовать некоторые проекты и программы, что предполагает непосредственное участие государства. Происходит взаимодействие различных институциональных уровней власти. При этом на стыке интересов макро- и мезоуровней принципиально важно установление правильных взаимоотношений и определение меры разделения экономической и политической власти между государством и регионами, а также степени участия каждого из них в проектах. Вероятность возникновения противоречий в отношениях государства и отдельных территорий проявляется чаще всего именно на этом уровне, образуя слабое звено в механизме государственного управления инвестиционным процессом.

Восстановить баланс интересов макро- и мезоуровня по вопросам оптимизации размещения инвестиционных ресурсов предлагается на основе селективного подхода. Целенаправленная политика государства по стимулированию инвестиционных процессов на мезоуровне, складывающаяся из налоговых льгот и протекционистских действий, и финансовая поддержка ряда проектов, должны опираться на концепцию экономических приоритетов, что поможет избежать при сложившемся дефиците госбюджета излишних финансовых расходов. Более того, селективный подход необходим и к самой системе преференций на территориальном уровне: их предоставление целесообразно только в строго определенных сферах и отраслях.

Таким образом, базовый подход в государственной инвестиционной политике должен состоять в дифференциации территорий по критерию их социально-экономического развития и уровню инвестиционной привлекательности. Каждая отдельная группа нуждается в особой стратегии развития и индивидуальном подходе при осуществлении инвестиционной политики государства. Несомненно, не все территориальные производства и не все территории готовы к масштабной технологической трансформации и переходу в режим эффективной работы. Поэтому предполагается финансово-экономическую поддержку предоставить тем, кто не обладает достаточным потенциалом, для чего и необходимо вычленить из общей совокупности регионы с менее устойчивыми экономическими системами и низким уровнем инвестиционной привлекательности.

Ведущая роль в активизации и определении направленности инвестиционных процессов должна принадлежать государству, которое мобилизует для этого средства бюджета и специальные внебюджетные фонды. Прерогатива определения перспективных «точек роста», способных положительно повлиять на секторы экономики, также отдается государственным органам управления для направления в них государственных кредитов и субсидий; законодательного создания временных протекционистских прикрытий, предоставления налоговых льгот в особенности для иностранных инвесторов, готовых прийти в отечественную экономику с улучшением условий инвестирования.

Низкая инвестиционная привлекательность ряда территорий РФ определяет необходимость использования специальных экономических рычагов повышения активности инвесторов - фискальных мероприятий и налогово-преференциальных методов.

Оценивая роль налогово-преференциальных методов, следует отметить, что они не могут быть самодостаточными, ибо имеют

существенные изъяны применительно к национальной экономике. Во-первых, их введение требует законодательного решения, для чего потребуется длительное время для прохождения проектов правовых актов через парламентские органы. Во-вторых, в связи с дефицитом госбюджета исполнительная власть с трудом идет на предоставление налоговых преференций.

Заслуживают внимания методы финансового стимулирования, связанные с предоставлением предпринимателям, намеривающимся привлекать иностранные инвестиции, денежных ресурсов в виде государственных ссуд, государственных гарантий, субсидированных кредитов, долевого участия правительства в инвестиционных рисках.

Цель государственной политики по отношению к инвестиционно привлекательным территориям должна заключаться не в выкачивании из них средств, а в предоставлении им возможности самостоятельно использовать заработанные деньги и максимально привлечь инвестиции. Отдача на инвестируемую единицу финансовых ресурсов здесь гораздо выше, чем в менее привлекательных регионах. Этот принцип может быть и наиболее приемлемым вариантом создания централизованных возможностей для развития слабых регионов в условиях ограниченных финансовых ресурсов государства, так как далее в экономике под действием мультипликативного эффекта сильные территории косвенно вовлекут слабые в общий экономический оборот, что станет знаком общего оздоровления экономики.

Предлагаемый подход может быть рассмотрен, во-первых, как способ уменьшения противоречий при проведении инвестиционной политики государства. Во-вторых, как селективная возможность повышения инвестиционной привлекательности отдельных экономически устойчивых территорий посредством системы финансовых льгот и фискальных мероприятий, действующих в этих анклавах. При этом

достигается двойной эффект: проведение экономических реформ с учетом минимизации государственных расходов, с одной стороны, и стимулирование активности инвесторов – с другой. В-третьих, установление приоритетов на региональном уровне позволит выделить территории с сильной производственной базой. Предоставляя им ряд преференций, государство своего рода стимулирует и направляет потоки капитала в регионы, производящие реальную продукцию, уменьшая возможность поступления денег в малозначимые для экономики объекты. Происходит искусственное манипулирование потоками капитала в пользу территорий с мощной производственной базой. Если же этот процесс оставить стихийным, капитал по-прежнему будет поступать в торговлю и непроизводственные структуры, а не в фондосоздающий сектор экономики.

Концепция управления инвестиционной привлекательностью территории должна стать руководством к действию для управленческого звена мезоуровня. Ее реализация может осуществляться посредством стратегических планов и программных мероприятий, направленных на обеспечение инвестиционно-инновационного развития территорий. Успех концепции будет зависеть от того, в какой мере в процессе ее реализации будет задействован научно-технический, инновационный, интеллектуальный и инвестиционный потенциал отдельных регионов.

В настоящее время среди государственных программ Российской Федерации отдельно выделен ряд программ по направлению «Сбалансированное региональное развитие». В рамках данного направления будет обеспечено сбалансированное территориальное развитие Российской Федерации, ориентированное на обеспечение условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения инвестиционной привлекательности, и развитие геополитически

приоритетных территорий. Также будет проведена целенаправленной работа по развитию федеративных отношений и совершенствованию системы местного самоуправления. В отношении регионов будут проведены комплексные меры, направленные на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и повышение качества управления государственными финансами субъектов Российской Федерации и муниципальными финансами.

В рамках направления «Сбалансированное региональное развитие» разработаны и реализуются следующие государственные программы:

1. Региональная политика и федеративные отношения (Госпрограмма утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 307) [57].

Цель программы - обеспечение сбалансированного развития субъектов Российской Федерации.

Задачи программы:

- стимулирование органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления к наращиванию собственного экономического потенциала;

- совершенствование федеративных отношений и местного самоуправления, в том числе механизмов и условий передачи (делегирования) полномочий Российской Федерации субъектам Российской Федерации; повышение качества жизни коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации до среднероссийского;

- стимулирование и организация процесса добровольного переселения соотечественников на постоянное место жительства в Российскую Федерацию;

- укрепление единства многонационального народа Российской Федерации (российской нации).

2. Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона (Госпрограмма утверждена постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 308) [57].

Цели программы:

1. Ускоренное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона;

2. Улучшение социально-демографической ситуации на территории Дальнего Востока и Байкальского региона.

Задачи программы:

1. Развитие транспортной доступности и повышение качества жизни на территории Дальнего Востока и Байкальского региона за счет строительства и реконструкции участков автомобильных дорог регионального значения;

2. Обеспечение своевременного и надежного вывоза товаров, произведенных на территории Дальнего Востока, а также проходящих транзитом через территорию Дальнего Востока и Байкальского региона, за счет значительного увеличения пропускной способности железных дорог и развития морских портов;

3. Создание основы для повышения мобильности населения Дальнего Востока и Байкальского региона за счет осуществления реконструкции аэропортов регионального и местного значения.

3. «Развитие Северо-Кавказского федерального округа» на период до 2025 года (Госпрограмма утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 18 июня 2014 г. № 06-08-16/29178) [57].

Цели программы:

1. Формирование условий для развития реального сектора экономики Северо-Кавказского федерального округа;

2. Повышение качества жизни и благосостояния граждан.

Задачи программы:

Обеспечение достижения цели 1:

- стимулирование инвестиционной активности в Северо-Кавказском федеральном округе и привлечение капитала в экономику;

- создание современной туристической инфраструктуры туристско-рекреационных особых экономических зон (ОЭЗ) в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея;

- увеличение числа мест/коек в коллективных средствах размещения особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации - Кавказские Минеральные Воды;

- создание новых рабочих мест в конкурентоспособных отраслях экономики и сокращение естественного уровня безработицы.

Обеспечение достижения цели 2:

- обеспечение роста денежных доходов населения и снижения уровня безработицы;

- модернизация объектов образования, здравоохранения, социальной защиты и социального обслуживания населения;

- обеспечение доступности для населения медицинской помощи на всех ее этапах;

- обеспечение доступности для населения услуг дошкольного образования;

- создание условий для увеличения доли учащихся общеобразовательных организаций, занимающихся в первую смену;

- создание условий для увеличения рождаемости и продолжительности жизни населения.

4. Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской

Федерации (Госпрограмма утверждена постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №310) [57].

Цель программы - обеспечение равных условий для устойчивого исполнения расходных обязательств субъектов Российской Федерации и повышения качества управления государственными финансами субъектов Российской Федерации и муниципальными финансами.

Задачи программы:

- совершенствование системы распределения и перераспределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации;

- сокращение дифференциации субъектов Российской Федерации по уровню их бюджетной обеспеченности, сбалансированности региональных и местных бюджетов;

- повышение эффективности управления государственными финансами субъектов Российской Федерации и муниципальными финансами.

5. Социально-экономическое развитие Калининградской области до 2020 года (Проект постановления утвержден Правительством Российской Федерации) [57].

Цель - обеспечение устойчивого социально-экономического развития Калининградской области.

Задачи программы:

- создание опорной инфраструктуры области;

- развитие конкурентоспособных секторов экономики; повышение уровня и качества жизни населения;

- развитие туризма и повышение мобильности населения.

6. Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года (Госпрограмма

утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2014 г. №366) [57].

Цель - повышение уровня социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации

Задачи:

- усиление координации деятельности органов государственной власти при реализации государственной политики в Арктической зоне Российской Федерации;

- организация мониторинга социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации.

7. Социально-экономическое развитие Крымского федерального округа на период до 2020 года [57].

На региональном уровне такие программы являются основой разработки регионального среза Программы социально-экономического развития Российской Федерации, дают возможность правильного выбора направлений структурной перестройки хозяйственного комплекса территории, определения долговременных прогрессивно устойчивых социально-экономических и экологических направлений своего развития, наметить пути социальных преобразований, улучшить межрегиональное взаимодействие и кооперацию производства, обмен продукцией промежуточного и конечного потребления.

2.6. Новации и инновации в развитии общественной системы

В отечественных научных публикациях широко используются термины «новация», «инновация», «новшество» и «нововведение». В зарубежных изданиях ограничиваются двумя понятиями − novation

(новация, новшество) и innovation (инновация, нововведение). Несмотря на морфологическую однородность, существующие толкования этих понятий отличаются [58, 59]. Как правило, новацию связывают с нечто новым, а инновацию − с процессом внедрения или уже внедренного нечто нового. Но инновация это уже реализованное новшество, а не процесс его реализации, которые в научной литературе носит название инновационного процесса, состоящего из ряда последовательных этапов. Кроме того, при определении понятия инновации одни авторы ограничиваются технократическим подходом в сфере производства, другие расширяют его на непроизводственную сферу, а третьи рассматривают инновации вообще во всех сферах деятельности человека (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Определение понятий инновация и новация

Определение	Автор, источник
1	2
Инновация − 1) воплощение научного открытия, технического изобретения в новой технологии или в новом виде изделия; 2) новая функция производства, новая ее комбинация	Й. Шумпетер [60]
Инновация − это такой общественно-технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим качествам изделий, технологий и дает прибыль (в случае, когда инновация ориентирована на экономическую выгоду), ее появление на рынке может принести дополнительный доход	Б. Санто [61]
Инновации – нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности	Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева [62]
Инновация − новшество в производственной и непроизводственной сферах, в области экономических, социальных, правовых отношений, науки, культуры, образования, здравоохранения, в сфере государственных финансов, в финансах бизнеса, в бюджетном процессе, в банковском деле, на финансовом рынке, в страховании и т.д.	Л.Г. Грязнова [63]

Продолжение табл. 2.6

1	2
Инновация – получение больших экономических результатов за счет внедрения новшеств; суть прогрессивной стратегии развития организации государства в противовес бюрократическому типу развития.	Е.Е. Румянцева [64]
Инновация — это результат инвестирования интеллектуального решения в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии; изделия; организационные формы существования социума, такие как образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация и т. д.) и последующий процесс внедрения (производства) этого, с фиксированным получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, приоритет, коренное улучшение, качественное превосходство, креативность, прогресс).	Википедия [65]
Новация − новый вид продукции, метод, технология, а нововведение − внедрение новации в экономический производственный цикл	П. Лелон [66]
Новация − нечто новое, новшество	С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова [67]
Новация − что-либо новое, только что вошедшее в обиход, новшество	Современный энциклопедический словарь [68]

Технократический подход к толкованию инновации базируется на определении Й. Шумпетера ее содержания:

1. Использование новой техники, технологии или нового рыночного обеспечения производства.

2. Внедрение продукции с новыми свойствами.

3. Использование нового сырья.

4. Изменение в организации производства и его материально-техническом обеспечении.

5. Появление новых рынков сбыта [60].

Вполне очевидно, что соответствующие такому подходу определения понятия инновации сужены до пределов экономической

системы, состоящей из разнообразных подсистем и элементов, в том числе и технических. Но экономическая система диалектически связана с другими естественными системными образованиями. Например, с природой, политической и социальной системой общества, системой государственного управления и т.д., которые также подвержены воздействию соответствующих инноваций. Поэтому любые новые изменения в них, сделанные людьми, можно считать инновациями. Тогда, что такое новация?

Безусловно, новация является результатом интеллектуальной деятельности людей, обусловленной закономерным развитием общественной системы. Этот результат может быть принципиально новым (открытие, изобретение и т.п.) или известным, который был улучшен. Очевидно, адаптацию известной новации для конкретной системы следует также рассматривать как новацию. Например, адаптация новых для предприятия, но уже используемых в практике каких-либо технологий и техники требует определенных интеллектуальных усилий персонала.

Существует мнение, что по отношению к инновации, которая рассматривается как введение нечто нового в систему извне, новацией является внутрисистемное нововведение [69]. Такой подход вызывает определенные сомнения, поскольку новация может быть реализованная или не реализованная. Не секрет, что многие изобретения в сфере энергетики скупаются мировыми энергетическими компаниями и ложатся под «сукно» в качестве страховки, пока нет угрозы их бизнесу. То есть не реализованная новация является «полуфабрикатом», с помощью которого можно внести определенные изменения в систему. Она становится инновацией только в случае ее реализации как извне, так и внутри системы.

Использование предложенного подхода также вызывает путаницу в определении понятий инновации и новации в силу не замкнутости общественных систем. Например, если рассматривать отрасль как подсистему национальной экономической системы, то для них отраслевые нововведения являются новациями. Если рассматривать нововведения в отрасль со стороны национальной экономики, то тогда, по логике автора [69], эти же нововведения становятся инновациями. То есть появляется относительность определения этих понятий, что, как и синонимичность не желательны в науке. Наверное, с учетом существующих подходов к трактовке этих понятий, более целесообразно дать следующие определения:

новация − это принципиально новый или улучшенный или адаптированный к применению в других условиях известный результат интеллектуальной деятельности одного человека или группы людей;

инновация − это реализованная в определенной системе общества новация.

Существует множество классификаций видов инноваций по разнообразным критериям (табл. 2.7) [70].

Таблица 2.7

Критерии и классификации видов инноваций

Классификационный признак	Виды инноваций
1	2
Классификация инноваций по П.Н. Завлину и А.В. Васильеву	
1. Область применения	Управленческие, организационные, социальные, промышленные и др.
2. Этапы НТП, результатом которых стала инновация	Научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные
3. Степень интенсивности	«Бум», равномерная, слабая, массовая
4. Темпы осуществления инноваций	Быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные
5. Масштабы инноваций	Трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие

Продолжение табл. 2.7

1	2
6. Результативность	Высокая, низкая, средняя
7. Эффективность инноваций	Экономическая, социальная, экологическая, интегральная
Классификация инноваций по В.В. Горшкову и Е.А. Кретовой	
1. Структурная характеристика инновации	1.1. Инновации на «входе» в предприятие
	1.2. Инновации на «выходе» из предприятия
	1.3. Инновации структуры предприятия как системы, т.е. ее отдельных элементов
2. Целевые изменения	2.1.Технологические
	2.2.Производственные
	2.3. Экономические
	2.4. Торговые
	2.5. Социальные
	2.6. Инновации в области управления
Классификация инноваций по Э.А. Уткину, Г.И. Морозовой, Н.И. Морозовой	
1. Причина возникновения	1.1. Реактивные
	1.2. Стратегические
2. Предмет и сфера приложения	2.1. Продуктовые
	2.2. Рыночные
	2.3. Инновации-процессы
3. Характер удовлетворяемых потребностей	3.1. Ориентирование на существующие потребности
	3.2. Ориентирование на формирование новых потребностей
Классификация инноваций по С.Д. Ильенковой	
1. Технологические параметры	Продуктовые, процессные
2. Новизна	Новые для отрасли в мире, новые для отрасли в стране, новые для предприятия
3. Место на предприятии	Инновации на «входе», инновации на «выходе», инновации системной структуры
4. Глубина вносимых изменений	Радикальные (базовые), улучшающие, модификационные
5. Сфера деятельности	Технологические, производственные, экономические, торговые, социальные, в области управления
Классификация инноваций по И.Т. Балабанову	
1. Целевой признак	Кризисные инновации, инновации развития
2. Внешний признак	Инновации в форме продукта и в форме операции
3. Структурный признак	Производственно-торговые, социально-экономические, финансовые, управленческие

Окончание табл. 2.7

1	2
Классификация инноваций по А.И. Пригожину	
Классификационный признак	Вид инновации
1. По распространенности	Единичные и диффузные
2. По месту в производственном цикле	Сырьевые, обеспечивающие, продуктовые
3. По преемственности	Заменяющие, отменяющие, возвратные, открывающие, ретровведения
4. По охвату ожидаемой доли рынка	Локальные, системные, стратегические.
5. По инновационному потенциалу и степени новизны	Радикальные, комбинаторные, совершенствующие

Обобщая существующие подходы, авторы работы [70] предлагают следующие критерии и классификацию инноваций:

значимость (базисные, улучшающие, псевдоинновации);

направленность (заменяющие, рационализирующие, расширяющие);

место реализации (отрасль возникновения, отрасль внедрения, отрасль потребления);

глубина изменения (регенерирование первоначальных способов, изменение количества, перегруппировка, адаптивные изменения; новый вариант, новое поколение, новый вид, новый род);

разработчик (разработанные силами предприятия, внешними силами);

масштаб распространения (для создания новой отрасли, применение во всех отраслях);

место в процессе производства (основные продуктовые и технологические, дополняющие продуктовые и технологические);

характер удовлетворяемых потребностей (новые потребности, существующие потребности);

степень новизны (на основе нового научного открытия, на основе нового способа применения к давно открытым явлениям);

время выхода на рынок (инновации-лидеры, инновации-последователи);

причина возникновения (реактивные, стратегические);

область применения (технические, технологические, организационно-управленческие, информационные, социальные и т.д.).

Нетрудно заметить, что практически все классификации инноваций акцентированы в основном на социально-экономической системе общества и ее динамике. Но структура общественной системы и связи между ее подсистемами и их элементами многомерные. В результате существуют и различные подходы к ее структуризации. Например, Т Парсон выделял следующие подсистемы: социетальная подсистема, как совокупность норм поведения, служащих для интеграции людей и коллективов в общество;

культурная подсистема сохранения и воспроизводства образца, состоящая из совокупности ценностей и служащая для воспроизводства людьми образца типичного социального поведения;

политическая подсистема, служащая для постановки и достижения целей социетальной подсистемой;

экономическая (адаптивная) подсистема, включающая в себя совокупность ролей людей взаимодействия с материальным миром [71].

Но Т. Парсонс недооценивал роль конфликтов, он их исключал. В результате нет и развития. Под конфликтами в обществе понимаются конфликты между и в различных сферах общественной жизни (экономической, политической, социальной и духовной), где происходит столкновение интересов, ценностей, взглядов и целей

субъектов социального взаимодействия (наций, государств, классов, партий, союзов и т.д.) [72]. В силу диалектики отношений между структурными подсистемами конфликт интересов в обществе присутствует постоянно. Конфликты постоянно меняются и трансформируются, но в любом случае диалектически связаны между собой в силу объективности существования противоречий, являющихся движущей силой развития общества. Этот диалектический процесс, как в природе, так и в обществе является предметом марксистской философии.

К. Маркс выделял базисную и надстроечную подсистему: «совокупность... производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания» [73, с. 7]. Его понимание строения общества было развито В. Барулиным, который выделил в обществе четыре основных сферы-органа:

материально-производственная сфера (экономика);

социальная (народ, экономические классы, нации);

политическая (государство, партии, профсоюзы);

духовная (обыденное сознание, общественная психология, идеология, формы общественного сознания и т.д.) [74].

С этой точки зрения структуру общества обобщенно можно представить в виде совокупности экономической, социальной, политической и духовной систем. Очевидно, они и должны служить изначальными критериями классификации новаций и инноваций в обществе. Следует отметить, что большинство классификаций инноваций, как правило, связано с экономической системой общества. Например, выделение технико-экономической подсистемы соответствует классификация инноваций по критерию «сфера деятельности» или «область применения» (табл. 2.7). То есть при

дальнейшей детализации экономической, социальной, политической и духовной системы на подсистемы и их элементы вполне логичны соответствующие критерии более высоких уровней

Сложилось мнение, что новация или инновация обязательно приносят положительный эффект, но в силу диалектики отношений между системными образованиями и их структурными элементами в общественной системе возникают определенные противоречия. Это приводит к относительности понятий положительного и негативного эффекта. Например, в экономической системе стремление получить максимально возможную прибыль зачастую приводит к снижению социальной эффективности общества в результате конфликта интересов между различными индивидуумами или определенными группами индивидуумов (прослойки, классы, сословия, нации, народы и т.п.).

С марксистской точки зрения главный конфликт возникает между собственниками капитала и наемными работниками вследствие действия основного противоречия − между общественным характером производства и частнокапиталистическим присвоением его результатов (противоречие между трудом и капиталом). Это противоречие частично разрешается за счет полезных новаций и инноваций. Например, путем внедрения прогрессивных форм оплаты и организации труда, новых технологий, изменение структуры собственности (приватизация, национализация или появление новой формы собственности) и т.п. В политической системе − в результате появления партий и объединений трудящихся, отстаивающие их интересы, в социальной − путем улучшения социальных стандартов, в духовной − повышением культуры разрешения конфликтов.

Наряду с полезными существуют бесполезные и негативные инновации. Известны попытки разработчиков теории «народного капитализма» наделить наемных работников в США правом участия

в распределении прибыли путем акционирования, но они провалились. В конечном итоге акции перешли в собственность крупных владельцев основного капитала. То есть налицо бесполезная инновация. Особенно много таких инноваций в области техники, которые регулярно публикуются в сети Internet. Во Франции попытка насильно заставить владельцев основного капитал делиться долей прибыли с наемными работниками привела к искусственному занижению прибыли и сокращению налоговых отчислений в бюджет. После распада СССР, «внедрив в неподготовленной системе приватизацию и свободу рынка, получили именно то, что и должны были получить: «прихватизацию», реприватизацию, анархию» [69, с. 78]. Очевидно, в этих случаях имели место негативные инновации. В духовной системе к таким инновациям можно отнести, например, психологические методы манипуляции сознанием человека и общества, в политической − навязывание извне «цветных» революций, в социальной − повышение пенсионного возраста до уровня средней продолжительности жизни.

В экономической системе инновации часто оцениваются по доле реализованной инновационной продукции в объеме промышленной и объему выполненных научно-технических работ в структуре ВВП. Если использовать эти показатели для оценки, например, экономики Украины, то на протяжении 2000-2013 гг. доля реализованной инновационной продукции в объеме промышленной упала с 9,4 до 3,3%, а объем выполненных научно-технических работ в структуре ВВП сократился с 1,16 до 0,81% [75]. Но такие оценки некорректны, поскольку не учитывают импорт инновационной продукции и готовых научно-технических работ. Между тем именно это в послевоенной Японии способствовало бурному росту экономики. В Украине же импортируются только инновационная продукция большей частью конечного потребления (бытттехника, автомобили и

т.п.). Кроме того, последние события в стране позволяют говорить о внешних инновациях и в других сферах общественной системы.

Таким образом, *изначально следует различать внешние и внутренние инновации в экономической, социальной, политической и в духовной сфере, которые с точки зрения критерия эффективности могут быть полезными, бесполезными и негативными*.

С точки зрения философских категорий «базис» и «надстройка» экономическая система является базисной, а социальная, политическая и духовная − надстроечными системами. Уровень развития общественной системы определяет ее базис − экономическая система, где в свою очередь базисной является институциональная система собственности, в первую очередь, на средства производства. Процесс развития экономической системы может быть разным. В результате количественно-качественного накопления ресурсов и влияния НТП происходит экономический рост, который является составляющей процесса экономического развития, как следствие развития технологического способа производства в рамках определенного типа экономики. Ее переходу в принципиально новое качество способствует социализация институциональной системы собственности, что свойственно процессу развития экономики [76]. Переход от экономического роста к экономическому развитию и далее к развитию экономики характеризует прогрессивность развития общественной системы.

Прогрессивное развитие общественной системы − явление закономерное. Например, закономерное появление частной собственности привело к формированию иной более прогрессивной системы общественных отношений и бурному росту НТП, как следствие реализации полезных новаций. Вместе с тем процессу развития свойственно появление бесполезных и негативных новаций. Если первые относительно нейтральны, то негативные новации

одновременно препятствуют и способствуют прогрессивному развитию общества, вследствие диалектики отношений базисной и надстроечных систем общества. Например, формирование олигархической системы явление закономерное вследствие действия закона накопления капитала и последующей концентрации в результате конкуренции в руках узкого круга лиц. Такая система в определенной мере препятствует реализации полезных и способствует росту бесполезных, а зачастую негативных новаций. Вместе с тем в ее недрах уже зарождаются новые, более прогрессивные формы общественных отношений. Яркий пример тому сегодняшняя Украина с экономикой олигархического типа. Таким образом, в *появление инноваций закономерно, спрос на них зависит от уровня развития общественной системы, а инновационный процесс имеет прогрессивный характер*.

На основании вышеизложенного может сложиться впечатление, что инновационным процессом управлять невозможно, но это не так. Здесь следует привести мнение Г.К. Губерной, которая, критикуя «сегодняшнее упоение инновациями», считает, что «избыточная подвижность, обусловленная резкими инновациями, таит в себе опасность разрушения, гибели системы». ... «Максимальной осторожности требуют политические инновации, инновации в социально-экономической системе страны, поскольку их последствия (и процесс внедрения) затрагивают всех без исключения и прямо или опосредованно, одномоментно или постепенно сказываются на глобальных процессах» [69, с. 79-80]. То есть вопрос в следующем, в какой мере и в какой системе общества (экономической, социальной, политической, духовной), на каком уровне и каким образом? При этом возникает проблема оценки инноваций.

Существующие подходы более-менее позволяют оценить только полезные инновации и только в экономической системе, но как

оценить всю совокупность видов инноваций не только в ней, но и в общественной системе? Здесь возникает проблема оценки показателей характеризующих политические, социальные и духовные инновации. Например, если для оценки образованности использовать показатели удельного веса населения с разным уровнем образования и количества защищенных диссертаций, то, наверное, Украина опережает многие развитые страны мира. Но они не отражают их качественный уровень? Наверное, в этом случае следует ориентироваться на какой-то единый показатель, количественно и качественно характеризующий влияние инноваций на развитие общественной системы.

Получить единый показатель можно несколькими путями. Например, интегральным методом, но здесь возникает проблема оценки политических, социальных и духовных инноваций, которые можно в лучшем случае разделить на полезные, бесполезные и негативные. К тому же, как определить их значимость? Проблему можно решить, если рассматривать соответствующие системы общества с точки зрения диалектической взаимосвязи философских категорий «базис» и «надстройка». В конечном итоге все инновации в общественной системе качественно проявляются в количественных показателях развития базисной экономической системы.

В мировой практике для оценки развития стран используется обобщенный показатель «ВНД на душу населения». В статистике Всемирного Банка в зависимости от его значения различают страны с низким, ниже среднего, средним, выше среднего и высоким уровнем доходности. Например, в 2012 г. Россия относилась к странам с высоким уровнем доходности (12740 дол. США на душу населения). Украина имела доходность ниже среднего уровня (3640 дол. США на душу населения). США и страны ЕЭС − высокий уровень доходности (51920 и 35215 дол. США на душу населения соответственно) [77].

Такой показатель является обобщающим и количественно характеризует уровень развития страны, но не позволяет выделить качественную составляющую в результате действия всех видов инноваций. Определить ее можно только путем экономико-математического моделирования, в силу большого количества проявлений всех видов инноваций, многие из которых оценить количественно невозможно.

Сегодня существует довольно широкий набор экономико-математических моделей, описывающих развитие экономической системы. Если рассматривать развитие на макроуровне, то для оценки инноваций подходит производственная функция (ПФ), описывающая не только взаимосвязь между выпуском продукции (V), капиталом (K) и трудом (L), но и влияние НТП на рост ВВП путем ввода в ПФ ($V = F(K, L; t)$) зависимости регрессионного остатка от времени $A(t)$. Такой показатель в 1932 г. использовал Дж. Хикс. Независимо от него аналогичный метод был разработан Н. Кондратьевым. Существует множество производственных функций, но в любом случае количество используемых факторных показателей ограничено. К тому же между капиталом (K) и трудом (L) трудно проследить закономерную взаимосвязь во времени.

В мировой экономике закономерным является рост ВНД на душу населения, стремление дефлятора ВВП к минимальному уровню и снижение доли сельского хозяйства и промышленности при росте удельного веса сферы услуг в структуре производства ВВП как следствие насыщения материальных потребностей в результате количественного накопления ресурсов (рис. 2.7). На основании этого в работе [78] зависимость регрессионного остатка от времени $A(t)$ предложено учитывать в функции

$$Z = f(y_1, y_2, y_3, D, t) \qquad (2.6)$$

где Z − ВНД на душу населения, D − дефлятор ВВП, y_1, y_2, y_3, − удельный вес сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг в отраслевой структуре ВВП соответственно.

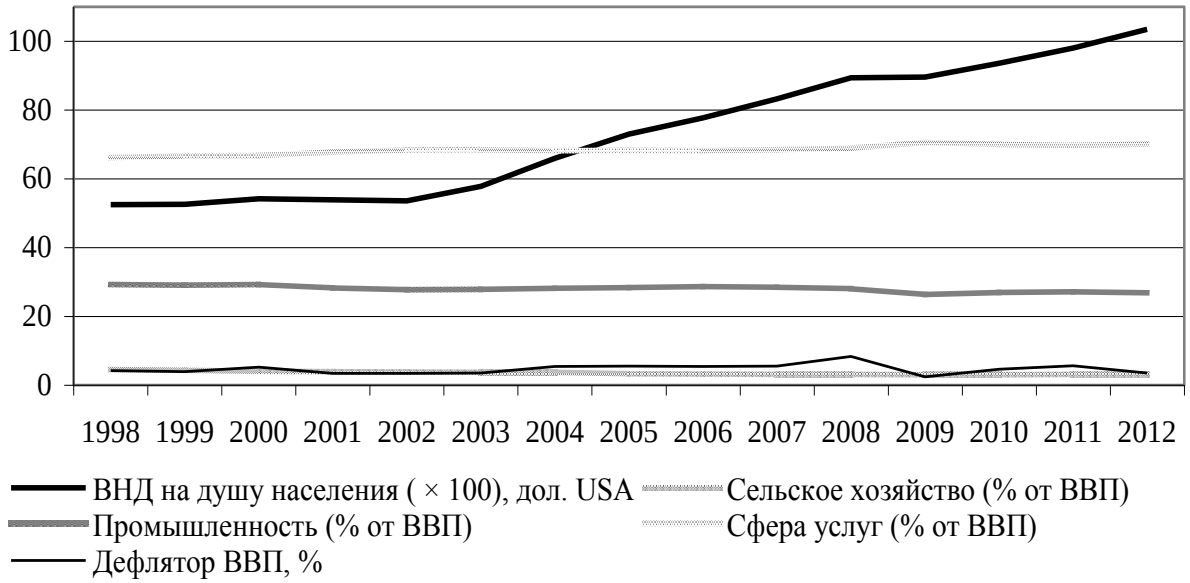


Рис. 2.7. Динамика ВНД на душу населения, отраслевой структуры и дефлятора ВВП в мировой экономике (графики построены по данным [77])

Показатель, характеризующий качественную составляющую процесса развития экономической системы в работе [78] предложено называть индикатором качества развития (ИКР). Подставляя соответствующие значения макроэкономических показателей Z, y, y, y, D разных стран в формулу (2) можно оценить качество их развития относительно мировой экономики в определенный момент времени. В данном случае количество факторных показателей больше и учитываются временные и закономерные взаимосвязи между доходностью страны, отраслевой структурой производства, инфляцией во времени, как обобщающими результатами взаимодействия всех сфер общественной системы. Очевидно, использовать показатель ИКР для оценки влияния инноваций на развитие общественной системе более предпочтительнее, чем показатель НТП в ПФ.

$$\text{ИКР} = \frac{\boldsymbol{Z}}{\boldsymbol{f}(\boldsymbol{y}_1, \boldsymbol{y}_2, \boldsymbol{y}_3, \boldsymbol{D})}. \qquad (2.7)$$

По статистическим данным Мирового банка [77] построена эконометрическая модель (3). Результаты стандартной процедуры оценки ее достоверности удовлетворительны (табл. 2.8).

$$\ln \boldsymbol{Z} = -59{,}4966 - 3{,}3955 \ln \boldsymbol{y}_1 - 23{,}9931 \ln \boldsymbol{y}_2 - 61{,}1485 \ln \boldsymbol{y}_3 + 0{,}0647 \ln \boldsymbol{D} + 0{,}057\boldsymbol{t} \quad (2.8)$$

Таблица 2.8

Результаты оценки достоверности эконометрической модели

Нормированный $\boldsymbol{R}^2$, %	$\boldsymbol{F}$ -значимость, %	$\boldsymbol{P}$ - значение, %		Критерий Дарбина-Уотсона		
		параметр	оценка	$\boldsymbol{dw}_1$	$\boldsymbol{dw}_2$	$\boldsymbol{dw}$
99,47	$7{,}86 \cdot 10^{-11}$	-594966	$1{,}19 \cdot 10^{-4}$	0,562	2,324	2,22
		-3,3955($\ln \boldsymbol{y}_1$)	$3{,}63 \cdot 10^{-5}$			
		-23,9931($\ln \boldsymbol{y}_2$)	$6{,}59 \cdot 10^{-5}$			
		-6101485($\ln \boldsymbol{y}_3$)	$2{,}87 \cdot 10^{-5}$			
		0,0647($\ln \boldsymbol{D}$)	$7{,}69 \cdot 10^{-2}$			
		0,057($\boldsymbol{t}$)	$1{,}7 \cdot 10^{-6}$			

На основании модели (3) формализован показатель ИКР (4). С использованием данных Всемирного Банка сделаны расчеты и построены графики для экономических систем США, Европейского Союза (ЕС), России и Украины на интервале 1998-2012 гг. (рис. 2.8).

$$\text{ИКР} = \boldsymbol{e}^{0{,}057\boldsymbol{t}} = \ln \frac{\boldsymbol{Z}}{2{,}9096 \cdot 10^{-25} \boldsymbol{y}_1^{-3{,}3955} \boldsymbol{y}_2^{-23{,}9931} \boldsymbol{y}_3^{-61{,}1485} \boldsymbol{D}^{0{,}0647}}. \qquad (2.9)$$

Полученные результаты подтверждают прогрессивную закономерность влияния инноваций на качество развития мировой экономики в целом. При этом влияние инноваций на качество развития в США ниже, чем в ЕЭС, где значение показателя выше среднемирового уровня. От США незначительно отстает Россия. Гораздо ниже значение показателя в Украине. При этом в России и

Украине существует тенденция его повышения на фоне снижения в ЕЭС и стагнации в США.

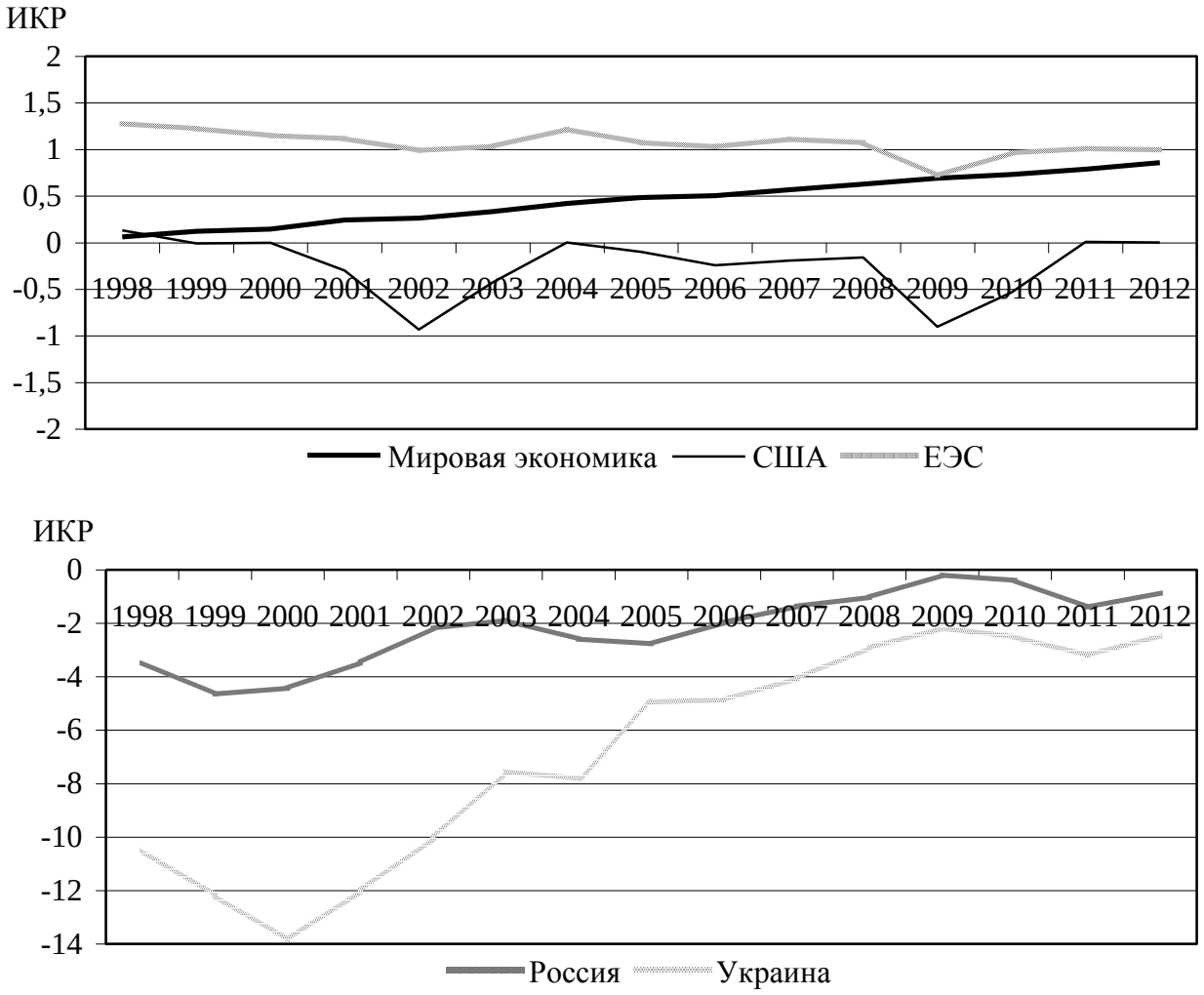


Рис. 2.8. Динамика ИКР мировой экономики, США, ЕЭС, России и Украины
(графики построены с использованием данных [77])

Следует отметить, что последний экономический кризис в 2008-2009 гг., в отличие от ЕЭС и США, практически не отразился на качестве развития общественных систем России и Украины (рис. 2). Возможно, это и объясняет произошедшие события в Украине и сегодняшнюю политику США и ЕЭС по отношению к России.

Установлено, что существуют различные определения содержания понятий «новация» и «инновации». На основе их обобщения и

руководствуясь логикой, предложены следующие их определения: новация − это принципиально новый или улучшенный или адаптированный к применению в других условиях известный результат интеллектуальной деятельности одного человека или группы людей; инновация − это реализованная в определенной системе общества новация.

Выявлено, что существующие классификации инноваций, как правило, привязывают к экономической системе общества. Но в общественной системе она является базисной. По отношению к ней надстроечными выступают социальная, политическая и духовная системы. На основании этого обосновано, что изначально следует различать экономические, социальные, политические и инновации в духовной сфере, где по критерию относительности они могут быть внешними и внутренними, а по критерию эффективности − полезными, бесполезными и негативными.

Обосновано, что процесс появления инноваций закономерен и прогрессивен. Спрос на них зависит от уровня развития общественной системы. При этом в силу большого количества проявлений всех видов инноваций, многие из которых определить количественно невозможно, оценить их совокупное воздействие на развитие общественной системы можно только путем экономико-математического моделирования.

Аргументировано, что все виды инноваций в общественной системе качественно проявляются в количественных показателях развития базисной экономической системы. Для оценки их влияния на развитие общественной системы целесообразно использовать индикатор качества развития, базирующийся на регрессионном анализе и эконометрической формализации закономерных тенденций развития мировой экономики на современном этапе.

В результате экономико-математического моделирования и расчета индикатора качества развития подтверждена прогрессивность инновационного развития мировой общественной системы и получила дополнительное объяснение политика США и ЕЭС по отношению к России и Украине.

2.7. Инфраструктурное обеспечение социально-экономического развития территории

Все экономические процессы в государстве и ее регионах не могут стабильно развиваться без соответствующего инфраструктурного обеспечения. Но в современной и зарубежной литературе определения понятия «инфраструктура» в экономической системе государства и его регионов - довольно разнообразные составляющие. Суть проблемы заключается в том, что в определении понятия «инфраструктурное обеспечение экономики» закладывается конкретный ориентир на соответствующий процесс или явление. Таким образом, возникает необходимость в определенные структурных элементов понятия «инфраструктурное обеспечение экономического развития региона» и какие именно из таких элементов является на самом деле движущей силой развития экономики на региональном уровне.

Следует отметить, что сама сущность инфраструктуры заключается в обеспечении условий существования определенного явления или процесса. По такому признаку к первичной инфраструктуре можно отнести соответствующие природные ресурсы: воздух, землю, воду, недра и т.д. - это обеспечивает условия

существования общества или региона и его жителей с соответствующими материальными составляющими (добывающие фабрики, технологии, производства, здание и т.д.) Таким образом, инфраструктура, которая создана человеком, является первичной и имеет приоритет большую значимость до тех пор, пока ресурсы не будут исчерпаны. Нерешенной частью общей проблемы является то, что большинство исследований не определяет основные движущие силы в инфраструктуре, которая, в свою очередь, может обеспечить экономическое развитие именно на региональном уровне.

В связи с чем возникает необходимость в формировании модели, которая воспроизводила бы сущность понятия «инфраструктуры», предложить общее определение понятия «инфраструктурное обеспечение экономического развития региона» и выяснить его движущие факторы с использованием структурно-ориентированного подхода.

В отечественной литературе уже сформирован концептуальный подход к определению понятия «инфраструктура», ведь в основу данного подхода положен тот факт, что процесс формирования инфраструктуры совпадает с формирование модели рыночной экономики. Это показано в трудах Н.Н. Внуковой [79], где отмечаются три этапа для формирования рыночной экономики в стране:

- целевая установки для определения содержания и сути понятия рыночная экономика;

- оценка ситуации в действующей экономической системе;

- формирование самой инфраструктуры которая является продолжением соответствующей модели рыночной экономики.

По своим масштабам современная инфраструктура социально-экономического развития, например, стран Европейского Союза или

США, является важнейшей подсистемой рыночной экономики, которая обеспечивает соответствующие объемы и виды ресурсов, и обеспечивает соответствующее влияние на динамику и структуру ВВП. Таким образом, такая современная инфраструктура характерна для всех национальных моделей рыночного хозяйства, поэтому во многих исследованиях зарубежных и отечественных экономистов можно найти теоретическое и системное осознание как инфраструктура может развиваться эффективно и влиять на экономические процессы.

Поэтому более подробно остановимся именно на процессах формирования инфраструктуры, которая может обеспечить экономическое развитие региона, то есть теми движущими составляющими, которые созданы человеком и соответствуют функциональной нагрузке.

Понятие «экономическая инфраструктура» предполагает распределение исследуемого объекта на два сегмента:

- процессы основной деятельности;

- обеспечение - инфраструктура.

Ключевой характеристикой сегмента основной деятельности с позиции экономической теории является создание конечного продукта или услуги, которые могут характеризоваться в виде экономических категорий с созданием дополнительной стоимости.

Сегмент обеспечения инфраструктуры направлен на воссоздание товара или услуги (продукта) для которых можно применить вспомогательную функцию в виде организации процесса реализации продукта сегмента основной деятельности.

Однако, следует понимать, что в рыночных условиях возможна ситуация, при которой уровень развития отдельных элементов инфраструктуры может быть существенно более высоким, чем в

базовых отраслях, что, в свою очередь, может привести к возникновению диспропорций в стоимости продукта. Это объясняется тем, что внедряются новые технологии, на основе научных исследований и соответствующих капиталовложений. Пример такой ситуации может быть повышение цен на энергоносители (газ, нефть, электроэнергия), что в свою очередь, дает существенный толчок к разработке альтернативных энергетических источников в производственном комплексе (солнечная энергия, технологии по энергосбережению и т.п.).

По мнению автора монографии А.В. Васильева [80], для решения трактовки понятий «инфраструктура» и «инфраструктурное обеспечение» необходимо использовать методологические элементы структурно-ориентированного и процессного анализа. Общие условия для функционирования инфраструктуры создает государство, разрабатывает социально-экономические основы существования общества. В результате, именно информационно-правовая система государственного управления, представляет собой систему деятельности субъектов хозяйствования по производству добавленной стоимости и финансовая система, которая обеспечивает функционирование предыдущих всех процессов на уровне государства, формируют систему инфраструктурного обеспечения. Таким образом, основным процессом определено развитие региональной экономики, соответственно, главным субъектом является совокупность территориальных общин, а инфраструктурным обеспечением данного субъекта станут системы правового, финансового и экономического обеспечения.

Направление развития экономики имеет достаточно широкую трактовку, но в его основе лежит положительное изменение показателей (индикаторов) социально-экономического развития - они

и определяют состояние экономики в течение определенного периода (год, квартал) как на государственном уровне, так и региональном.

В экономической литературе можно выделить следующую инфраструктуру: магистральную, региональную и локально-производственную. Первая обеспечивает процесс обращения ресурсов на макроуровне, в целом на государственном уровне, вторая - на уровне региона, где проходит воспроизведения регионального хозяйства, третья - на уровне отдельного предприятия. Наиболее проблемной инфраструктурой с позиции экономической оценки, прогнозируемости является региональная, так как имеются два главных фактора:

1. Регион - это всегда открытая экономическая система, следовательно и регионального инфраструктура достаточно тесно связана с магистральной и локальной, а также с инфраструктурными объектами других регионов, например, производственные мощности географически находятся на территории одного региона, а юридическая регистрация фирмы проходит по иному региону - соответственно возникает диспропорция по налоговым поступлениям как в местный бюджет, так и государственного;

2. Региональное хозяйство и его инфраструктура прямо пропорционально зависят от наличия соответствующих ресурсов, климатических и экономико-географических условий, исторические особенности и тенденции развития отдельных смежных отраслей.

Также, важным фактором экономического роста региона является производственная инфраструктура, которая зависит от уровня развития экономики страны, с одной стороны, а с другой - сама определяет ее уровень. Деятельность субъектов хозяйствования в направлении развития производственной инфраструктуры осуществляет соответствующее влияние (стимулирующее или

сдерживающее) на динамику развития всех основных секторов народного хозяйства и реального сектора экономики.

В работах В.А. Шевчука [81] приводятся эконометрические исследования зависимости между объемом капиталовложений в производственную инфраструктуру и показателями, которые характеризуют экономический рост США и других развитых стран. По мнению большинства экономистов [82-87], исследовавших макроэкономические аспекты, определено, что причиной замедления роста производительности труда в США стало сокращение государственных инвестиций в секторе производственной инфраструктуры от начала 1973 года. Состав видов деятельности, формирующие инфраструктуру, определяется приоритетами, которые складываются в обществе на определенном этапе развития. Содержание инфраструктуры определяется внутренним экономическим единством отраслей. В свою очередь, совершенствование инфраструктуры благотворно влияет на экономику. Соответственно, можно утверждать, что влияние на процессы экономического развития и, в частности, успешность применения конкретного инструментария государственного регулирования развития будет успешным только при условии его соответствия уровню развитости экономической инфраструктуры ее запросам и возможностям.

В исследованиях А.Н. Иваницкой [88] определено, что инфраструктуру можно понимать как концептуальное понятие, для которого невозможно определить начало и конец, пространственное или временное ограничение, но понятие финансовой инфраструктуры неотрывно связано с понятием инфраструктуры вообще. Единогласным является определение инфраструктуры как категории, определяющей сферу услуг, которая организационно и материально

обеспечивает основные рыночные процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ, а также финансово-экономическую деятельность, связанную с этими процессами.

Рыночную инфраструктуру можно рассматривать как совокупность органов и институтов, организационно и материально обеспечивающие основные рыночные процессы - взаимный поиск друг друга продавцами и покупателями, движение товара, обмен товаров на деньги, а также хозяйственно-экономическую и финансовую деятельности рыночных структур. В свою очередь, недостаточны теоретические исследования проблем финансирования инфраструктуры регионов отечественными экономистами и пренебрежение эффективными механизмами регулирования такими процессами с существенным фактором коррупции, финансовых махинациях стали основными причинами недостаточной эффективности внедрения реформ в Украине. Следует отметить, что институты рыночной инфраструктуры (система предприятий и организаций, других субъектов хозяйствования, которые обеспечивают движение товаров, услуг, денег, ценных бумаг, рабочей силы) выступают основными движущими силами для обеспечения соответствующего экономического развития.

Большинство подходов к анализу условий экономического развития региональных систем и к проблематике государственного регулирования регионального развития как раз и ориентированы на вопросы анализа статических аспектов вследствие объективного построения функциональности управления, системы контроля большинства экономических параметров. Любой экономический процесс может быть рассмотрен по показателям, которые отражают состояние процесса в определенный интервал времени. То есть анализу подвергается определенный «срез» состояния явления или

объекта в определенный момент времени. А когда речь идет о динамике - возникает проблема сопоставление нескольких срезов по определенным интервалам времени. Одним из самых удачных диалектических обобщений, которое позволяет упростить экономический анализ изменения состояния объекта, является приведение экономических процессов в определенных циклических характеристиках. То есть, речь должна идти об определении конечного числа состояний объекта в пределах цикла.

Как отмечает В.П. Орешин [89], понятие инфраструктура имеет три уровня определения: на уровне сущности - это сфера приложения труда, которая обеспечивает оборот продукции в народном хозяйстве; на макроуровне это совокупность отраслей, выполняющих функции транспортировки, хранения и реализации продукции; и на микроуровне - это материальные объекты, которые создают условия для нормализации процесса общественного производства.

История экономических процессов не является линейным поступательным движением к единой цели, в котором все экономические системы идут в одном направлении, обгоняя или отставая друг от друга. Наоборот, это развитие отдельных общественных сущностей, более или менее взаимодействующих друг с другом, где смерть одних соизмерима с рождением других. Немецкий философ начала XX в . Освальд Шпенглер писал: «Вместо монотонной картины линейно-образующей всемирной истории ... я вижу феномен множества мощных культур, с первобытной силой бьет ключом из недр страны, которые породила ... и у каждой своя собственная идея, собственные страсти, собственная жизнь, желания и чувства и, наконец, собственная смерть». В теориях такого типа непрерывное поступательное движение человечества как целого заменяется на циклическое развитие отдельных локальных

цивилизаций. В целом можно говорить, что мировое экономическое развитие состоит из циклических траекторий развития метасистем, что определяется, в свою очередь, системами более низких уровней.

Отмечая особые черты системы инфраструктурного обеспечения, можно указать на различия природы цикличности секторов инфраструктурного обеспечения. Исходя из содержания инфраструктурного обеспечения, которое состоит в формировании условий протекания определенных экономических процессов, можно утверждать, что циклы функционирования и воспроизводства отраслей самой инфраструктуры будут значительно длиннее, чем циклы функционирования и воспроизводства соответствующих секторов, которые данная инфраструктура обеспечивает. Таким образом, ускорение динамики отраслей инфраструктурного обеспечения будет многократно ускорять динамику экономических процессов в базовых отраслях.

Протекания экономических процессов является одной из определяющих характеристик инфраструктурного обеспечения. Все процессы общественного развития сопровождается движением определенных финансовых потоков и оставляют отпечаток в системе отчетности. На текущем этапе экономического развития определяющей циклической характеристикой является система годовых финансово-экономических циклов, рождающих значительное количество финансовых и отчетных потоков. Она определяется государственным бюджетным циклом, где интервал повторения один год. В привязке к нему построены финансово-отчетные циклы большинства субъектов хозяйствования.

Н.А. Плащинский подчеркивает [90], что функционально инфраструктуры отрасли сочетают общественное производство, сокращая затраты времени на производства и обращение и

увеличивая таким образом скорость обращения общественного капитала.

Все элементы инфраструктуры можно разделить на сетевые и дискретные. Сетевая инфраструктура имеет внутри себя соответствующие физические связи. К тому же такой характер инфраструктуры может быть ограничен пространством. Водоснабжение и канализация являются сетевой системой только в пределах населенного пункту. Большие каналы, железные дороги состоят в сети на расстоянии нескольких сотен тысяч и более километров. Итак учитывая, что определенные инфраструктурные объекты находятся на ограниченной территории, они будут иметь и дискретный характер при оценке всей страны или региона. Дискретный характер имеют объекты инфраструктуры социального назначения: учреждения образования, здравоохранения, культуры и т.д. - это указано в исследованиях В.А. Шевчука [81]. С другой стороны, уровень развитости инфраструктурного обеспечения влияет на скорость протекания экономических процессов. Так, например, наличие и скоростные параметры транспортной инфраструктуры влияют на параметры производственных циклов. Скорость производственных циклов определяет эффективность использования потенциала основных средств, в свою очередь, создает условия для ускоренного воспроизводства. Таким образом, временные параметры инфраструктурного обеспечения являются определяющими в обеспечении экономического развития.

Свойством социально-экономической инфраструктуры является эффект масштаба, действует при использовании общественных благ. Увеличение доступа к этим благам еще на одного пользователя не приводит к росту затрат, а иногда, наоборот, снижает их, учитывая внешние эффекты, однако повышение уровня образования, культуры,

здравоохранения и др. людей в обществе может привести к общему общественному выигрышу.

Обобщение сущностных признаков инфраструктурного обеспечения позволяет констатировать, что наличие объектов инфраструктуры сама по себе недостаточна для обеспечения эффективного развития. Необходимым фактором является гармоничная система организации и финансового обеспечения инфраструктуры экономических циклов.

Рассмотрим подходы, существующие в литературе относительно определения понятийного аппарата инфраструктуры. Определение логических границ понятия инфраструктура, как было показано выше, возможно только в пределах определенного аналитического среза экономической системы. В зависимости от уровня анализа сущностные составляющие инфраструктуры могут принципиально меняться.

Не менее глубоко проработаны проблемы развития производственной инфраструктуры. Указанный аспект исследовался в основном в направлении анализа эффективности использования производственного потенциала как сопутствующего вопроса [90]. Отдельные исследования посвященные вопросам развития инфраструктурно-территориального комплекса [89].

Анализ современных исследований свидетельствует, что на сегодняшний день наблюдается изменение концептуально-теоретического подхода к определению инфраструктуры в части выделения инфраструктуры товарного рынка, а также исследования инфраструктуры систем: больше внимания уделено социальной и финансовой системам. Исследуются отдельные вопросы функционирования инфраструктуры на микроуровне - инфраструктура производственных комплексов. Достаточно глубоко

проработаны вопросы географии инфраструктуры. Можно выделить работы, отражающие подходы отдельных школ исследования инфраструктуры Украины на современном этапе [79, 80,91].

Достаточно основательно в литературе разработаны теоретические вопросы развития инфраструктуры [92]. По результатам становления и развития инфраструктуры (по сравнению с материальным производством) в литературе выделяются три группы стран:

- первую группу представляют США, где уровень развития инфраструктурных составляющих национальной экономики опережает уровень развития инфраструктуры;

- вторую группу составляют страны Западной Европы, получивших в послевоенные года мощные инвестиционные вливания США в свою экономику, которые позволили выровнять темпы развития инфраструктуры и материального производства;

- третья группа представлена странами бывшего СССР и государствами соцлагеря, уровень развития инфраструктуры в которых значительно отставал от уровня развития материального производства. Проблема заключалась не в том, что отсутствовала элементарная инфраструктура, а в том, что она предназначалась для централизованной плановой экономики. Анализ показывает, что расходы из-за плохой инфраструктуры эквивалентные дополнительном 30-процентном налоге на все коммерческие предприятия.

В частности, в «Экономической энциклопедии» под редакцией С.В. Мочерного выделено понятие инфраструктуры, как «комплекса отраслей народного хозяйства (сферы материального и нематериального производства), которые обслуживают промышленность и сельское хозяйство» [93], а также рыночной

инфраструктуры. В данное понятие включена совокупность предприятий, учреждений, организаций, обеспечивающих стабильность развития и функционирования рыночного механизма регулирования экономики, непрерывное движение товаров и услуг в различных сферах общественного производства [80].

Под инфраструктурой вообще понимают комплекс производственных и непроизводственных отраслей, обеспечивающих условия воспроизводства, под инфраструктурой рынка - учреждения, фирмы, компании всех видов собственности, которые обеспечивают взаимодействие между субъектами рыночных отношений [94].

Наибольшая часть исследований по теории инфраструктуры появилась в конце 60-х - начале 70-х годов XX в. Среди них следует отметить работы Р. Йохимсона, Е. Симониса, Ж. Штолера, В. Михальского, Д. Рея и др. В области исследования «социального капитала» отметим работы Д. Кларка, А. Маршала, А. Хиршмана и другими экономистами. В указанных работах наблюдается существенное расширение границ понятия инфраструктура, которая, по их словам, охватывает не только области транспорта, связи и материально-технического обеспечения, но и непроизводственную отрасль, институциональную инфраструктуру с нотариатом, органами юстиции, охраны порядка и др. Согласно этой теории инфраструктура охватывает те основные мощности, без которых функционирование производства невозможно. Она охватывает все общественные услуги. В приведенной концепции отбрасывается наличие частных и корпоративных предприятий в области услуг. Гораздо позже, только в конце XX в. будет акцентировано внимание на том, что точка зрения большинства экономистов и государственных функционеров того времени по основной роли государства, которое способно эффективно удерживать

инфраструктуру, оказалась иллюзорной [95]. Отождествление понятия инфраструктуры с каналом общехозяйственного назначения привело к тому, что к ней, наряду с отраслями, составляют фундамент национальной экономики (транспорт, связь, энергетика), начали добавлять такие факторы, как уровень образования и активности населения, квалификация, опыт и т. Так что в понятие инфраструктуры стали привлекать рядом с ее материальной частью «институциональную инфраструктуру» и «персональную инфраструктуру» (административные органы, кредитно-денежную и финансовую систему, научно-исследовательские организации, образование, здравоохранение и др.) [96].

Толкование понятия инфраструктуры в самой общей форме представлены в Большой советской энциклопедии [97, с. 358-359], а также в Экономической энциклопедии - политическая экономия [98, с. 61-62]. Там отмечается, что инфраструктура - это «комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих промышленность и сельскохозяйственное производство; транспорт, связь, водоснабжение и канализация, общее и профессиональное образование, расходы на науку, здравоохранение и т.д.».

Понятие «региональная инфраструктура» появилось в отечественной науке и практике в 60-е годы и приобрело бурное развитие. Так, одним из ключевых параметров социально-экономических преобразований, характеризующие качество, в странах с переходной экономикой является уровень развития в них инфраструктуры. В таком аспекте особое значение приобретает исторический опыт институциональных подходов к вопросам создания рыночной экономики известных ученых: Г. Симоненко, М. Туган-Барановского и др., экономистов, которое работали в социальном направлении политической экономии конца XIX- начала

XX в. Кроме того, важно учитывать научные разработки проблем рыночной инфраструктуры в трудах таких экономистов рыночной ориентации 20-х годов XX в., как Я. Диманштейн, Л. Яснопольский, М. Соболев, А. Золотарев [80].

Анализ вышеуказанных научных работ позволил разработать модель, которая воспроизводит сущность понятия инфраструктуры (рис. 2.9).

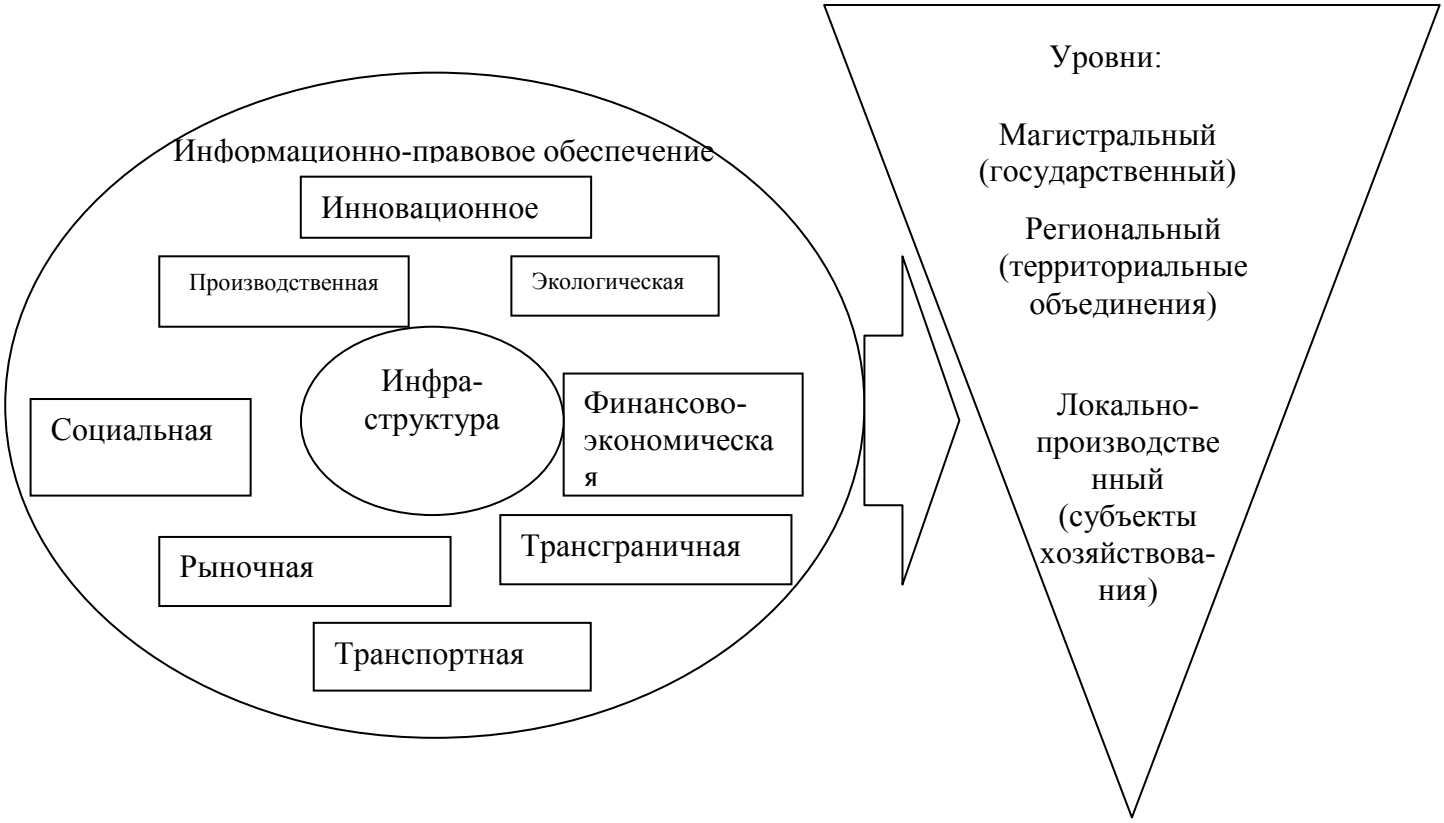


Рис. 2.9. Модель определения сущности инфраструктуры

Таким образом, авторская модель (рис.2.9) формирует основу сущности инфраструктуры на трех уровнях (магистральный, региональный, локально-производственный) с учетом информационно-правового обеспечения деятельности данной модели (например, стимулирующее законодательство, свободная экономическая зона, налоговые льготы, высокий уровень защиты

инвестиций, наличие информационной системы или показателей (индикаторов) развития инфраструктуры).

Так, С. Хватов под инфраструктурным объектом понимает целостный функционирующий объект, деятельность которого создает общие условия общественного производства и социального обеспечения, а не часть материально-вещественной базы [99, с. 22]. Но недостатком такого подхода является замкнутость на материальных составляющих, переоценка их в создании общих условий производства, тогда как функционированию не предоставляется должного значения.

В. Жамин [100] исследует инфраструктуру как категорию, отражающую производственные отношения. Инфраструктура, на его взгляд, является интегральным элементом производительных сил, включая вспомогательные и обслуживающие отрасли, а также отрасли непроизводственной сферы, связанные с процессом производства.

Для обобщения различных точек зрения на такое экономическое явление, как инфраструктура, было проведено исследование существующих в научных работах классификаций структурных элементов и составляющих инфраструктуры. Результатом проведенной работы стала авторская схема определения сущности инфраструктуры рынка (рис. 2.10).

Региональная экономика и ее хозяйственный комплекс в значительной степени должны развиваться на базе региональной и муниципальной собственности, местных бюджетов, эффективного использования местных ресурсов и т.п., образуя таким образом единую экономическую систему.

В нынешних условиях хозяйствования, когда постепенно усиливается роль регионов и их полномочий, создаются условия, при

которых регионы несут ответственность за реализацию общегосударственной региональной социально-экономической политики, самовоспроизведению и развитие региона, самообеспечение основных стандартов жизнедеятельности населения.

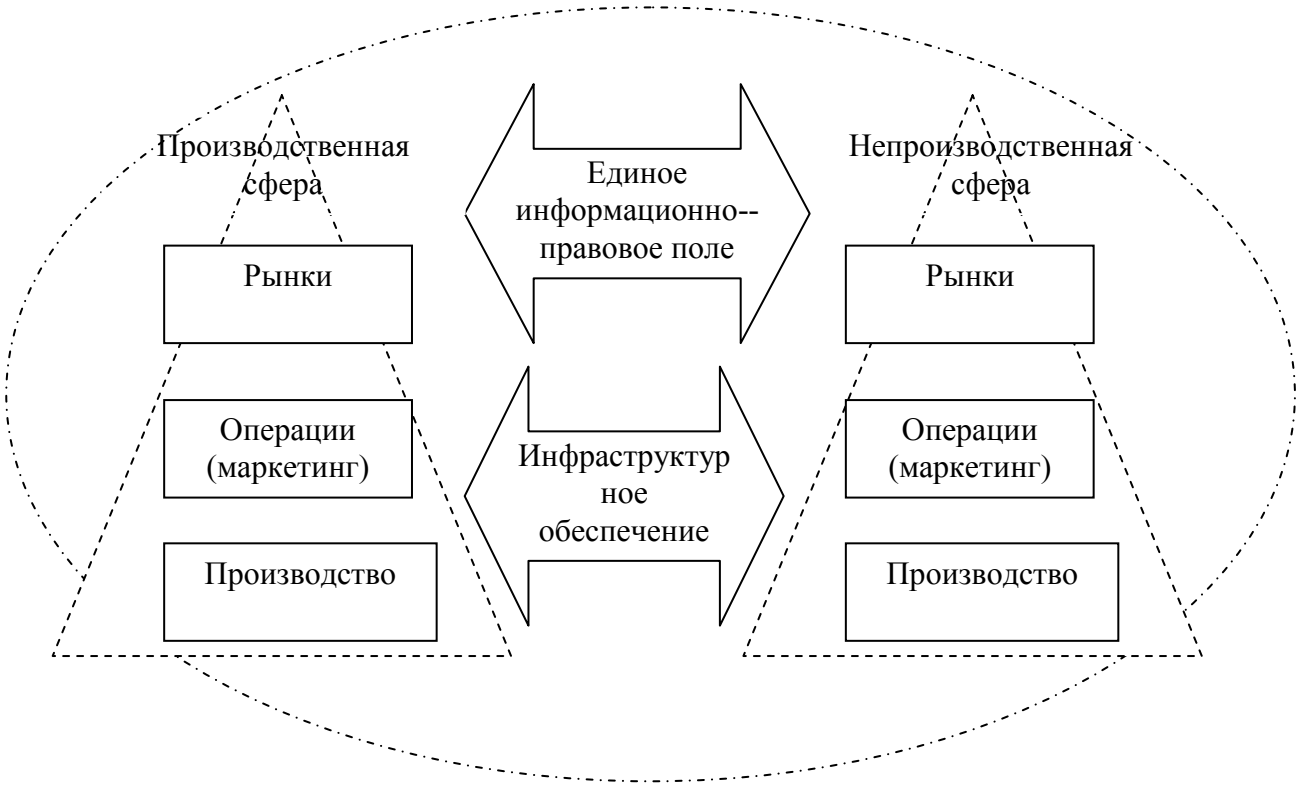


Рис. 2.10. Сущность рыночной инфраструктуры

Таким образом, можно предоставить авторское определение понятия инфраструктурного обеспечения экономического развития региона с институциональной точки зрения - это процесс формирования условий протекания или воспроизводства определенных экономических процессов на региональном уровне с учетом специфики региона на основе предпринимательской, социальной и финансово-бюджетной движущих сил (рис. 2.11).

В современных условиях хозяйствования определим движущие факторы, которые непосредственно стимулируют экономическое

развитие на региональном уровне. В первую очередь - это социальные факторы, действие которых может негативно или положительно сказаться на функционировании экономики региона, а именно качество трудового потенциала одновременно сказывается и на уровне жизни населения. Если такой потенциал отсутствует, тогда возрастает роль государства, путем информационно-правового обеспечения (налоговые, финансовые инструменты) может способствовать решению вопросов активизации развития региона, поддержанию воспроизводства стабильности в регионе. Кроме того, такой потенциал безусловно соотносится с инфраструктурным обеспечением инновационного развития, коммерциализации технологий и образовательной деятельностью.



Рис. 2.11. Схема авторского определения понятия «инфраструктурное обеспечение экономического развития региона»

Второй движущей силой является финансово-бюджетная деятельность. На сегодня бюджеты территорий должны иметь возможность концентрировать достаточное количество финансовых ресурсов для выполнения поставленных перед ними задач, в том числе объединяться и концентрировать необходимые ресурсы на местах.

Третьей движущей силой является сбалансированная деятельность крупных предприятий промышленности добывающей и перерабатывающей промышленности, сельскохозяйственного комплекса и малого и среднего бизнеса с учетом экологических составляющих.

В свою очередь, следует отметить, что экономика региона представляет собой сложную систему взаимодействий внутрирегиональных и межрегиональных элементов инфраструктуры, обеспечивающей единое экономическое пространство государства, к которому можно отнести рыночную инфраструктуру, рынки товаров, услуг, труда, капиталов, биржи и тому подобное.

Таким образом, на основе структурно-ориентированного анализа и в результате обобщения отдельных исследований в сфере экономики и государственного управления отечественных и зарубежных ученых сформирована авторская модель, которая формирует представление о сущности инфраструктуры на трех уровнях (магистральный, региональный, локально-производственный) с учетом информационно-правового обеспечения деятельности данной структуры. Также, необходимо отметить, что регион целесообразно анализировать как часть целого. Экономику региона можно рассматривать, как способность различных субъектов хозяйствования осуществлять хозяйственную деятельность в

конкретном правовом поле на внутрирегиональном уровне. Одновременно регион становится основой для трансграничного взаимодействия с другими регионами данного государства или другими государствами, то есть регион одновременно для субъектов хозяйствования может представлять собой выход на макроэкономическую систему страны.

Литература к разделу 2

1. Данилов О. В. Инвестиции / О. В. Данилов. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lybs.ru/index-9564.htm
2. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: учебное пособие / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2008. – 888 с.
3. Карп’юк О. Національні моделі стимулювання інноваційного процесу/ О. Карп’юк // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3. – С. 47–49.
4. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография / В. В. Литвинова. – М.: Финансовый университет, 2013. – 116 с.
5. Петренко Л. М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності / Л. М. Петренко / Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2012. - № 22(ч.II). – с. 1-5.
6. Підхомний О. М. Управління інвестиційними процесами на фінансових ринках: [Текст] навч. посібник / О. М. Підхомний. – К : Кондор, 2003. – 184 с.

7. Федоренко В. Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні [Текст] / В. Г. Федоренко – К. : Науковий світ, 2003. – 724 с.
8. Менеджмент. Теория менеджмента. Лекция XI. Ресурсное обеспечение менеджмента / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studme.org/1219101010415/ menedzhment/resursnoe_ obespechenie_menedzhmenta
9. Экономическая оценка инвестиций / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://referat.bookap.infi/work/32249/ Ekonomicheskaya-ocenka-investicij
10. Центральная научная библиотека. Экономическое содержание и формы инвестиций / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.0ck.ru/ekonomika_i_ ekonomicheskaya_ teoriya/ ekonomicheskoe_soderzhanie_i_formy.html
11. Об инвестиционной деятельности: закон Украины № 1561 - XII от 18 сентября 1991 года / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pravoved.in.ua/section-law/202-zuoid.html
12. Поташник Я. С. Сущность и классификация инвестиций / Я. С. Поташник /Вестник Минского университета», 2014. - № 1. – с. 1-10.
13. Шумпетер И.А. Теория экономического развития / И.А. Шумпетер . – М.: Издательство Прогресс, 1982. – 455.с
14. Повышение роли негосударственных пенсионных фондов (НПФ) в финансировании долгосрочных инвестиций: зарубежный опыт и российская практика. Электронный ресурс / Режим доступа: http://uecs.ru/index.php? option=com_flexicontent&view= items&id=3123:2014-10-29-09-54-00
15. Гвозденко А. Развитие пенсионной системы России через призму пенсионных реформ //официальный сайт группы Cbonds. 2014. [Электронный ресурс]. URL: http://blogs.investfunds. ru/post/ 67629/

16. Роик В.Д. Пенсионная система России: вызовы XXI века и пути модернизации / В.Д. Роик . – СПб.: Питер, 2012. – 179 с.;
17. Чудновская Г.В. Роль негосударственных пенсионных фондов в системе пенсионного страхования граждан / Г.В. Чудновская // Экономика природопользования. Обзорная информация ВИНИТИ, 2007. - № 1.
18. О негосударственных пенсионных фондах [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 07.05.1998 г. №75-ФЗ (ред. от 21.07.2014 N 218-ФЗ)]. – Режим доступа: http://base.consultant.ru /cons/cgi/online.cgi?req =doc;base= LAW; n=182115;fld=134; from= 164052-5; rnd=0.14359251359463965
19. Баранов А. «Служба риск-менеджмента НПФ – назревшая необходимость» / А.Баранов // Рынок ценных бумаг. – 2010. - №11
20. Об основах обязательного социального страхования [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 16.07.1999 № 165-ФЗ (ред. от 01.12.2014)]. // Российская газета. - 21.07.1999. - № 139. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/ cons_doc_ LAW_ 165869
21. О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 29.12.2006 № 256-ФЗ // Российская газета. - 31.12.2006. - № 4263. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2006/12/31/roditelyam-dok.html
22. Ткаченко Н. В. Роль недержавних пенсійних фондів у розвитку фінансового ринку України [Текст] / Н. В. Ткаченко, Н. А. Цікановська // Фінанси України. – 2010. - № 12. – С. 69-79
23. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001.- Т. 1. – 536 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 7).
24. Гитман Л. Основы инвестирования / Л. Гитман, М. Джонк. — М.: Дело, 1997. — 992 с.

25. Инновационный менеджмент / [Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. и др.]. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 327 с.
26. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ: монографія / Гальчинський А., Кінах А., Семиноженко В. – К.: Знання України, 2007. – 336 с.
27. Гейєр Г.В.Управління підприємством в умовах інноваційної конкуренції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Г.В. Гейєр. – Донецьк, 2007. – 32 с.
28. Житний П.Є. Реалізація нововведень в умовах взаємодії промислових підприємств і фінансових структур: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / П.Є. Житний. - Луганськ, 1996. - 25 с.
29. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли – М .: ИНФРА, 1997. — 1024 с.
30. Кузин В.А. Управление научно-техническим прогрессом в условиях рыночных отношений / Кузин В.А., Маевский В.С., Товстик В.А. - Макеевка: Графити, 1998. - 134 с.
31. Найденова М. И. Инновации и структура рыночных исследований // Проблемы науки. - 1998. - №4. - С. 25-28.
32. Статистика науки и инноваций. Краткий терминологический словарь / Под ред. Л.М. Гохберга. - М.: Центр исследований и статистики науки, 1996. - 275 с.
33. Плетень Ю.І. Теоретичні аспекти інвестування: історія та розвиток // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2002. - №2. – С. 160-164.
34. Шопенко Д.В. Управление инвестиционным процессом в реальной экономике / Шопенко Д.В. – СПб., 2000. – 167 с.

35. Сердюк В.М. Управлінський облік: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.М. Сердюк. – Донецьк: Дмитренко Л.Р. [Видавник], 2011. – 408 с.
36. Акаев Ш.М. Информационно-аналитическое обеспечение принятия управленческих решений по обновлению продукции: [Монография] / Ш.М.Акаев, В.Н. Сердюк. - Макеевка: МЭГИ, 2001. – 184 с.
37. Головчанская М. А. Уровень инвестиционной активности предприятий жилищно-коммунального хозяйства Украины: современное состояние и перспективы роста / В. А. Головчанская // Вестник Одесского национального университета. Экономика. - 2013. - Т. 18 Вып. 1 (1). - С. 63-66.
38. Головчанская М. А. Экономические механизмы привлечения инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство Украины / В. А. Головчанская // Теоретические и практические аспекты экономики и интеллектуальной собственности. - 2013. - Вып. 1 (1). - С. 87-91.
39. Денисов В. А. Развитие ЖКХ Украины как последовательность состояний оптимального равновесия под действием инвестиций как управлений / В. А. Денисов, Л. В. Чуприна // Проблемы общей энергетики. - 2010. - Вып. 2. - С. 18-25.
40. Денисов В. А. Экономико-математическая модель оптимизации объемов использования энергоэффективных технологий в ЖКХ Украины в условиях ограниченных инвестиционных ресурсов / В. А. Денисов, Л. В. Чуприна // Проблемы общей энергетики. - 2009. - № 20. - С. 58-62.
41. Коробко В. И. Особенности инвестиционно-инновационной политики жилищно-коммунального хозяйства Украины на современном этапе / В. И. Коробко, Н. Я. Дудко, Я. В. Савельева // Вестник Черниговского государственного технологического

университета. Серия: Экономические науки. - 2013. - № 4. - С. 394-403.

42. Кульчицкий М. И. Инвестиции в жилищно-коммунальное хозяйство как инструмент обеспечения устойчивого развития отрасли / В. И. Кульчицкий, И. В. Козярик // Вестник НЛТУ Украины. - 2012. - Вып. 22.3. - С. 269-276.
43. Манилич М. И. Инновационная деятельность по внедрению возобновляемых источников энергии как способ достижения энергоэффективности ЖКХ и экономики в целом / В. И. Манилич // Экономическое пространство. - 2015. - № 100. - С. 221-224.
44. Мельниченко А. А. Реформирование ЖКХ на инновационных принципах как залог качественного выполнения городом бытовой функции/ А. А. Мельниченко, А. С. Шевченко // Теория и практика государственного управления. - 2011. - Вып. 1. - С. 315-321.
45. Официальный сайт государственной службы статистики в Украине. Электронный ресурс – [Режим доступа]: http://www.ukrstat.gov.ua/
46. Полуянов В.П. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий жилищно-коммунального хозяйства Украины / В. П. Полуянов, М. А. Головчанская // Теоретические и практические аспекты экономики и интеллектуальной собственности. - 2013. - Вып. 2 (1). - С. 391-396.
47. Ситюк А. А. Формирование правового механизма привлечения инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство / А. А. Ситюк // Эффективность государственного управления. - 2012. - Вып. 32. - С. 466-473.
48. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.

49. Оніщенко О.А. Теоретичні аспекти визначення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості / О.А. Оніщенко // Університетські наукові записки. – 2010. - № 1(33). – С.246-252.
50. Оніщенко О.А. Методичні аспекти комплексної оцінки інвестиційної привабливості територій / О.А. Оніщенко // Економічний простір. – 2010. - № 40. – С. 132-146.
51. Машкин В. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона / В. Машкин // СЕВЕР промышленный. – 2007. - №9.
52. Румянцев А.А. Методологичекие основы формирования концепции стратегического управления инновационным развитием региона / А.А. Румянцев, С.А. Тихомиров // Вестник СПбГУ, Сер. 5. – 2005. – Вып. 4. – С. 139-148.
53. Хоменко Я.В. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности региональных хозяйственных систем. – Донецк, Институт экономико-правовых исследований НАН Украины, 1999. – 28 с.
54. Лукашин Ю. Факторы инвестиционной привлекательности регионов России / Ю. Лукашин, Л. Рахлина // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. - № 3. – С. 87– 94.
55. Березинская О. Инвестиционный процесс в российской экономике: потенциал и направления активизации / О. Березинская, А. Ведев // Вопросы экономики. – 2014. - № 4. – С. 4-16.
56. Глазьев С. О стратегии устойчивого развития экономики России / С. Глазьев, Г. Фетисов // Экономист. – 2013. - № 1. – С. 3-13.
57. 10. Портал государственных программ Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/33

58. Иванов В.А. Сущность, классификация инноваций и их специфика в аграрном секторе /В.А. Иванов// Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского госуниверситета // Режим доступа: http://www.syktsu.ru/vestnik/2007/2007-1/3.htm.

59. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник / Н.В. Краснокутська. − К.: КНЕУ, 2003. − 504 с.

60. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й.А. Шумпетер; пер. с нем. − М.: Прогресс, 1982. − 453 с.

61. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венг. − М.: Прогресс, 1990. − 295 с.

62. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. − М.: ИНФРА-М, 1999. − 479 с.

63. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. Л.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1200 с.

64. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. − М.: ИНФРА-М, 2005. – 722 с.

65. Инновация / Википедия: свободная энциклопедия. − Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Инновация#cite_note-5.

66. Лелон П. Мировоззренческая парадигма в философии: экзистенциальный аспект: монография / П. Лелон. − М.: ВГИПУ, 2006. – 99 с.

67. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. − М.: Аз, 1996. − 928 с

68. Современный энциклопедический словарь. − М.: Большая Российская Энциклопедия, 2012. − 5110 с.

69. Губерная Г.К. Блеск и нищета инноваций / Г.К. Губерная // Економіка пром-сті. − 2007. − № 4. − С. 77-84.
70. Агарков С.А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика /С.А. Агарков , Е.С.Кузнецова, М.О. Грязнова − М.: Академия естествознания, 2011. − 143 с.
71. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсон; пер. с англ. Л.А. Седова и А.Д. Ковалева; под ред. М.С. Ковалевой. − М.: Аспект Пресс, 1998. − 270 с.
72. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии / С.М. Емельянов. − СПб.: Питер, 2009 г. − 384 с.
73. К. Маркс. К критике политической экономии. Предисловие / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. − 2-е изд. М.: Государственное издательство политической литературы, 1959. – Т.13. – С. 5-9.
74. Барулин В.С. Диалектика сфер общественной жизни /В.С. Барулин. − М.: Изд-во МГУ, 1982. − 230 с.
75. Статистична інформація. Наука, технології та інновації / Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua.
76. Бєлєнцов В.М. Методологія формування оптимальної структури власності як основи економічного розвитку України: дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / В.М. Бєлєнцов; Донец. держ. ун-т упр. − Донецьк, 2009. − 434 с.
77. World Development Indicators [Электронный ресурс] / The World bank. – Режим доступа: http://databank.worldbank.org/ data/reports.aspx? source=world-development-indicators.
78. Беленцов В.Н. Метод оценки качества развития стран / В.Н. Беленцов // Экономика и прогнозирование. – 2011. – №3. – С. 114-126.

79. Внукова Н.Н. Управление развитием рыночной инфраструктуры (методологический и организационный аспект): (Монография). - Харьков: Форт, 1998. - 132 с.
80. Васильєв О.В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України. Монографія / Васильєв О.В. - Харків: ХНАМГ, 2007. - 341 с.
81. Шевчук В.А. Международные финансовые институты: политика в секторе экономической инфраструктуры. - М.: Анкил, 1999. - 104 с.
82. Siebert, H. Economics of the Environment: Theory and Policy. - Berlin: Springer-Verlag, 2008. - 325 p
83. Barro, Robert J., "A Cross-Country Study of Growth, Saving, and Government". // National Bureau of Economic Research, working paper No. 2855, 1989.
84. Romer P.M. Macroeconomics. - New Jersey: John Wiley&Sons, 2004. - 550 p.
85. Krugman, P., Wells, R. Macroeconomics. - New York: Worth Publishers, 2009. - 524 p.
86. Mankiw, G., Romer, D., Weil, D. A Contribution to the Empirics of Economic Growth// Quarterly Journal of Economics. - 1992. - Vol. 107. - P. 407438.
87. Sala-i-Martin, X. 'Regional cohesion: evidence and theories of regional growth and convergence' - European Economic Review, 1996. - V. 40. - P. 13251352.
88. Іваницька О.М. Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури: (Монографія). - К.: Вид-во НАДУ, 2005. - 276 с.
89. Орешин В.П. Планирование производственной инфраструктуры: комплексный подход. – Москва: Экономика, 1986. - С. 8.
90. Плащинский Н.А. Инфраструктура и эффективность общественного производства. — Минск: Беларусь, 1985. - С. 12-13.

91. Совершенствование планирования региональной производственной инфраструктуры / Под ред. А.Л. Шушарина, В.П. Орешина. - Томск: Изд-во Том. ун-та, 1987. - С. 26-34.
92. Бєлєнький П.Ю. Конкурентність на транскордонних ринках / Бєлєнький П.Ю., Мікула Н.А., Матвєєв Є.Е. . – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с.
93. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. - К.: Видавничий центр «Академія», 2000. - Т.1. - 864 с.
94. Новый экономический и юридический словарь / Под ред. А.Н. Аз- рилияна. - М.: Институт новой экономики, 2003. - 1088 с.
95. Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии/ В. Кокорев // РАН: Вопросы экономики. - 1998. - №4. - С. 115-133
96. Иншаков О.В. Инфраструктура рыночного хозяйства: системность исследования/Иншаков О.В., Русскова Е.Г. // Вестник СпбГУ. - 2005. - Сер.5. Вып. 2. - С. 28-37.
97. Большая Советская Энциклопедия. - Изд.3-е. - М.: «Сов. Энцикло- пе-дия», 1975. - Т.34. - 647 с.
98. Экономическая энциклопедия / Ред. А.М. Румянцева. - М., 1983. - Т-4: Политическая экономия. - 246 с.
99. Хватов С. Сфера обслуживания как объект регионального планирования/ С. Хватов // Региональные аспекты развития сферы обслуживания. - М.: СОПС при Госплане СРСР, 1971.
100. Жамин В. Инфраструктура при социализме/ В. Жамин // Вопросы экономики. - 1977. - №2. - С. 14-18.

РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

3.1. Современные проблемы внедрения инноваций на предприятиях

Современное развитие экономики характеризуется значительной конкурентной борьбой субъектов хозяйствования разных отраслей. Такие условия требуют перехода к новым, более эффективным методам управления, что в свою очередь зависит от ряда факторов. Одним из наиболее значимых является инновационное развитие. Именно инновации позволяют предприятиям занимать лидирующие позиции на рынке, увеличивать прибыль, вести достойную конкурентную борьбу. Определение внутриорганизационных барьеров, сдерживающих внедрение инноваций, поиск путей их устранения, необходимые предпосылки развития эффективных и современных предприятий, экономики государства в целом.

Исследования основных проблем развития инновационной деятельности отечественных предприятий нашли свое отражение в работах таких ученых, как В. Ю. Яковец , А. А. Харин [1], В. С. Тубалов, Т. С. Медведкин [2], В. И. Дубницкий, О. Е. Кузьмин.

Все больше ученых проявляют интерес к проблемам развития инновационной деятельности на предприятиях, а результаты их разработок обусловливают необходимость расширения и углубления научных исследований в этой области.

Целью исследования является анализ барьеров и препятствий внедрения инноваций на предприятиях, а также разработка принципов преодоления данной проблемы.

Состояние инновационной деятельности на отечественных предприятиях большинство экспертов определяют как кризисное. Оно не соответствует современному уровню инновационных процессов в развитых странах, а стабильное сокращение реальных объемов финансирования научно-технической стратегии не дают реальной почвы для перехода к инновационной модели развития.

Понятие "инновация" в упрощенном варианте означает "изменения". Сознательное управление изменениями с целью повышения эффективности организации – показатель наивысшего профессионализма топ-менеджера. Изменения задают стремительную направленность и обусловливают динамичность развития. В более широком смысле, инновация - это конечный результат деятельности по созданию и использованию нововведений, воплощенных в виде усовершенствованных или совершенно новых товаров, продуктов, услуг, бизнес моделей, технологий производства, методов управления производством и сбытом товаров, которые способствуют развитию, повышению эффективности функционирования, а также доходности предприятий, которые их используют [3, с. 7].

Статистическое наблюдение тенденций развития инновационных преобразований в национальной экономике свидетельствуют о том, что высокий уровень инновационной активности характерен для отечественных предприятий химической промышленности - 9,9%, производства продуктов нефтепереработки - 9,3%, производства транспортных средств и оборудования - 9,1%, машиностроение - 6,5%. Среди аутсайдеров оказались: отрасли добывающей, легкой промышленности, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Среди всех внедренных инноваций на отечественных предприятиях наибольший удельный вес занимают внедрения новейших технологий производства - 41,3%, освоение производства

инновационной продукции - 51,6%, в т.ч. новой техники (табл. 3.1) [4].

Таблица 3.1

Структура направлений осуществления инновационной деятельности на предприятиях Украины за 2010-2014 гг., %

Года	Внедрение новых технологических процессов,%	в т.ч. ресурсосберегающие технологии производства	Освоение производства инновационной продукции	в т.ч. новые виды техники
2010	42,9	16,7	50,5	15,9
2011	45,6	18,1	55,6	16,4
2012	46,3	19,8	57,2	17,4
2013	46,8	19,5	56,2	17,2
2014	41,3	15,7	51,6	13,5

Уровень активизации инновационных процессов по разным секторами Украины достаточно неравномерный. Объективно, более высокая степень разработок и внедрений инноваций характерна для крупных промышленных предприятий, имеющих мощный инновационный потенциал, значительные финансовые возможности и подготовленный кадровый состав [2, с.15].

Сдерживание инновационной деятельности предприятий объясняется

ограниченностью источников ее финансирования, что связано с финансово-экономической нестабильностью в государстве и кризисным состоянием большинства предприятий, которые вынуждены реализовывать инновационные процессы за счет собственных средств.

Отсутствие собственных средств у предприятий для финансирования инноваций дополняется также другими факторами:

высокими кредитными ставками;

неспособностью получения долгосрочных кредитов;

настоящим массовым банкротством банков.

Кроме вышеуказанного проблемами реализации инновационных процессов на отечественных предприятиях также следует считать:

низкий уровень защиты и управления интеллектуальной собственностью;

несовершенная институциональная среда поддержки инновационного

предпринимательства;

отсутствие экспертизы и отбора инновационного предложения;

низкий уровень инвестиционного сопровождения реализации инновационного процесса;

бюрократия на государственном уровне; отсутствие реальной государственной поддержки;

массовая миграция квалифицированной рабочей силы;

отсутствие механизма трансфера технологий;

несовершенство методики оценки эффективности инновационных проектов;

нерациональное использование имеющихся ресурсов предприятия.

Огромным препятствием на пути развития инновационной деятельности является непосредственно законодательная база. К весомым недостаткам законодательства государства можно отнести некоординированность законодательных актов между собой и их несоответствие экономической ситуации в стране. При этом недостаточно внимания уделяется проблемам внедрения инноваций [2, с.20].

Необходимым условием для инновационного развития любого предприятия является осознание необходимости инноваций со стороны руководства и внутренняя готовность к их внедрению. В то же время, значительная часть отечественных исследователей обосновывают положение, что именно неготовность руководства и

работников предприятий стать активными участниками и реализаторами инновационного процесса в значительной мере обусловила несостоятельность предприятий к инновациям.

Серьезной проблемой инновационного управления на предприятиях остается отсутствие современных концепций стимулирования творческой активности сотрудников. Недооценка творческих возможностей сотрудников приводит к потере возможностей усовершенствовать производственный процесс, сократить расходы, внедрить новый продукт.

Для обеспечения эффективного процесса внедрения инноваций нужно обеспечить осуществление следующих задач:

оценка мировых тенденций научно-технического развития;

разработка стратегии инновационной политики и механизмов ее осуществления;

формирование стратегических целей инновационной деятельности;

разработка планов и программ инновационных проектов;

разработка организационно-производственной структуры управления инновационной деятельностью;

планирование организации инновационного процесса;

наблюдение (контроль) за выполнением этапов, стадий инновационного процесса во времени и синхронизацией всех видов деятельности; подготовка соответствующего персонала для осуществления инноваций;

стоит создавать инновации в виде сети, как внутри компании, так и за ее пределами, ведь сама сеть, а не отдельные личности, является основным строительным материалом для инноваций;

необходимо корректировать системы параметров и вознаграждений для того, чтобы управлять инновацией и создать правильное поведение [5].

Для преодоления барьеров на пути внедрения инноваций предприятиям рекомендуется использовать следующие принципы:

для работы с инновациями должна быть создана определенная группа креативных людей. Руководители должны тщательно подходить к выявлению и дальнейшему объединению креативных личностей. Именно креативность положительно влияет на выработку и внедрение инновационных идей;

мотивация группы - использование материальных и нематериальных методов мотивации позволяет повысить эффективность инновационного процесса в целом;

планирование работы позволит четко определить цели и возможности дальнейшего контроля поставленных задач;

контроль за выполнением тактических и стратегических планов инновационной политики, используя при этом специально разработанные критерии оценки.

Среди современных форм ведения инновационной деятельности следует выделить следующие:

стартап - недавно созданная компания (возможно, еще не зарегистрирована официально), которая строит свой бизнес на основе инноваций или инновационных технологий;

спин-компания - создается материнской компанией для внедрения «побочных продуктов» инновационного процесса. Спин-оффы сохраняют связь с материнской компанией, спин-ауты становятся абсолютно независимыми предприятиями;

краудсорсинг - процесс передачи определенных сегментов инновационной деятельности неопределенному кругу лиц (crowd) с целью привлечения к инновационному процессу людей вне сферы науки и бизнеса [6, с.53].

Необходимо рассмотреть возможные варианты воплощения инновационной идеи в зависимости от масштаба инновационной

деятельности, финансовых возможностей (рис. 3.1).

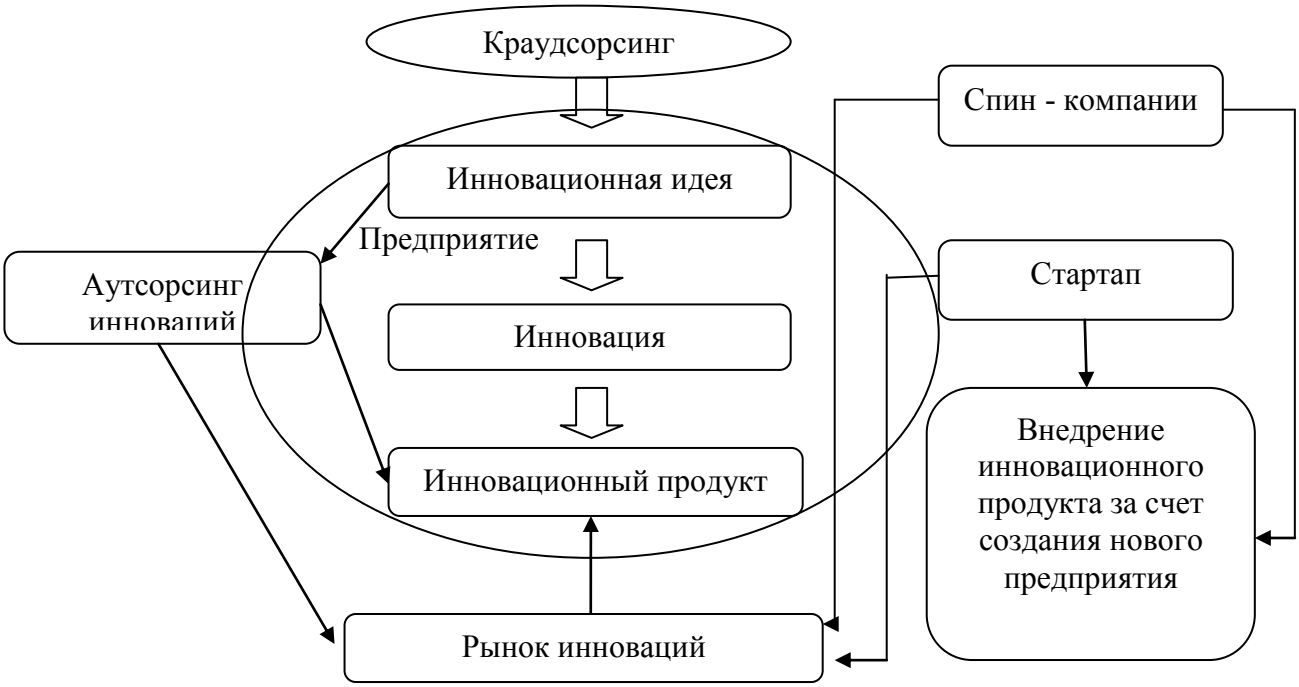


Рис. 3.1. Инновационная деятельность на современном предприятии

Таким образом, можно выделить следующие варианты развития инновационной деятельности на предприятии:

1. Инновационная идея воплощается в инновационном продукте внутри одного предприятия. Инновационный процесс проходит закрыто без участия посторонних организаций. Такой подход базируется на парадигме закрытых инноваций. Его недостатком является то, что для ведения инновационной деятельности предприятию необходимо большое количество финансовых ресурсов для обеспечения содержания данного штата сотрудников, ведения научных разработок и исследований:

своеобразным переходом к парадигме открытых инноваций является принцип ведения инновационной деятельности, когда часть работы по созданию инноваций передается другой организации на условиях аутсорсинга. В случае использования такой схемы

предприятие может сэкономить значительное количество финансовых ресурсов и их остаток направить на продвижение готового инновационного продукта;

в современной экономике возникает возможность реализовывать побочные продукты инновационной деятельности на инновационном рынке или развивать их в самостоятельные спин-компании. Такой подход позволяет развивать наиболее перспективные результаты инновационной деятельности, которые не соответствуют целям предприятия в отдельных проектах.

2. Когда предприятие имеет достаточно финансовых возможностей для проведения части инновационных исследований собственными силами, то используется модель ведения инновационной деятельности на основе краудсорсинговых технологий [6, с. 53]. Предприятие получает информацию о необходимости инновационного развития от потребителей. На основе анализа формируются основные направления совершенствования товара или услуги. Следующим шагом является использование краудсорсинга для генерации так называемых потребительских инноваций, которые, направленные от потребителя. Инновационные идеи, полученные извне, развиваются внутри предприятия в зависимости от выбранного варианта (см. пункт 1). Полученные в результате краудсорсинга инновационные идеи могут также быть реализованы на рынке инноваций или с помощью спин-оффов.

3. Когда предприятие не имеет собственных резервов для ведения инновационной деятельности, есть возможность получить инновации из внешних источников с помощью рынка инноваций. Рынок инноваций предлагает как полностью готовые инновации (стартапы, спин-оффы), так и инновационные идеи, которые требуют дополнительного исследования. Инновационный рынок является самым простым механизмом получения производственных

инноваций. Следует отметить, что эффективная деятельность рынка нуждается в надлежащей инвестиционно-инновационной инфраструктуре, включающая не только научно-исследовательские учреждения, но и организации, деятельность которых направленны на активизацию рыночных отношений в сфере инноваций. Прежде всего, это инновационные банки, патентные и лицензионные бюро, банк экспертов и т.д.

Одной из составляющих успешного внедрения новой технологии является запатентованная разработка. Патент - это документ, который удостоверяет право автора изобретения владеть, использовать и распоряжаться объектом своей интеллектуальной собственности.

Для охраны прав изобретателя государство выдает патенты на изобретение, а в случае использования этого изобретения без разрешения владельца патента, нарушитель несет правовую ответственность [2, с.10].

Однако и здесь возникают нерешенные вопросы, ведь процесс получения патента является сложным, требует много времени и финансовых затрат.

Процедура регистрации изобретения состоит из следующих основных этапов:

1. Проведение патентного поиска по сокращенному регламенту в базах данных Украины и России или по расширенному регламенту в базах данных Украины, России, США, Франции, Германии, Великобритании и других стран с целью определения целесообразности патентования, а также для поиска прототипа и ближайших аналогов.

2. Подготовка комплекта документов на представление заявки для патентования изобретения. Согласно правилам составления заявки на изобретение или полезную модель, сначала необходимо

сделать их грамотное описание с разъяснением формулы изобретения [2, с. 11].

3. Подготовка ходатайства о проведении квалификационной экспертизы изобретения, которая определяет новизну, уровень техники и промышленную применимость. По результатам экспертизы принимается решение о выдаче патента на изобретение и, если решение положительное, уплачивается сбор за публикацию о выдаче патента на изобретение и пошлины за получение такого патента.

На данный момент в Украине практически отсутствуют частные инновационные фонды, а возможности Государственного агентства по инвестициям и инновациям ограничены. Теоретически, коммерческие банки могут выдавать кредиты для внедрения изобретений, взяв под залог патенты как нематериальные активы, но эта практика еще не получила распространения, особенно в кризисных условиях. Нежелание банков инвестировать в изобретения связано с отсутствием в стране унифицированной методологии оценки патентов, а также обоснованной специалистами информации о том, насколько выгодной будет инвестиция в тот или иной патент.

Сдвиги, произошедшие за счет информатизации и глобализации общества, обусловили мощное развитие сферы инноваций, что, в свою очередь, нашло отражение в появлении большого количества новых форм ведения инновационной деятельности. На данный момент большинство украинских предприятий оказались неподготовленными к таким изменениям. Создание инновационного продукта - это творческий процесс, который требует много времени и инвестиций. Многие отечественные предприятия не решаются внедрять инновации из-за отсутствия необходимых средств. Развитие и стимулирование инновационной деятельности в стране возможно при условии проведения государством активных мер по оптимизации

расходов государственных средств и введение программ инвестирования инновационных процессов на предприятиях.

3.2. Роль инноваций в усовершенствовании модели государственного управления

Успешное государственное строительство зависит от применяемых инновационных решений, которые затрагивают не только область науки, но и тесно связанны с социально-экономическими и управленческими преобразованиями. При этом усовершенствование применяемых технологий носит, как правило, синусоидальный характер одна инновация заменяется другой, обеспечивая реализацию поставленных целей, либо препятствует ее осуществлению.

Такие процессы, по мнению российского ученого Кондратьева Н.Д., имеют волнообразный характер и связаны с фазами научно-технических и экономических циклов. Ученый обращает внимание на то, что каждый цикл состоит из положительных и отрицательных периодов[7-9].Положительный период характерен бурным развитием мировой экономики, в котором без особых осложнений преодолеваются кратковременные кризисы. Отрицательный период характерен депрессиями, вялотекущей деловой активностью и наличием дестабилизирующих факторов способствующих неустойчивому развитию мировой экономики. Наряду с этим ученый установил, что именно в положительный период наблюдаются глубокие изменения в условиях экономической жизни общества, базирующиеся на значительных изменениях техники, которые вызваны внедрением технических и

технологических инноваций, способствующих в свою очередь усовершенствованию управленческих процессов как на производственном так государственном уровнях управления. Вместе с тем, ученый обращает внимание на то, что:

во-первых, именно на эти периоды приходится наибольшее количество войн, революций и других видов социальных потрясений;

во-вторых, циклы длинной волны экономического развития и циклы технологического развития находятся в причинно-следственной связи, то есть каждый экономический спад и следующая за ним депрессия способствуют развитию инновационных процессов, а соответственно стимулируют технологический подъем;

в-третьих, технологические процессы связаны с социально-экономическими и политическими, каждый из которых решает определенные проблемы государственного строительства, но тут же порождает новые, подчас еще более острые.

Таким образом, оказывая влияние на характер социально-экономического и политического развития общества, инновационные процессы формируют соответствующие направления инновационной деятельности во всех сферах его жизнедеятельности.

В условиях глобальных изменений мироустройства инновационная деятельность всегда присуща и является неотъемлемой составляющей, особенно в инновационных процессах государственного строительства.

На наш взгляд, в Украине инновационная деятельность, должна быть ключевым условием преодоления, как политического кризиса, так и обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны. Это связано с тем, что с одной стороны, существуют объективные факторы формирования инновационной деятельности в экономике, такие как высокий уровень фундаментальной науки, достаточный научно-технический потенциал,

высококвалифицированные кадры, с другой стороны, политическая сфера в которой доминируют административные методы, оказалась неспособной к эффективному освоению нововведений направленных на осуществлении реформ в государственном строительстве, что породило множество проблем в части эффективного функционирования многих систем общества. Очевидно, что проведение эффективной инновационной деятельности требует выделения и осмысления факторов и тенденций, характеризирующих эффективность властных структур, а также причин порождающих проблемы в действующей модели управления, что в дальнейшем позволит применить именно те инновационные решения, которые будут способствовать усовершенствованию управленческих процессов, обеспечивающих устойчивое развитие общества.

Выделение факторов и тенденций, влияющих на социально-экономические и управленческие процессы в системе государственного строительства требуют дополнительных исследований, что позволит определить инновационные решения в части усовершенствования действующей модели государственного управления.

В научной литературе встречается множество мнений по определению термина «инновация» [10]. На наш взгляд, наиболее удачными являются два подхода в его понимании: -нововведение, результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т. п.; -процесс введения новых изделий, элементов, подходов, принципов и т.д.

В мировой науке «инновация» рассматривается как процесс реализации накопленного потенциала научно-технического прогресса в виде новой продукции и технологиях. В нашем случае будем рассматривать, инновацию (нововведение) как конечный результат инновационной деятельности в виде инновационного менеджмента

деятельность которого, направлена на усовершенствование управленческих процессов в части повышения эффективности государственного управления. При этом инновационный менеджмент по усовершенствованию управленческих процессов следует рассматривать как подсистему менеджмента, целью которой является адаптация нововведений направленных на усовершенствование действующей модели государственного управления.

Анализируя сложившуюся ситуацию в политической и социально-экономической сферах Украины, следует отметить, что чрезмерно огромное желание центральных органов государственной власти обновить украинскую государственность по образу и подобию европейской модели не нашли желаемой поддержки со стороны, как граждан, так и субъектов хозяйствования. А так называемые жесткие методы навязывания обществу этой модели породили целую цепь факторов, которые в конечном итоге, не способствовали формированию желаемой устойчивости развития общества.

По мнению авторов [11,12], устойчивость объекта формируется под воздействием комплекса факторов внутренней и внешней среды. Рассматривая факторы как - причину, движущую силу какого-либо процесса [13], выделим те, которые способствуют повышению либо вызывают снижение устойчивости модели государственного управления как объекта. На наш взгляд, Каплан Р.С. и Нортон Д.П. справедливо утверждают, что классификация факторов устойчивости зависит от многих установок, в том числе от среды возникновения, характера и направления воздействия инноваций на процессы, протекающие в модели управления [14].Способность инноваций влиять на усовершенствование управленческих процессов в государственном строительстве, сохранять политическую и экономическую устойчивость во многом зависит от действия

внутренней группы факторов, то есть от состояния внутренней среды модели управления.

Внутренняя группа факторов включает в себя цели; задачи; структуру государственной власти; технологию взаимодействия всех ветвей власти и их институций; профессионализм кадрового обеспечения всей системы государственного управления; качество трудовой жизни, а также степень социального обеспечения и защиты граждан; формирование духовности в обществе; создание условий для устойчивого развития бизнеса. Нет особой необходимости доказывать, что в условиях стабильной экономики основные помехи, мешающие развитию бизнеса, как правило, заключены в его сфере и содержат внутренние расхождения и противоречия по поводу его целей, средств их достижения, ресурсов, форм и методов организации инновационной деятельности в части управления по достижению поставленных целей. Используя обобщение и систематизацию эволюции научных взглядов, а также действующую практику взаимоотношений между обществом и государственными институциями следует также отметить, что во внутренней среде большую роль в обеспечении устойчивости играет фактор политической стабильности.

В совокупности эти факторы формируют характер взаимодействия властных структур государства и общества, критерием эффективности которого является уровень баланса доверия-недоверия граждан к государственным институциям. Проведенные исследования [15] показали, что в Украине за период с 2005 по 2012 годы (табл. 3.2), наблюдается негативная тенденция в части роста доверия граждан к органам государственной власти.

Более того, негативная тенденция:

во-первых, указывает на то, что в стране процессы отчуждения властных структур от общества набрали обороты;

Таблица 3.2.

Общая тенденция баланса доверия-недоверия к системе органов государственной власти

Период времени (год)	Баланс доверия-недоверия к властным институтам (%)							
	Верховная Рада	Правительство	Президент	Местная власть	Прокуратура	Суды	СБУ	Милиция
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2005	-24,9	-18,4	-0,8	-21,1	-30,0	-27,5	-6,2	-31,2
2006	-30,2	-21,8	-12,1	-38,1	-36,4	-40,9	-3,6	-34,4
2007	-33,3	-34,3	-29,1	-14,3	-32,1	-28,1	-9,3	-20,6
2008	-72,5	-58,8	-58,2	-39,8	-44,8		-26,8	-42,1
2009	-71,6	-60,9	-67,8	-33,4	-39,5		-18,1	-38,1
2010	-45,5	-31,8		3,4	-45,3		19,3	-45,3
2011	-61,6	-55,2			-48,0			-50,8
2012	-62,3	-51,8		-25,1	-44,4		-20,4	-48,6
Итого:	-50,2	-41,6	-33,6	-24,0	-40,1	-32,2	-9,3	-38,9

во-вторых, снижение уровня доверия граждан характерно еще и тем, что в этот период наблюдается тенденция уклонения чиновников государственных структур от соблюдения норм Конституции и других законодательных актов Украины, что в совокупности порождает множество управленческих проблем, результаты которых, привели к социальным потрясениям в стране.

Анализируя высказанные в процессе исследования, пожелания и наконец, требования людей к власти, их запросы можно классифицировать по следующим основным направлениям:

гармонизация человеческих отношений, обеспечивающая комфортное проживание каждого человека в стране;

создание условий для продолжения рода, то есть укрепление института семьи и материнства;

создание эффективной системы, обеспечивающей качественное образование детей;

обеспечение полной занятости для всех граждан желающих получить работу;

достойная оплата труда за выполненную работу;

организация эффективной системы обеспечивающей социальную защиту граждан;

создание безопасной среды для проживания каждого человека.

На наш взгляд, эти направления могут быть реализованы только в обновленной модели государственного управления, обеспечивающей функционирование эффективной власти.

Ключевыми факторами, влияющими на качество государственной власти, по мнению ученых, являются разумное распределение полномочий, ресурсов, и обеспечение ответственности в системе государственного устройства.

Оценивая нынешнюю модель государственного управления, следует отметить, что с момента приобретения независимости в Украине продолжает доминировать советская централизованная модель управления свойственная больше феодально-монархическому строю XVII века. По мнению украинских ученых [16], чрезмерная концентрация государственной власти в руках центральных органов, остается одними из главных дестабилизирующих факторов украинского общества. Распределение полномочий между властными структурами в этой модели нерационально, что порождает проблемы взаимосвязи и взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственной исполнительной власти. Формирование бюджета происходит практически в ручном режиме, причем по принципу: «максимум наверх, а минимум тем, кто их зарабатывает», что ведет к непрозрачному и нестабильному финансированию, разрушению уклада местной экономики, ослаблению органов местной власти, упадку и деградации территорий, а соответственно имеем полное отсутствие ответственности местной власти. Ко всему

отсутствие взаимодействия и взаимопонимания между органами исполнительной власти и местными территориями делает государственную власть не эффективной, безответственной, и не желаемой для населения и общества.

Модель государственного управления в Украине можно представить в виде перевернутой пирамиды (рис. 3.2). Характеризуя эту модель украинский ученый В. Карасев, обращает внимание на то, что , «…вся политическая жизнь идет вверху, а внизу вы никакой демократии не найдете. В Киеве парламент, сюда съезжаются политики, партии. У нас такая центро-периферическая модель» [16]. В то время как во Франции, Италии, Испании, по мнению ученого, реально-политическая жизнь осуществляется внизу. К сказанному следует добавить, что практически вся исполнительная власть сосредоточена в центральных органах сконцентрированных в г. Киеве.



Рис. 3.2. Действующая модель государственного управления в Украине

В своей работе «Кризис государственного политического воображения» В. Карасев раскрывает причины невосприятия высшим эшелоном управленцев инноваций, так необходимых для

усовершенствования действующей модели государственного управления.

Из статьи следует, что отрицательную динамику уровня баланса доверия-недоверия народа к властным структурам можно перевести в положительную, вовлекая максимально граждан к участию в управлении государственными делами. Но для этого необходимо принять ряд инновационных решений. В качестве первого шага он рассматривает «децентрализацию» как инновацию, которая позволит выйти из социально-политического и экономического кризиса.

Отмечая важность децентрализации, как одного из подходов усовершенствования действующей модели государственного управления, ученый акцентирует внимание на следующих аспектах противодействующих его применению:

«*Почему ничего не делается? Во-первых, потому, что отдать полномочия – это отдать власть. А в наших условиях вертикальной государственности власть имеет сильный коммерческий, монетарный эквивалент. Любой человек власти становится потенциальным олигархом.*

Во-вторых, есть объективный момент: боятся распада государства. Как только схлопнется вертикаль, возможны центробежные процессы. Что и началось,...

И, в-третьих, нет четкого понимания самого процесса децентрализации. У нас приходит любой чиновник и начинает говорить о реформах. Без предварительного общественного обсуждения, без экспертных мнений, без учета всех аспектов сложного системного процесса. Разговоры о реформах не переходят в реальные изменения, потому что нет понимания, а что такое эти реформы. Просто перемены могут ведь привести и к худшему результату. Есть кризис государственного политического воображения: мы не можем представить себе страну в

современных моделях управления. С точки зрения взаимоотношений центра и регионов во всех аспектах: административном, финансовом, партийно-политическом»[16].

Автор статьи делает вывод о том, что «…мы зашли в тупик: и по-старому управлять не можем, и по-новому не научились»[16].

Как видим, совокупность внутренней группы факторов стала катализатором дестабилизации социально-экономической и политической ситуации в стране. Характеризуя образовавшуюся ситуацию на Донбассе ученый делает следующий важный вывод: «Мы переживаем не кризис на Донбассе, а кризис государства»[16].

Таким образом, опираясь на проведенное исследование можно выделить основные группы факторов, которые формируют тенденции, и условия, влияющие на социально-экономические и управленческие процессы в системе государственного строительства, а именно:

- факторы, влияющие на устойчивость социально-экономического развития (социально-демографические; социально-экономические мотивационные; поведенческие; организационные; обеспечивающие качество трудовой жизни, а также степень социального обеспечения и защиты граждан; формирующие высокий уровень духовности в обществе; способствующие развитию профессионализма кадрового обеспечения всей системы государственного управления и т. п.);
- факторы, влияющие на политическую стабильность (уровень профессионализма политического менеджмента, степень взаимодействия гражданских институций и системы органов государственной власти);
- факторы, способствующие постоянному усовершенствованию действующей модели государственного управления (применение инноваций в части распределения

полномочий, ресурсов и обеспечения ответственности в системе государственного устройства).

Наряду с группой факторов внутренней среды на устойчивость развития общества и государства в значительной степени влияет действие внешней среды, которая представлена внешней группой факторов. Внешние факторы - это, как правило, воздействия внешних не поддающихся контролю сил, влияющих на сложившуюся модель Государственного управления, на внутреннюю структуру государства и управленческие процессы, направленные на осуществление деятельности институтов государственного управления. По своей направленности факторы являются стабилизирующими или дестабилизирующими.

Среди внешней группы факторов внешней среды влияющих на усовершенствование управленческих процессов в государственном строительстве выделим два уровня и направленности их воздействия:- наднациональный и международный.

К наднациональному уровню воздействия можно отнести процессы, связанные с глобализированием экономики в форме транснациональных корпораций и их жесткое влияние на формирование национальной экономики страны. Влияние обозначенных факторов внешней среды создает риски для стабильной хозяйственной деятельности, и существенно снижает устойчивость социально-экономических и управленческих процессов в модели государственного управления.

Процессы глобализации значительно усилии воздействие внешних факторов дестабилизирующей направленности, особенно международного уровня. На этом уровне факторы внешней среды, влияющие на национальном уровне, можно подразделить на две основные группы: прямого и косвенного воздействия.

К прямому воздействию следует отнести формы и методы прямого вмешательства третьих стран в формирование национальной политики государства, путем насаждения стандартов своей политической и экономической жизни.

К косвенному воздействию следует отнести формы и методы косвенного влияния на национальную политику через международные финансовые институты и иные экономические механизмы влияния на развитие экономики государства. К факторам косвенного воздействия государство вынуждено максимально приспосабливать свои цели, задачи, структуру, технологию, персонал и т.п.

Признавая глубокую и неразрывную связь форм и методов прямого и косвенного воздействия, их взаимообусловленность, следует отметить, что в те или иные периоды развития общества, особенно в период трансформации общественно-экономических отношений, зачастую детерминирующая роль принадлежит методам косвенного воздействия. Если говорить об Украине то, на наш взгляд, наблюдается симбиоз прямого и косвенного воздействия на формирование национальной политики государства, неспособствующий консолидации общества, причем наоборот, раскручивающий разрушительные процессы, что может привести к разрушению государственности.

Итак, выделенные группы факторов и тенденций, влияющие на социально-экономические и управленческие процессы в системе государственного строительства, указывают на необходимость поиска форм и методов инновационного менеджмента как гибкой подсистемы, открытой для инноваций, целью которой является адаптация нововведений направленных на усовершенствование действующей модели государственного управления.

Очевидно, что стремительное развитие негативных процессов в Украине предопределяет ускоренный, но взвешенный поиск инновационных решений в части государственного строительства. Используя метод концептуального подхода можно предложить следующую концепцию, способствующую усовершенствованию действующей модели государственного управления, реализация которой позволит пирамиду сложившейся модели государственного управления в Украине (рис. 3.2) перевернуть основанием вниз (рис. 3.3):



Рис. 3.3. Предлагаемая модель государственного управления в Украине

1. Используя принцип децентрализации, определить форму модели территориального устройства государства, в сложившейся ситуации целесообразно было бы остановиться на федеративном варианте.

2. При любом варианте необходимо кардинальным образом сменить взаимоотношения между органами центральной исполнительной власти и самоуправления разных уровней административно-территориального устройств, путем разграничения полномочий.

3. Недостаточное финансирование на местном уровне ведет к неэффективному выполнению функций органов, как исполнительной власти, так и самоуправления, что порождает кризис доверия людей к органам местной власти, и власти вообще. Очень важно, учитывая сложившуюся на сегодняшний день ситуацию в стране и действующую систему налоговых правоотношений, обеспечивающих управление бюджетным процессом практически в ручном режиме, что ведет к непрозрачному и нестабильному финансированию территориальных громад, выявить положительные и отрицательные стороны с последующим поиском путей способствующих ее усовершенствованию. Предлагаемая модель государственного управления, базирующаяся на новом подходе территориального устройства государства, позволит полностью обновить бюджетную систему, сконцентрировать на местном уровне значительную часть дополнительных местных ресурсов и расходовать их более рационально. При этом местные бюджеты получат прямые отношения с государственным бюджетом, что дает прогнозируемость и стабильность поступлений, которые будут напрямую зависеть от деятельность громады и ее органов самоуправления. Появляются несколько иные подходы в части мотивации местной власти по сбору налогов, а жителей - к их оплате. Создаются привлекательные условия для развития малого и среднего бизнеса, что способствует появлению новых рабочих мест, а также увеличению поступлений в местный бюджет. Такой подход способствует росту устойчивости местной экономики, а значит и росту национального дохода.

4. Вновь образованные представительские территориальные органы центральной исполнительной власти (ПТО ЦОИВ) должны быть наделены только контрольными и координирующими функциями. ПТО ЦОИВ не должны подменять органы самоуправления и вмешиваться в процессы принятия ими решений.

5. В предлагаемой модели (рис. 3.3) ключевое место должно быть отведено вновь образуемой системе органов самоуправления, которая должна состоять из двух уровней – территориальные органы самоуправления (ТО СУ) и местные органы самоуправления (МО СУ). Очень важно, путем мониторинга, а затем анализа полученных данных, выявить запросы граждан в соответствии с которыми составить иерархию полномочий по всей вертикали системы органов самоуправления, при этом наиболее важные для людей передать на самый близкий к ним уровень власти. Таким образом, рациональное упорядочивание полномочий, позволит сбалансировать необходимый объем ресурсов между органами местного самоуправления и органами исполнительной власти, а также жестко определить ответственность органов местного самоуправления перед избирателями и государством.

Анализ выделенных групп факторов и тенденций, указывает на острый социально-политический и экономический кризис в стране, который демонстрирует необходимость серьезного переосмысления действующей модели государственного управления.

Чрезмерная концентрация государственной власти в руках центральных исполнительных органов, при отсутствии эффективно-полномочной вертикали органов самоуправления в условиях существенных различий культурных, исторических, экономических и политических ценностей, не способствуют активному вовлечению инноваций в части максимального вовлечения граждан к управлению государственными делами.

В качестве инновационного решения предлагается концепция способствующая усовершенствованию действующей модели государственного управления.

Для постоянного усовершенствования инновационной деятельности в процессах государственного строительства

целесообразно:

во-первых, привлечение инноваций в практику работы государственных институций, осуществлять в пределах инновационного менеджмента по усовершенствованию управленческих процессов;

во-вторых, инновационный менеджмент по усовершенствованию управленческих процессов рассматривать как гибкую подсистему, открытую для инноваций, целью которой является адаптация нововведений направленных на повышение эффективности общей системы государственной власти;

в-третьих, привлечение инноваций призвано решать ряд задач, иногда противоречивых:

постоянное обновление форм и методов государственного управления на базе принципов децентрализации, субсидиарности власти и т. п.;

реформирование действующей системы самоуправления;

обновление и создание новых механизмов взаимодействия органов государственной власти и самоуправления.

3.3. Совершенствование методов управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития

В современных условиях, обострённой рыночной конкуренции, происходят динамичные инновационные процессы, которые требуют активизации человеческого фактора для достижения высокой эффективности деятельности. Отсутствуют единые методы управления человеческим капиталом и его влияния на инновационное развитие организаций и предприятий. Вышеуказанные проблемы

вызывают необходимость в совершенствовании методов управления человеческим капиталом.

Зарубежные и отечественные учёные на протяжении всего времени проводят исследования теоретических и практических аспектов методов управления человеческим капиталом. Большой вклад в развитие теоретических и методологических вопросов, связанных с рабочей силой, внесли западные классики экономической мысли: А. Смит, Д. Рикардо, И. Фишер, К. Маркс, В. Петти, А. Маршалл, Г. Беккер. Существенный вклад в изучение проблем управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития внесли: Д. Макриз, Й. Шумпетер, Т. Шульц, Е. Шлюклер, Дж. Ричардсон, Дж. Саласик, В. И. Штефан. Российские авторы: В. И. Басов, С. А. Дятлов, С. А Курганский, В. В. Глухов, Т. Г. Мясоедова рассматривали проблемы управления человеческим капиталом. Изучение указанных работ свидетельствует, что в них недостаточно теоретических и методологические положений для решения обозначенных проблем в управлении человеческим капиталом в интересах инновационного развития.

В условиях интеллектуализации современного производства человеческий капитал выступает важнейшим стратегическим элементом развития предприятия, которое стимулирует повышение продуктивности труда, повышение качества продукции. Уровень знаний населения, культурные ценности, образование – всё это формирует основу для инновационного типа мышления. Развитие эффективных методов управления человеческим капиталом является неотъемлемым элементом развития инновационного потенциала страны. Актуальность данной темы заключается в высокой потребности исследования эффективного управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития государства.

Главной целью исследования является совершенствование методов управления человеческим капиталом в интересах инновационной деятельности.

Эволюционное приумножение человеческого капитала произошло на основании развития науки и образования, культуры, охраны труда. В условиях информационной революции уточнение концепции человеческого капитала происходит в направлении расширения его сущности через инвестиции в человека, которые включают в себя затраты на образование, подготовку и переподготовку кадров, науку (в том числе на исследование и разработки), здоровье (расходы на охрану здоровья, экологию, физическую культуру), культуру и т.д.

Исследователи в теории человеческого капитала выделяют четыре его уровня: личный (человеческий капитал отдельных лиц), микроуровень (человеческий капитал предприятий), мезоуровень(человеческий капитал отраслей, регионов) и макроуровень (совокупный человеческий капитал) [17].

Проблема влияния интеллектуального потенциала отдельного человека и общества в целом на развитие экономики подвергалось исследованиям, начиная с XVII века, с тех времён, когда У. Петти, который стоял у истоков классической политической экономии, выдвинул идею, касающуюся первичных ценностей трудовых навыков населения в национальном богатстве страны [18]. А. Смит, развивая эту идею, включил знания и квалификацию в основной капитал общества вместе с землёй и машинами [19]. Дальнейшее развитие теории человеческого капитала произошло под воздействием научно-технического прогресса.

В 60-е г. XX в. впервые термин «человеческий капитал» появился в работах Теодора Шульца [20,21] американского экономиста, который изучал трудные положения слаборазвитых

стран. Он считал, что благосостояние бедных людей зависит не от земли, техники или их усилий, а от знаний. В 1979 году Шульц получивший Нобелевскую премию, давал следующее определение «Все человеческие ресурсы и способности человека являются врождёнными или приобретёнными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его человеческий потенциал. Приобретенные ценные качества человеком, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [22].

Основоположник теории человеческого капитала Г. С. Беккер в структуре человеческого капитала выделяет шесть его видов, три из которых это капитал образования (знания), капитал профессиональной подготовки (квалификация, навыки, умения, производственный опыт), владение новой информацией [23].

Развивая инвестиционный подход в теории человеческого капитала, российский учёный С. Дятлов раскрывает категории человеческого капитала на личном уровне как человеческий капитал, который формируется в результате инвестиций и накоплений человеком определённого запаса здоровья, знаний, умений, способностей, мотивации, которые используются в сфере общественного производства, и способствуют повышению продуктивности труда и влияют на увеличение доходов (убытков) человека. Человек является носителем этого накопительного комплекса запаса и не является капиталом, поскольку продаются результаты его труда, а не он сам.

Мировые тенденции развития XXI в. свидетельствуют о том, что повышение уровня экономического развития в современных условиях в первую очередь зависит от качества человеческого капитала, что определяется достигнутым уровнем знаний, квалификации, умением работать; потенциальными способностями населения страны,

способностью обеспечивать инновационное развитие производительных сил. Для достижения именно такого качества человеческого капитала необходимо инвестирование, которое будет обеспечивать уровень образования и науки, достаточный для определения выполнения экономической функции и постоянного воспроизводства интеллектуального человеческого капитала - капитала, воплощенного в людях, способных создавать новое.

Человеческий капитал состоит из накопленных знаний, опыта и навыков работников и разрабатываемых ими ноу-хау. Он образует комплекс компетенций и связей, наработанных в этой организации, потенциал, индивидуальные качества, моральные ценности, лидерство, которые используются для получения дохода предприятия. Компетенции могут быть профессиональными, социальными и деловыми.

Эффективное управление человеческим капиталом – это способность предприятия извлекать максимальную экономическую выгоду из знаний, опыта и навыков работников, которые на время трудового договора связаны с компанией.

Для управления человеческим капиталом в настоящее время, используют следующие мероприятия:

Повышение квалификационного уровня сотрудников.

Это мероприятие целесообразно применять, когда потенциального человеческого капитала сотрудника недостаточно для выполнения своих обязанностей, когда требуется больший уровень компетенции.

Ротация персонала.

Данное мероприятие применяется в следующих случаях:

когда сотруднику по каким-либо требованиям подходит другая должность лучше, чем его текущая;

когда поиски нового сотрудника на освободившуюся должность сложнее, нежели на должность, с которой переводят сотрудника.

Правильно проводимая кадровая ротация на предприятии поможет рационально использовать человеческий капитал сотрудников и заинтересует их в возможности карьерного роста.

Замещение должностей.

Данное мероприятие эффективно в случае несоответствия компетенции сотрудника его должностным обязанностям при нерациональном повышении его квалификации. Суть состоит в увольнении сотрудника, который не выполняет поставленные задачи, и привлечение нового более сильного сотрудника.

Данная методика эффективна в основном для крупныхкомпаний с большим штатом сотрудников, так как в небольших компаниях руководство знакомо с компетенциямисвоих сотрудников и способно использовать мероприятия по управлению человеческим капиталом без проведения какого-либо дополнительного трудоемкого анализа.

Ведущие компании в развитых странах, имеют успех в создании инновационных механизмов, которые позволяют на уровне организации управлять человеческим капиталом, в формировании которых используют стратегический и комплексный подход к развитию человеческого потенциала. Приоритетными направлениями в международных компаниях стало гибкое использование рабочей силы, повышение качества человеческих ресурсов, стимулирование труда и качество трудовой деятельности работников. В современной среде мирового хозяйства в условиях высокой конкуренции для развития инновационного потенциала необходимо устойчивое экономическое состояние страны и предприятий на основании экономических способностей активного населения. Существует насущная потребность в научно-методических и практических рекомендациях по управлению человеческим капиталом в интересах

инновационной деятельности, как региона, так и предприятий в условиях научно-технического прогресса.

Эффективность деятельности предприятия обуславливается наличием чётких принципов формирования и развития человеческого потенциала в контексте инновационного развития. Объединение человеческого капитала и достижений производственной деятельности предприятия позволяет обеспечить конкурентные позиции на рынке.

Развитие предприятия рассматривается как беспрерывный процесс, который предусматривает качественные изменения в экономическом состоянии предприятия, в процесс чего открываются новые функции, которые могут противодействовать негативным воздействиям внешней среды.

В основе инноваций всегда лежит изобретение, которое является ядром для предпринимательской деятельности. Именно поэтому инновационное развитие предприятия имеет личностное измерение, которое определяется уровнем активности изобретателя и его способностями, мотивацией, квалификацией. Таким образом, человеческие ресурсы выступают одновременно источником возникновения новых идей и инструментом их непосредственного воплощения в практическую деятельность предприятия.

Понятие человеческого капитала формировалось постепенно и прошло этапы от производственной категории к продуктивной и социально-экономической. На современном этапе развития экономических отношений вопросы человеческого капитала остается актуальными, поскольку усиление трудовой мотивации позволит высвободить человеческий капитал, что сможет служить импульсом для экономического роста. Формирование человеческого капитала в условиях рыночных отношений имеют определенную специфику, связанную с развитием интеллектуального предпринимательства,

дифференциацией квалифицированных кадров, ростом доходности вложений в повышение производительности труда.

Таким образом, важными инструментами формирования человеческого капитала предприятия для реализации собственной инновационной политики выступают мотивация творческого труда персонала и инвестирование в его непрерывное развитие. В условиях научно-технического прогресса важными факторами инновационного развития предприятия выступают гибкость и адаптивные свойства человеческого капитала к изменениям внешней среды. Указанные характеристики приобретаются в процессе саморазвития работников, когда происходит осознание ценности собственных знаний и необходимости постоянного их совершенствования. Компетентность (знания, умения и навыки) и творческие усилия (инициативность, находчивость работников, отсутствие шаблонного мышления) выступают стратегическим ресурсом инновационного развития предприятия [24, с. 150]. При этом система мотивации инновационной активности определяет степень использования работниками данного ресурса и результативность.

Система мотивации инновационной активности персонала должна базироваться на формировании устойчивой мотивационной структуры личности для обеспечения целенаправленной деятельности и достижения определенных результатов, учитывая комплекс мотивирующих факторов и их соответствие стремлению и интересам самих работников.

Процесс мотивации труда на инновационно-активном предприятии предполагает прохождение следующих основных стадий [25, с.193-194; 26, с. 86]:

1) возникновение потребности у работника реализовать свои способности путем активного участия в инновационной деятельности.

Как правило, инновационную деятельность работника стимулируют потребности психологического и социального характера. Так, психологическая потребность требует реализации творческого потенциала работника, тогда как социальная - определяет необходимость в коллективной поддержке инициатив лица и их признание. Физиологические потребности в мотивации инновационной деятельности играют второстепенную роль, ведь касаются материального стимулирования творческих поисков человека для удовлетворения личных потребностей. В этом случае инновационная деятельность осуществляется не за счет внутренних позывов, а для материального обогащения. Такой методимеет временный эффект, поскольку активность поддерживается лишь при условии его надлежащего финансирования.

2) поиск путей устранения потребности.

Новая потребность, которая возникает в процессе трудовой деятельности, требует немедленного ее устранения: удовлетворения, игнорирование, преодоление и тому подобное. В зависимости от внутренних ценностных установок каждый работник выбирает тот способ, который отражает его отношение к инновационным стимулам. Творческие работники, которые активно разрабатывают новые идеи и проекты, довольно часто даже без внешнего стимулирования и независимо от восприятия руководством их инициативы, осуществляют инновационную деятельность. Недостатком данной группы работников может быть чрезмерная самоуверенность, поэтому они склонны действовать исходя из собственных предпочтений, отвергая требования и цели предприятия. Для инновационно пассивных работников, которые имеют скрытые творческие навыки и не стремятся их развивать, реакция на потребность реализуется путем ее игнорирования. Активизация

инновационной деятельности таких работников происходит за счет высокой мотивации или прямого управленческого воздействия.

3) получение вознаграждения.

В процессе инновационной деятельности работник получает конкретный результат, за счет которого он может устранить потребность или обменять его на желанный для него объект. На данной стадии происходит оценка результативности деятельности работника и его полезности для него.

Оценка участия работников в инновационных разработках имеет два измерения: экономический и социальный. Экономический эффект проявляется в соотношении между результатом труда и масштабам ее использования (производительности труда) и соответствия ожидаемого вознаграждения к ценности разработанного инновационного продукта или прогрессивности идеи. Социальный эффект проявляется на уровне удовлетворенности работников условиями труда и отдыха, возможности для саморазвития и самореализации, достижении баланса интересов участников инновационного процесса, формировании благоприятного для творческой деятельности климата и создании в коллективе условий для соперничества и здоровой конкуренции между изобретателями и тому подобное.

В зависимости от полученного результата происходит ослабление, сохранение или усиление мотивации.

4) устранение необходимости.

В зависимости от степени напряженности, вызванной необходимостью, работник или прекращает свою деятельность до возникновения новых потребностей, или продолжает искать другие возможности реализации своих потребностей.

Формирование качественного человеческого капитала для целей инновационного развития предприятия предусматривает постоянное

повышение его качественных характеристик и обеспечения соответствия как требованиям рынка, так и потребностям самого предприятия.

Эффективность использования человеческого капитала в инновационной деятельности зависит от ценностных ориентиров самого работника, осознание собственных возможностей генерировать новые идеи, уровня инновационной свободы и системы мотивации новаторства на предприятии.

Формирование кадров инновационного типа и создание на предприятии условий для их профессионального развития усилит новаторскую составляющую деятельности предприятия, повысит эффективность его бизнес-процессов и обеспечит устойчивые конкурентные преимущества на рынке.

Для системы повышения эффективности управления человеческим капиталом на предприятии следует разработать стандарты соответствия работника занимаемой должности. В случае, если специалист в соответствии со стандартами не отвечает занимаемой должности, он самостоятельно выбирает пути профессионального роста и четко придерживается их.

Решением проблемы формирования эффективной системы управления человеческим капиталом предприятияявляется проведение своевременной качественной и полной его оценки и разработка рекомендаций по его расширенному воспроизводству на инновационной основе. В целом, необходимо отметить, что управление человеческим капиталом предприятия будет эффективным только в том случае, когда все элементы системы управления будут согласованы между собой и подчинены миссии функционирования, направленной на инновационное развитие.

Формирование человеческого капитала начинается задолго до начала трудовой деятельности человека и продолжается

значительный промежуток времени; в процессе формирования человеческого капитала возникает значительная часть препятствий, преодоление или избежание которых позволит предприятию повысить свои конкурентные позиции и прибыль; формирования и использования человеческого капитала в современных условиях функционирования предприятия невозможно без инвестиций, выступающих движущей силой для получения высококвалифицированного человеческого капитала, который соответствует современным требованиям развития экономики; без четко сформированного механизма и политики управления человеческим капиталом почти невозможно достичь значительных успехов и результатов деятельности предприятия.

Направлениями совершенствования управления человеческим капиталом на предприятиях являются:

разработка программ развития персонала;

осуществление повышения квалификации кадров;

усиления мотивации персонала;

планирования переподготовки персонала;

усовершенствования кадровой политики;

обеспечение достаточным объемом информационного обеспечения для развития персонала;

улучшение климата в коллективе, улучшение социально-трудовых отношений;

совершенствование условий труда, проживания и отдыха персонала.

Для презентации человеческого капитала предприятий и большей заинтересованности инвесторов необходимо разработать такие формы финансовой отчетности, которые могли бы отражать имеющуюся стоимость человеческого капитала, кроме того, такая

отчетность должна содержать не только стоимостные, но и натуральные показатели.

Эффективное управление человеческим капиталом на предприятиях возможно в следующих случаях:

при условии, если будет разработан и утвержден бизнес-план, предусматривающий высвобождение избыточной рабочей силы и сохранения качественного человеческого капитала, ценного для предприятия;

учитывая, если предприятие разработает, внедрит в действие стратегию развития предприятия, в котором главное место должно быть отведено стратегии развития человеческого капитала, и приобщит к реализации надежных партнеров по бизнесу (инвесторов).

Мировая наука и историческая практика уделяют приоритетное влияние человеческому капиталу, понимая, что он является главным ресурсом и основной решительной силой социально-экономического развития общества. В данных условиях человеческому капиталу, как фактору инновационного развития недостаточно уделено внимания. Основной акцент ставится на развитие инновационной инфраструктуре, на формировании эффективных институтов и повышении эффективности национальной инновационной системе. Такой «технический» подход к проблемам экономики и недооценка роли человеческого капитала не способны обеспечить структурные сдвиги, которые необходимы для стабильного развития экономики и перехода к инновационному развитию. Переход к инновационному развитию означает, что инновации должны охватывать не только создание новых технологий, их внедрение в производство, продвижение продукции на рынки, адекватную коммуникационную структуру, но и, собственно, «инновационное» отношение к человеку.

Инновационным называется такое развитие современного общества, основой которого ставиться интеллектуальный капитал, который определяет конкурентоспособность экономической системы и определяющее задание управления национальной экономикой.

Человеческий капитал выступает источником инновационного развития предприятия, определяя интенсивность процессов воспроизводства его интеллектуального потенциала и достижения поставленных стратегических целей. Именно поэтому человеческие ресурсы прекращают быть только производственными факторами, а приобретают ценностей, которые могут формировать и приумножать доход предприятия.

Эффективность использования человеческого капитала в инновационной деятельности зависит от ценностных ориентиров самого сотрудника, осознания собственных возможностей генерировать новые идеи, уровня инновационной свободы и системы мотивации новаторства на предприятии. Необходимо оптимально совмещать стимулы материального характера, которые предусматривают выплату адекватного вознаграждения по затраченным усилиям и удовлетворения специалиста от участия в инновационном процессе.

3.4. Определение условий стратегического направления управления инвестиционным и инновационным развитием на промышленных предприятиях

Существующие проблемы определяют низкую инвестиционную привлекательность угольных шахт для осуществления инновационной модернизации и развития угольной

промышленности, следовательно потребность в опережающем увеличении инвестирования с учетом длительного инвестиционного цикла. Учитывая эти и другие проблемы угольных предприятий, инвесторы предпочитают инвестированию более привлекательных отраслей, чем убыточных угольных шахт области. Сама же отрасль и ее предприятия не в состоянии сэкономить средства, которые были бы достаточно не только для развития, но и для обычной поддержки мощностей. Однако для обеспечения бесперебойной работы угледобывающих предприятий и увеличение объемов добычи надо применить новые технологии и современное оборудование, что в значительной степени нуждается в масштабных инвестиционных вложений и мобилизации финансовых ресурсов. Для этого следует осуществлять инновационно-инвестиционную деятельность, поскольку реализация инновационных изменений невозможна без инвестиционной деятельности. Поэтому инвестиционная политика угольных предприятий должна приобретать новое содержание и направляться на поиск возможностей накопления собственных инвестиционных средств, привлечения инвестиций извне и от тех отраслей отечественной промышленности, которые заинтересованы в угольной продукции.

Этим направлениям научных исследований посвящен ряд работ известных ученых, в частности Алымова О.Н., Амоши А.И., Дуны А.П. Заднипряной Т.С., Поклонского Ф.Е., Рассуждай Л.М., и др. Труды этих ученых является научным основанием для разработки инновационного пути развития отрасли, где определяются основные инновационные приоритеты и направления совершенствования финансового обеспечения наращивания научно-технического и инновационного потенциалов.

Целью работы является анализ направлений управления инвестиционно-инновационным развитием промышленных

предприятий с для поиска дополнительных источников инвестирования инвестиционно-инновационных процессов.

По оценкам экспертов, к 2015 г. мировая потребность в угле может вырасти почти вдвое, а уже до 2035 г. может наступить предельное истощение мировых запасов нефти и газа. Что свидетельствует о том, что в XXI в. угль, как правило, выступает на первый план и становится важным, а затем и главным энергоносителем. В связи с этим государственная поддержка главных угледобывающих стран уже сейчас направлена на увеличение добычи угля. Возможность роста доли угля в энергетическом рынке государства может снять остроту энергетических проблем. Техническое перевооружение существующих, внедрение новых высокоэффективных, экологически чистых технологий эффективного, по отечественным разработкам, использование угля представляют достаточно низкозатратный способ обеспечения будущей экономической стабильности страны. Учитывая развитие ситуации с импортом газа, следует отметить, что потенциал предприятий угольной промышленности продолжает оставаться достаточно высоким и в ближайшее время уголь станет ликвидным топливом, а замещение газа углем будет происходить намного активнее и в короткий срок [27]. Сегодня техническое перевооружение ряда отраслей в Республике, потребляющих уголь как основной, приоритетный энергоресурс, - это металлургическая отрасль, электроэнергетика и другие, при условии обновления перерабатывающих технологий дает возможность обеспечить уменьшение удельных затрат на производство электроэнергии и другую переработку и, как следствие, достижение экономии угля [28].

Стабильность развития предприятий угольной промышленности непосредственное влияние на функционирование электроэнергетики, металлургии и других видов экономической

деятельности, которые предоставляют услуги населению и обеспечивают топливом и энергией коммунально-бытовой сектор экономики. Инновационная политика развития угольной промышленности учитывать данный аспект и выполнять запланированные объемы добычи угля при уменьшении использования государственного бюджета за счет экономического эффекта от использования в области новейших научных достижений на всех основных технологических процессах добычи угля, обеспечивая конкурентоспособность его как на внутреннем, так и на мировом рынках. Именно потому, что инновации имеют для государства большое значение, они определяют потенциал ее развития на долгосрочную перспективу, в результате чего становятся стратегическим фактором экономического развития не только предприятий определенной отрасли, но и страны в целом.

Однако остается нерешенной проблема обновления шахтного фонда, имеется научно-техническая политика не позволяет в короткие сроки преодолеть их устарелость и изношенность. На многих угольных предприятиях две трети основного стационарного оборудования отработало нормативный срок эксплуатации и требует немедленной замены. Удельный вес угледобывающих механизированных комплексов и проходческих комбайнов современного технического уровня составляет лишь треть, а новых погрузочных машин и ленточных конвейеров - около 15% [29].

На шахтах, разрабатывающих крутопадающие пласты, почти 60% общего объема угля добывается с использованием отбойных молотков. Следствием этих процессов является снижение интенсивности работы оборудования и увеличение расходов на поддержку его работоспособности. С целью преодоления таких негативных условий труда за последние годы значительное внимание уделяется именно научно-технической деятельности институтов

угольной промышленности по самым приоритетным направлениям, которые, по заказу Министерство энергетики и угольной промышленности, выполняют большой объем исследовательских работ в целях развития предприятий угольной промышленности.

Сегодня в области создается техническая основа для перевооружения предприятий угольной промышленности на базе передовой отечественной техники. В то же время, учитывая ограниченность запасов органического топлива в мире (по прогнозам специалистов, мировых запасов нефти хватит на 40-50 лет, а газа - на 60-70 лет), возможным направлением использования угля может быть его переработка на синтез-газ с последующим получением жидкого синтетического топлива [30].

Отечественные угольные предприятия имеют достаточно высокий научно-технический потенциал, высококвалифицированные научные и инженерные кадры, имеет огромные природные ресурсы значительный потенциал внутреннего рынка. Нет сомнения в том, что значительная роль в разработке и внедрении передовых технологий в области должно принадлежать научным организациям угольных предприятий. Выставки научно-технических разработок научно-исследовательских и проектных организаций, проводятся ежегодно свидетельствуют о значительном научном и научно-технический потенциал. Именно поэтому инновационной сфере следует уделять значительное внимание, поскольку именно в ней происходит превращение научно-технических продуктов, базирующихся на результатах фундаментальных и прикладных исследований, на рыночный товар с и высокими потребительскими свойствами. Основное содержание процессов преобразования, перехода промышленности на инновационный путь развития должен включать комплекс экономических и организационно-правовых мер стимулирования инновационной деятельности на территории

угольных регионов. Нет системы привлечения инвестиций в инновационную сферу, а также существование рыночно-ориентированных структур, которые могли бы выступить заказчиком научно-технической продукции. Недостаточность объема финансовых ресурсов является одной из основных причин, сдерживающих освоение новых видов продукции и технологий в процессе внедрения инновационных разработок на промышленных предприятиях. Финансовые учреждения неохотно кредитуют рисковые инновационные проекты, а существующий финансово-кредитный механизм несовершенен и не обеспечивает внедрение результатов прикладных научных исследований на отечественном рынке и на рынках развитых стран мира, где создаются кредитные учреждения с участием государственных органов власти с целью предоставления гарантий, уменьшая объем использования бюджетных средств и распределяя риск между заемщиком, банком и гарантом для финансирования инновационных программ и реализации инновационных проектов [31].

Государственное регулирование не может быть временной мерой. На государственном уровне следует активно развивать и применять главные рычаги государственного регулирования инновационной деятельности предприятий, основными из которых являются: налоги и льготы по налогам, налоговые каникулы, кредиты, субсидии, госзаказ, социальные, экономические и правовые нормативы, привлечения иностранного капитала. В основу реализации инновационной политики в угольной промышленности необходимо положить деятельность предприятий и компаний с конкурсным подбором исполнителей целевых инвестиционных проектов по принципу взаимодействия всех участников.

Для предприятий угольной промышленности инновационное развитие должно предусматривать: создание необходимых условий

для привлечения инвестиций в инновационное развитие, предоставление государственных гарантий для обеспечения полного или частичного выполнения долговых обязательств по заимствованиям субъектов хозяйствования государственного сектора, создание системы финансовой поддержки инновационной и инвестиционной деятельности, в частности систему удешевление кредитов, создание на базе международного опыта банков развития, фондов поддержки малых и средних инновационных предприятий, контроль со стороны государства за выполнением механизма привлечения инвестиций в инновационное развитие угольных предприятий, а вопросы современной стратегии инновационного развития предприятий угольной промышленности, в первую очередь, должны быть связаны с выбором техники, технологии работ, организации производства, обеспечением финансированием как со стороны инвесторов, так и государственного регулирования внедрения инноваций на угольных предприятиях [32]. Система привлечения инвестиций в инновационную сферу может иметь следующий вид (рис. 3.4).

Таким образом, система привлечения инвестиций в инновационную сферу может дать следующие результаты: благоприятные условия для обеспечения развития государственно-частного партнерства в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности, что создаст возможность уменьшить нагрузку на бюджеты всех уровней, увеличить объем негосударственных инвестиций; обеспечить развитие инновационной инфраструктуры, инновационных предприятий (инновационных центров, технопарков, технополисов), научных парков, центров трансфера технологий и промышленных кластеров, сформирует предпосылки для создания новых рабочих мест для

высококвалифицированных специалистов; повышение технологического уровня производства.



Рис. 3.4. Система привлечения инвестиций в инновационную сферу

Анализ правовой базы, регламентирующей деятельность предприятий угольной промышленности, свидетельствует о крайне низкой регламентированности инновационного развития.

Проблема инновационно-инвестиционного развития сегодня стоит очень остро для предприятий угольной промышленности [33]. На уровне угольных предприятий необходимо: в перспективных планах (стратегиях) развития предприятия выделить приоритетное направление по инвестиционно-инновационного развития; усовершенствовать систему управления персоналом и трудовую мотивацию с целью стимулирования инновационной активности; создать эффективную систему стимулирования работников за инновационные предложения, творческие идеи, предложения, разработку технологий, совершенствование конструкций и т.п.; разработать и внедрить комплексную систему оценки качества труда рабочего, специалиста как основания дифференциации материальных стимулов; разработать систему информационного обеспечения развития инновационно-инвестиционного потенциала предприятия; повышать уровень инновационной культуры на предприятии путем повышения уровня восприятия нововведений персоналом, его готовности и способности к реализации нововведений в виде инноваций [34].

Использование результатов анализа уровня сегодняшнего состояния экономики страны и стратегических направлений активизации инвестиционной и инновационной деятельности угольных предприятий основаны на анализе текущего состояния экономики, финансовых возможностей государственного бюджета и угольных предприятий и действующего законодательства, позволяет определить пути преодоления негативных тенденций в развитии шахт. Необходимые условия стратегического направления управления инвестиционной и инновационной деятельностью

предприятий угольной промышленности обеспечивают возможность учета производственных и финансовых условий, сложившихся при разработке стратегических направлений развития предприятий угольной промышленности. Таким образом, стратегические направления развития угольных предприятий:

сохранение существующего производственного потенциала предприятия в условиях его обновления и повышения эффективности функционирования с помощью инвестиций в инновационную деятельность предприятия;

организовать тщательную инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности; создать на предприятии постоянно действующую комиссию по вопросам сокращения дебиторской и кредиторской задолженностей;

эффективное воспроизводство основных средств, оптимальная амортизационная политика, рациональные режимы труда; снижение зольности до за счет использования новой техники;

добыча сопутствующих видов продукции (добыча метана)

законодательное урегулирование системы государственной поддержки угледобывающих предприятий с предоставлением ей стимулирующего характера с учетом требований ВТО и нормам ЕС;

создание нормативно-методической базы для привлечения негосударственных инвестиций;

разработка и реализация долгосрочной (на 15-20 лет) специальной государственной целевой программы реструктуризации угольных предприятий;

развитие научно-технической деятельности институтов угольной отрасли; создание на угольных предприятиях отделов научных исследований.

С развитием непосредственно добычи угля целесообразно обосновать объемы капиталовложений в развитие сопутствующих

процессов угольной отрасли: добыча метана, попутных полезных ископаемых, производство другой продукции в пределах горного отвода, а также техногенных месторождений и породных отвалов предприятия с привлечением иностранных инвестиций может осуществляться на основе договора о совместной деятельность предприятия и негосударственного инвестора с созданием отдельной производственной структуры, в том числе и со статусом юридического лица для выполнения указанных работ. При этом могут использоваться различные схемы распределения производственно-технических, хозяйственных функций и различные схемы организационных и финансово-экономических отношений между предприятием и инвестором, которые должны регулироваться договором о совместной деятельности [35].

Несмотря на действительную экономическую выгодность, экологическую целесообразность и производственной необходимости добычи и утилизации шахтного газа метана, наблюдаем низкую эффективность дегазационных систем шахт.

Такая ситуация сложилась из-за сложной специфике проведения дегазационных работ, высокий уровень износа мощностей шахт, несоответствие оборудования существующим способам утилизации и переработки шахтного газа метана, отсутствие научно обоснованных методик комплексной дегазации угольных пластов, надежных систем контроля за качеством и количеством газа, добываемого. Увеличение объемов и качества дегазированного шахтного метана позволит не только использовать его как энергоноситель, но и увеличить производительность действующих шахт за счет снижения эмиссии метана в горные выработки. Республика обладает огромными, фактически разработанными ресурсами метана угольных месторождений. По его запасов наша страна занимает четвертое место в мире. Специалисты оценивают их объем в пределах 12-17

трлн. кубометров. "Шахтный", попутно добываемого метан, используется почти во всех угледобывающих странах: Польше, Германии, Франции, Великобритании и США.

Экспериментально установлено, что при добыче угольного пласта с вуглепровидного массива выделяется 70% десорбованого метана. При бурение скважины с поверхности уровень дегазации породной толще увеличивается до 90%. В теории, уже через 3-4 года государство вполне могло бы выйти на объемы добычи шахтного метана в 2-3 млрд. кубометров в год, а затем нарастить его добычу до 5 млрд. куб. м, в будущем добыча метана могла бы достичь даже 10 млрд. кубометров [36].

Процесс подготовки скважины или места утилизации газа метана достаточно дорогой и без финансовой помощи государства и иностранных инвесторов не обойтись. Таким образом, инвестор, работая с проектом, получает желаемый объем квот при минимальных инвестиций. Добыча метана дает шахтам возможность обеспечивать потребность в тепловой и электрической энергии. За счет энергии, выработанной при утилизации шахтного метана, можно покрывать расходы шахты на тепловую и электрическую энергии, при этом средняя себестоимость 1 т угля снизится на 17-18%. Дополнительная экономия обеспечивается за счет уменьшения штрафов за вредные выбросы в воздух согласно минимальным ценам на сертификаты, уменьшив выбросы газа в воздух. Решение этих задач тормозится из-за отсутствия средств. Привлечение иностранных инвесторов даст возможность изменить положение угольных предприятий. Итак, решение проблемы нехватки средств следует рассматривать в аспекте создания благоприятного инвестиционного климата для их привлечения. Задачи по управлению, добычи и утилизации газа метана и сопутствующих газов на угольных предприятиях может дать такие результаты:

использование шахтного метана для генерации электроэнергии; коммерческое использование шахтного метана для заправки автотранспорта; обогащения дегазационной смеси и продажа метана в магистральный газопровод природного газа; использования для собственных нужд шахт, как технологического сырья (металлургия, удобрения, метанол) использования для коммунальных нужд близлежащих поселков и городов; уменьшение стоимости угля за счет доходов от коммерческого добычи метана угольных месторождений.

Исходя из проведенного анализа объемов добычи и уровня запасов газа метана и привлечения инвестиций в развитие угольных предприятий, определим такие стратегические направления развития предприятий угольной промышленности: уменьшить уровень аварийности и травматизма; уменьшить энергозависимость угольных предприятий; увеличить производительность труда и снизить себестоимость угля; увеличить добычу угля; создать эффективную систему добычи, дегазации и использования метана угольных месторождений; разработать и внедрить современные технологии добычи шахтного метана; провести модернизацию и реконструкцию вакуум-насосных станций и дегазационных трубопроводов; начать широкомасштабное бурение дегазационных подземных скважин и скважин с поверхности; создать новые рабочие места; улучшить экологическое состояние шахтерских регионов; привлечь дополнительные инвестиции за счет использования гибких механизмов Киотского протокола, Рамочной конвенции ООН по изменению климата; внедрить новейшие технологии выработки тепла при сжигании шахтного метана для обогрева комплекса и АПК шахт, а также других потребителей; осуществить строительство и оснащение когенерационных установок на шахтном метане;

обеспечить использование метана угольных месторождений как технологического сырья в промышленности [37].

Как свидетельствуют результаты анализа, основными факторами, повлиявшими на состояние предприятий угольной промышленности, являются следующие: отсутствие системы реализации государственной и целевой программы развития шахт низкая эффективность управления на всех уровнях; изношенность основных фондов предприятий; сложные горно-геологические условия; низкий уровень механизации горных работ; недостаточная численность квалифицированных рабочих горных профессий. Поэтому одной из задач исследования является формирование концептуальных основ (главной идеи) инновационно-инвестиционной деятельности предприятий угольной промышленности [38].

Таким образом, ожидаемые результаты выполнения стратегических принципов:

увеличение объема добычи угля и доли предприятий, осуществляющих инновационную деятельность;

скорректированая нормативно-правовая база для обеспечения инновационной деятельности угольных предприятий;

инфраструктура продвижения инновационных проектов от разработки к внедрению на угольных хозяйствующих субъектах;

информационная система обеспечения инновационного процесса.

3.5. Внутренние факторы воздействия, регулирующие уровень покупательной способности финансовых средств

На сегодняшний день проблема регулирования покупательной способности финансовых средств в текущей экономической ситуации является особенно актуальной для экономик стран СНГ и бывшего СССР. Данная актуальность обуславливается, прежде всего, негативным влиянием последствий международного финансового кризиса на мировую экономику, а также практическим ослаблением эффективности функционирования глобальной международной модели сырьевой экономики государства на фоне развивающихся стран производственного типа.

Покупательная способность валютных средств – один из самых слабоустойчивых показателей в экономике, который подвержен влиянию на него большинства явлений, встречающихся в экономике.

Однако, если одни факторы являются внешними, и не поддаются целенаправленному воздействию на них (только целенаправленное противодействие позволяет нейтрализовать данный эффект, вызванный внешним воздействием), то другие являются внутренними факторами, поддающимися воздействию на них, и позволяющие управлять ими для достижения нужного эффекта.

Некоторые из внутренних факторов являются рычагами управления в экономике, призванные эффективно ею управлять и справляться с трудностями её функционирования. Поэтому, внутренние факторы воздействия на покупательную способность национальных финансовых средств имеют, как правило, только позитивное влияние (рис. 3.5).

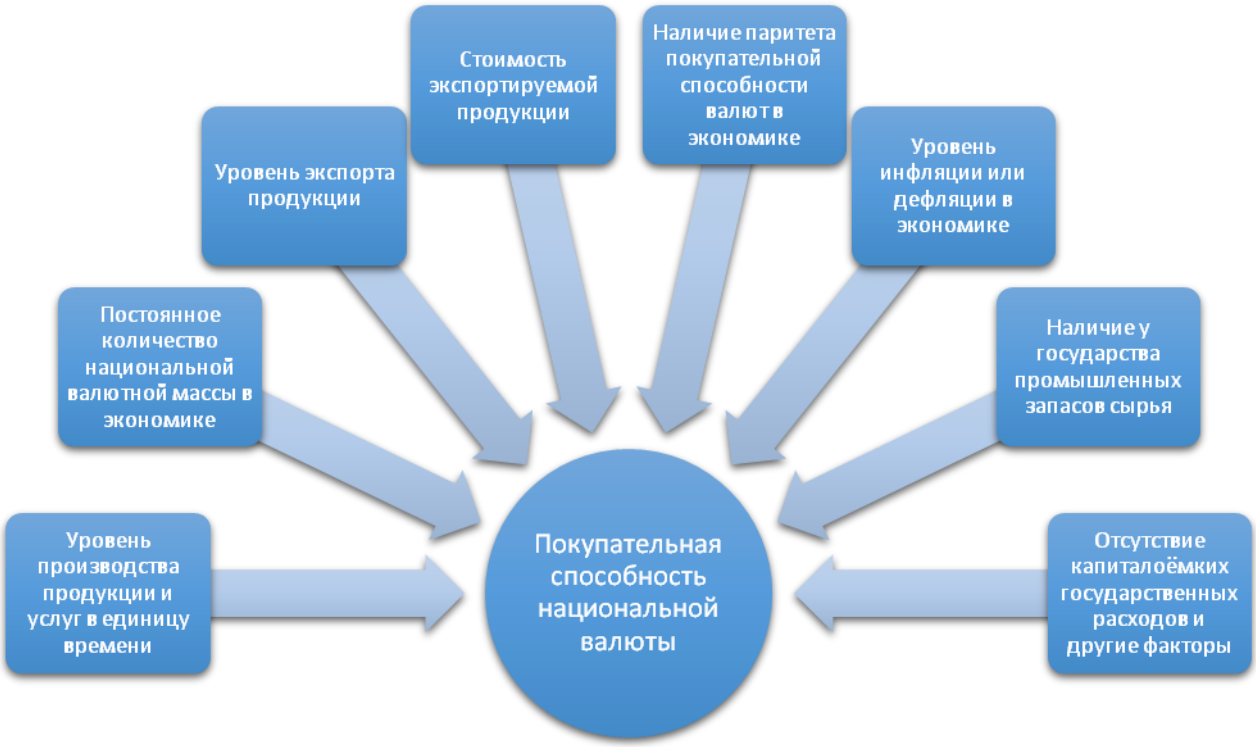


Рис. 3.5. Внутренние факторы, влияющие на уровень покупательной способности национальной валюты

Изначально, покупательная способность валюты – показатель, имеющий искусственную природу своего формирования, зависящий от количества производимой продукции на рынке товаров и количества финансовых средств на рынке денег. Однако, по мере развития экономики и усложнения управляющего ею механизма, возникают внутренние факторы, как противодействие внешнему воздействию на покупательную способность национальных финансовых средств [39].

Таким образом, внутренние факторы воздействия на покупательную способность национальных финансовых средств являются продуктом продолжения её расширения и развития, призванные исправлять возможные недостатки и дефекты всей экономической системы государства. Процесс подобного

совершенствования носит исключительно интенсивный характер, который прямопропорционально зависит от времени функционирования всей финансовой системы государства.

Итак, к внутренним факторам, которые влияют на уровень покупательной способности национальной валюты, условно, можно отнести следующие:

1) общий уровень производства продукции и предоставления услуг в государстве в единицу времени (обычно, календарный год), пригодных к потреблению (иными словами, валовый внутренний продукт);

2) постоянное количество национальной валютной массы, задействованной в обращении экономического пространства эмитента (в данном случае государства или содружества нескольких государств);

3) суммарный уровень экспорта продукции на внешние международные рынки (т.н., товарные поставки), оказывающий позитивный эффект на развитие национальной экономики;

4) суммарная стоимость экспортируемой продукции, которая формирует статьи доходов государственного бюджета (т.н., финансовый потенциал);

5) наличие паритета покупательной способности валют в экономике государства, способствующего (посредством продолжительной стабилизации стоимости продукции) развитию торговли;

6) годовой (либо периодический) уровень инфляции (дефляции) в экономической системе государства, оказывающий существенное влияние на производственный и потребительский потенциал экономики;

7) общий уровень промышленных запасов полезных ископаемых и сырья у государства, которые могут выступать

дополнительным товарным обеспечением национальной валюты;

8) наличие либо отсутствие сверх капиталоёмких государственных расходов, способствующих истощению экономики (дорогостоящее военное, научно-экспериментальное, строительное и прочее финансирование), а также другие факторы, способные существенно влиять на уровень покупательной способности национальной валюты.

Попытаемся рассмотреть каждый фактор более детально.

1. Фактор количества производимой продукции и предоставляемых услуг в единицу времени (например, календарный год), пригодных к потреблению (т.н. государственный ВВП), играет одну из главных ролей в формировании уровня покупательной способности национальной валюты государства.

Количество производимой продукции и предоставляемых услуг государством в годовом исчислении являет собой товарную массу, которая может быть реализована в обществе, и которая является физическим конкурентоспособным гарантом обмена финансовых средств на товар и обратно. Т.е., при существовании определённого количества конкурентоспособной продукции в экономике государства, последнее имеет возможность (либо обязанность) выпускать определённое количество финансовых средств, которые будут задействованы в процессе обмена деньги-товар-деньги. Производственная сфера экономики государства, в данном случае, будет заинтересована производить постоянно свою продукцию и услуги, чтобы реализовать процесс обмена товар-деньги-товар [40].

Таким образом, данная система товарно-денежных отношений функционирует уже несколько столетий, и является системой с закольцованной мотивацией, что способствует выработке определённого эффекта, и его последующего распределения среди участников функционируемой системы.

В данном случае, уровень покупательной способности национальной валюты государства варьируется в зависимости от количества присутствующей продукции и услуг на рынке государства. Если количество товаров и услуг увеличивается, покупательная способность имеющейся в государстве национальной валюты также увеличивается, поскольку (по законам экономики) увеличение предложения способствует уменьшению цены предлагаемой продукции. Следовательно, за одну единицу продукции при увеличении её предложения можно будет приобрести большее количество предлагаемой продукции, чем это было возможно ранее. Соответственно, при уменьшении количества товаров и услуг на рынке, покупательная способность национальной валюты государства будет уменьшаться, поскольку уменьшение предложения способствует увеличению цены предлагаемой продукции. Следовательно, за одну единицу продукции при уменьшении её предложения можно будет приобрести меньшее количество продукции, чем это было возможно ранее [41].

Из перечисленного можно сделать заключение, что количество производимой продукции и услуг является главным фактором, способным воздействовать на уровень покупательной способности национальной валюты.

Следует также заметить, что представленный фактор относится к внутренним, т.е. к таким, которые поддаются непосредственному воздействию на себя. Государство способно влиять на уровень производства продукции, чтобы получить желаемый эффект в области покупательной способности национальной валюты (которая, в свою очередь, является экономическим рычагом, способным управлять степенью задействования населения в процессе производства продукции и услуг).

2. Фактор постоянного количества национальной валютной

массы в экономике также играет главную роль в формировании уровня покупательной способности национальной валюты государства.

Как известно, на уровень покупательной способности валюты прямым образом влияет не только количество представленной продукции и услуг на внутреннем рынке, а и валютная масса. Под валютной массой, в данном случае, подразумевается только национальная платежная единица государства.

При производстве продукции, государство (в целях обеспечения функционирования системы товарно-денежных отношений) выпускает в оборот определённое количество финансовой массы, за которую данный товар и можно будет приобрести. Конечно, национальной массой обеспечиваются специальные государственные институты, занимающиеся финансированием предприятий и организаций (деньги не поступают непосредственно в руки потребителя, как это может показаться на первый взгляд).

Но всё же суть вопроса в другом. Каким образом изначально возможно оценить производимый товар и услуги, чтобы их стоимость и качество соответствовали всем ожиданиям потребителей. Ведь от этого, в принципе, зависит эффективность функционирования всей системы товарно-денежных отношений в государстве.

По сути, контролируя количество финансовых средств в государстве, можно регулировать уровень потребления и производства продукции. Не последнюю роль в таком регулировании играет такой финансовый инструмент управления, как инфляция (дефляция), но пользоваться её услугами целесообразно лишь, при острой необходимости избежать дополнительных затрат на финансовые эмиссии.

Однозначно ответа в данном вопросе просто не существует. Абсолютно любое государство, которое сталкивается с проблемой

реального оценивания национальной продукции и услуги, вынуждено руководствоваться предпочтениями рынка, наблюдать за ситуацией, потребителями, заниматься поиском оптимальной модели ценообразования, которая позволила бы удовлетворять потребности производителя и потребителя одинаково хорошо. На практике, поиск такой оптимальной модели ценообразования очень затруднителен, поскольку каждая из сторон (производитель и потребитель) стремиться максимально возможно повысить эффективность проводимой сделки [42].

Таким образом, экономические системы большинства государств группы ОЭП нуждаются в жестком государственном регулировании области производства и товарного ценообразования. Именно государственное регулирование позволяет установить уровень покупательной способности национальной валюты на такой позиции, которая соответствовала бы эффективному процессу производства и потребления продукции (услуг) в соответствии с международными стандартами.

3. Фактор количества экспортируемой продукции государством имеет огромную удельную долю влияния на формирование и регулирование уровня покупательной способности национальной валюты.

Ключевой особенностью данного фактора является его безусловная управляемость. Как известно, производство национальной продукции и услуг, в принципе, осуществляется под залог их будущего потребления. Иными словами, производить товар, который никому не нужен, на данный момент, никто не собирается. Однако, знание о будущей востребованности товара является главным залогом его производства, который даже превосходит финансовый залог (т.е. страхование рисков). Любой, имеющийся потенциальный производитель будущей продукции будет готов

производить свою продукцию на страх и риск, если будет обладать знаниями, относительно потребностей рынка товаров (даже несмотря на абстрактную сущность ценности таких знаний).

Если же, производимая продукция востребована на внутреннем рынке государства, имеются большие шансы её востребования на внешних рынках. При экспортировании национальной продукции и услуг на внешние рынки, государство получает некоторую долю преимущества над производителями аналогичной продукции и услуг в мире. Таким образом, экспорт национальной продукции позволяет получать прибыль с внешних рынков продукции услуг (как правило в международной валюте).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рентабельный экспорт национальной продукции и услуг на внешние рынки, позволяет получать дополнительную прибыль государством – производителем. Далее всё происходит по стандартной схеме. Полученная международная валюта может быть использована в качестве оплаты за поставки импортируемой продукции.

Главной особенностью данного процесса является торговая разница между импортом и экспортом. Положительная разница называется профицитом, оставшиеся международные средства могут быть использованы государством в достижении необходимых целей. Отрицательная разница называется дефицитом. В таком случае, никакого излишка не остаётся, а государство вынуждено бороться с дефицитом средств, посредством снижения уровня импорта продукции в ущерб потребителям.

При достаточно серьёзном и продолжительном торговом профиците, государство накапливает значительную массу международных финансовых средств, которые могут быть направлены на увеличение уровня производства национальной продукции и услуг. Также эти средства способствуют увеличения

импорта международной продукции. Способность государства легко рассчитываться за поставленную международную продукцию (и усиление национального производства) приводит к росту товаров и услуг на внутреннем рынке без необходимости применения инфляционного инструмента сдерживания роста потребления продукции. В таком случае, уровень покупательной способности национальной валюты будет увеличиваться по мере роста рынка товаров и услуг.

Дефицитное состояние повторяет все вышеперечисленные действия в зеркальном формате (т.е. наоборот), что, однозначно, приводит к уменьшению уровня покупательной способности национальной валюты и, соответственно, к ухудшению уровня жизни населения [43].

Однако, следует отметить, что фактор количества экспортируемой продукции относится к факторам, которые поддаются внутреннему воздействию на себя. Это означает, что эффект от действия фактора можно изменять, ослаблять либо усиливать (в чём государство и заинтересовано). При правильном подходе, уровень экспорта производимой национальной продукции можно увеличивать (параллельно конкурируя с другими производителями и усовершенствуя свою продукцию), что будет способствовать завоеванию международных товарных рынков, росту известности и репутации национальных производителей, и росту профицита международной валютной массы в государстве, а также увеличения уровня покупательной способности национальной валюты в государстве.

4. Фактор суммарной стоимости экспортируемой продукции, формирующей статьи доходов государственного бюджета (т.н., финансовый потенциал) также играю значительную роль в формировании уровня покупательной способности национальной

валюты.

Стоимость экспортируемой продукции имеет огромное влияние на экономическую составляющую деятельности государства. Сама суть количества импортируемой продукции, а также регулирование такого количества, не даёт достаточного контроля над формированием уровня покупательной способности национальной валюты.

В большинстве стран группы ОЭП наблюдается ситуация, при которой тот или иной товар, экспортируемый в другие страны на протяжении определённого периода снижает свою стоимость в международной валюте. Такие процессы происходят из-за стремления сохранить конкурентоспособность своей продукции на прежнем уровне. С течением времени (а также с приобретением новых знаний рынка и его потребностей), появляются новые производители, готовые предоставить такую же (или более качественную) продукцию по более низким ценам, что автоматически толкает прежних производителей прибегать к удешевлению своей продукции. Следовательно, экспортёры продукции сталкиваются с сокращением прибыли, при неизменных количествах производства и экспортирования продукции.

Однако, управлять уровнем покупательной способности национальной валюты (даже при наличии неуправляемых факторов импортирования продукции по завышенным ценам) можно только с помощью накопления, своего рода, финансовой подушки безопасности, формирующейся из торгового профицита в международных валютных средствах. Постоянное накопление подобного резерва позволяет направить его на расширение ассортимента импортируемой продукции, а также на частичное покрытие стоимости импортируемой продукции.

Таким образом, цена единицы экспортируемой продукции

является вторым дополнительным элементом общей системы товарно-денежных отношений между странами импортёрами и экспортёрами.

С практической точки зрения, проблема постоянно занижающийся стоимости экспортируемой продукции очень глубокая, поскольку на международном уровне стоимость такой продукции продолжает падать (под давлением китайских и азиатских производителей), что приводит к сокращению уровня производства, и даже к международным финансовым кризисам.

Также очень широкую тенденцию, в последнее время, приобретает политика демпинга при экспортировании (к подобным экономическим манипуляциям очень часто прибегают производители КНР), что позволяет полностью вытеснять прежнего производителя с рынка товаров и услуг. Демпинг осуществляется, как раз, из накопленных финансовых резервов, позволяющих производить и продавать продукцию по ценам ниже себестоимости производства.

На данный момент не существует никаких средств борьбы с экономическими манипуляциями некоторых стран на международной арене в товарном сегменте. Производители развивающихся стран постепенно вытесняют производителей развитых стран с товарных рынков, что способствует росту темпов производства в первых странах, и сокращению темпов в последних [44].

Уровень покупательной способности национальной валюты, при этом увеличивается или сокращается пропорционально темпам производства. Глобальный же уровень покупательной способности международной валюты постепенно сокращается, на что влияет появление более качественной и дорогой продукции в развитых странах, а также отказ производить продукцию бюджетного и среднего сегмента в большом количестве. Постоянная эмиссия международной валюты не снижает её уровень покупательной

способности, т.к. часть этих средств изымается из постоянного оборота.

5. Фактор наличия паритетного функционирования финансовой системы и товарооборота в экономике государства относится одновременно и к внешним, и к внутренним факторам, оказывающим влияние на формирование уровня покупательной способности национальной валюты.

Как было замечено ранее, наличие паритета покупательной способности национальной валюты и международной в системе ценообразования импортируемой и местной продукции, а также услуг прямым образом влияет на уровень покупательной способности национальной валюты, поскольку цена импортируемой продукции, в данном случае, будет равняться точной её международной стоимости в пересчёте на международную валюту. Различные отклонения в процессе товарного ценообразования могут приводить к ценовым дисбалансам относительно валютной стоимости. При таком исходе уровень покупательной способности национальной валюты целесообразно рассчитывать не с помощью её курсовой стоимости, а по стоимости полноценной потребительской корзины, которая включала бы в себя весь перечень потребляемой продукции.

Если со всем вышесказанным никаких вопросов возникать не может, поскольку это является неопровержимым фактом, то вопрос относительно природы существования паритетного функционирования рынка финансов и товарооборота в экономике государства остаётся актуальным. Дело в том, что само наличие паритета покупательной способности национальной и международной валют в товарном эквиваленте является, своего рода, экономическим рычагом, способным оказывать влияние на экономическую ситуацию в государстве. Установление паритетного положения покупательной способности национальной и

международной валют является двусторонним процессом, поскольку одновременно зависит от внешних и внутренних форм воздействия на покупательную способность национальной валюты государства. Импортирование продукции на внутренний рынок (при условии членства такого государства в ВТО) контролируется внешними поставщиками, экспортирование продукции контролируется государством, что в полной мере объясняет природу искусственного (целенаправленного) установления паритета покупательной способности международной и национальной валют в товарном эквиваленте (в целях благоприятствования процессов производства и потребления продукции населением данного государства).

Достичь паритетного состояния покупательной способности национальной и международной валют в товарном эквиваленте возможно только с помощью возможностей (и соответствующего желания) финансового государственного регулятора, способного корректировать стоимость национальной валюты к международным одновременно с товарными импортёрами, способными устанавливать корректировать стоимость поставляемой продукции.

6. Фактор годового (либо периодического) уровня инфляции (дефляции) в экономической системе государства, оказывающего существенное влияние на производственный и потребительский потенциал экономики, играет роль регулятора покупательной способности национальной валюты.

Современная товарно-денежная экономическая система любого государства, на сегодняшний день, имеет ряд дефектов, вызванных неучтёнными нюансами функционирования экономической модели государства на практике. Проблема функционирования модели заключается в отсутствии полного финансового кругового цикла, который финансовые средства, в теории, начинают проделывать по начальной схеме [45]:

$$Д \longrightarrow Т \longrightarrow Пр \longrightarrow Т' \longrightarrow Д' \qquad (3.1)$$

где: Д – начальные деньги;

Т – товар (сырьё, полуфабрикат);

Пр – процесс производства;

Т' – товар, пригодный к реализации и потреблению;

Д' – доход.

На рис. 3.6 представлена упрощённая финансово-экономическая система государства, которая наглядно показывает движение национальных финансовых средств в экономике государства.

Однако, данная система (которая, кстати, присуща абсолютно всем странам, развивающимся на принципах капиталистического способа производства) периодически сбоит из-за появления в ней новых участков, в которых время от времени скапливается национальная финансовая масса, которая в последствии не используется в процессе производства. Такое скапливание происходит в сегменте чистой прибыли, которая концентрируется в руках олигархического класса общества (и лиц, к ним приближённым). В дальнейшем данная финансовая масса может быть использована для развития процессов производства, однако это может происходить лишь в том случае, когда экономика государства располагает пространством и ресурсами для подобного манёвра. За частую ситуация в подобном случае не располагает к совершению таких экономических манёвров из-за полной занятости сегментов рынка всем возможными его участниками, а открытие новых сегментов требует колоссальных затрат финансов и времени на производство новой продукции, что негативно сказывается на общей перспективности подобных проектов.



Рис.3.6. Функциональная экономическая система государства

Таким образом, существенное накапливание финансовой массы за пределами экономической системы государства (и всегда пригодной к задействованию в ней в любое время) вынуждает государство проводить дополнительную финансовую эмиссию, а также вырабатывать и использовать защитный механизм (который смог бы защитить экономику государства от сокращения в ввиду нецелесообразности работы такого капитала, если условия его функционирования не удовлетворяют держателя капитала),

позволяющий изменять внутреннюю стоимость национальных финансовых средств. Медленное обесценивание национальной валюты (инфляция) является отличным мотиватором для задействования капитала в непрерывном процессе производства, государство же извлекает дополнительную прибыль от такого инструмента, поскольку его экономика стремится не только непрерывной работе, но и к динамичному расширению.

Покупательная способность национальной валюты, при задействовании инфляции или дефляции, изменяется прямопропорционально относительно стоимости национальных финансовых средств. Если финансовая эмиссия в государстве производится с периодическим постоянством, избежать снижения покупательной способности национальной валюты практически невозможно, поскольку стоимость произведённого товара заложена на подсознательном уровне производителя и потребителя. Найти же реальную стоимость товара помогает рынок, где производители и потребители могут просто договориться.

7. Фактор общего уровня промышленных запасов полезных ископаемых и сырья у государства, которые могут выступать дополнительным товарным обеспечением национальной валюты, также оказывают влияние на её покупательную способность.

Наличие природных ископаемых (пригодных для использования в производстве) у любого государства, на сегодняшний день, в мире ассоциируются с будущими доходами. Более того, такие доходы будущих периодов многими государствами включаются в текущий бюджет страны уже сегодня, что позволяет существенно повысить текущий инвестиционный и финансовый рейтинг государства. Повышение рейтинга государства, в свою очередь, позитивно сказывается на привлечении инвестиций, а также позитивно влияет на текущую экономическую деятельность государства [46].

Однако, актуальным остаётся вопрос не только подлинной целесообразности включения природных ресурсов государства в доходы бюджета, но и процедуру их правильной оценки.

Одним из ключевых и распространённых природных ископаемых, стоимость которых включается в доходы бюджета является нефть. Так, большинство развитых государств используют свои (а в некоторых случаях и чужие) природные запасы нефти в качестве доходов будущих периодов, отраженных в текущем бюджете. Данная стратегия конечно не позволяет получить какую-либо будущую прибыль уже сегодня, поскольку сырьё только предстоит добыть и продать. Но это условие справедливо только для прибыли в международной валюте. Национальную валюту можно напечатать сразу после подтверждения геологоразведки о промышленных запасах природных ископаемых в недрах территории государства, в количествах соответствующих рыночной стоимости сырья и стоимости национальной валюты. Конечно, большинство развитых государств стремиться осуществлять эмиссию национальной валюты лишь в том случае, когда прибыль в международной валюте от осуществления торговой операции государством уже получена. Однако, нефть — это специфическая категория природных ресурсов, обладающая повышенной ликвидностью. Высокая ликвидность нефти позволяет государствам, испытывающим проблемы с нехваткой валютной массы в экономике, осуществлять эмиссию национальных валютных средств до момента её добычи и реализации.

Финансовые эмиссии подобного характера совершенно не подвергают экономику государства инфляционным процессам, поскольку формально соблюдаются все законы экономики (товар под финансовую эмиссию официально в государстве присутствует). Подобные финансовые операции позволяют государству извлекать

дополнительный экономический эффект из ситуации, поскольку экономика государства фактически получает дополнительные финансовые средства, которые могут быть задействованы в инвестиционном русле.

Сегодня всё больше природных ресурсов приобретают более качественное стратегическое значение в мировоззрении человечества. Такие природные ресурсы как сталь и древесина также приобретают доминирующее положение среди остальных ресурсов, выделяясь повышенной ликвидностью. Это означает, что государства, обладающие большими запасами данных природных ресурсов, также смогут проводить финансовые эмиссии национальной валюты до реализации товара за международные рынки.

Довольно сложным остаётся вопрос оценки таких природных ресурсов, поскольку возникает большое количество сложностей с её проведением. Так, очень трудно оценить точные запасы некоторых природных ресурсов, без которых невозможно определить размеры будущей эмиссии. Международная стоимость природных ресурсов имеет динамическую природу, что также затрудняет размеры эмиссии.

Однако, следует заметить, что подобные финансовые операции могут существенным образом влиять на общий уровень покупательной способности национальной валюты, поскольку государство самостоятельно определяет размеры финансовых эмиссий. Если потребности в финансовой эмиссии нет, покупательная способность национальной валюты просто возрастёт.

Однако, с точки зрения финансового обеспечения товарного производства, осуществление эмиссии финансовых средств под полезные ископаемые и другие природные ресурсы является следствием валютного дефицита экономики, и выступает одним из большинства решений обхода инфляционных процессов несмотря на

проведение широких эмиссий финансовых средств.

По законам современных экономических учений осуществление финансовой эмиссии под природные ресурсы высокой ликвидности в качестве валютного обеспечителя (ВО), должно отображаться в международных системах рейтингового оценивания экономик как негативный фактор, указывающий на серьезные проблемы в экономике. К сожалению, на сегодняшний день, данные факторы замалчиваются или трактуются противоположным образом, вводя в заблуждение некоторые группы кредиторов.

8. Фактор наличия либо отсутствия сверх капиталоёмких государственных расходов, способствующих истощению экономики (дорогостоящее военное, научно-экспериментальное, строительное и прочее финансирование), значительно влияет на уровень покупательной способности национальной валюты.

К факторам прямого внутреннего влияния на покупательную способность национальной валюты можно отнести не только инструменты и способы увеличения национального богатства государства, но и механизмы, способствующие сокращению слабоэффективных издержек. Конечно, выражение об экономике, которая должна быть экономной имеет двоякую трактовку: с одной стороны, тотальная экономия со временем наносит ущерб экономике, который обязательно себя проявит в самый неподходящий момент времени, с другой стороны отсутствие каких-либо мер по экономии средств приводит только к ослаблению эффективности финансовых затрат.

Покупательная способность национальной валюты может изменять своё номинальное значение под воздействием перераспределения финансовых средств в отраслях экономики государства, создавая при этом дисбаланс финансирования. Подобный дисбаланс опасен для экономики из-за попадания

финансовых национальных средств в зоны ограниченной финансовой функциональности, лишенные полной финансовой цикличности. В виду таких финансовых ловушек (которые по сути являются мешками экономики, средства которых могут попасть в полную финансовую цикличность лишь со временем), государство вынуждено выравнивать дисбаланс дополнительной эмиссией. Особенно такая ситуация в государстве может проявляться при наличии долгосрочных программ финансирования, рассчитанных на несколько лет (военные, научные, строительные и другие крупномасштабные проекты).

Однако, наличие подобных программ не означает нанесение вреда экономике государства. Эффект от таких проектов имеет долгосрочную перспективу, поэтому на этапе реализации подобных проектов экономика государства получает непосредственный ущерб. Прибыль, как правило, в таких случаях всегда перекрывает все затраты, несмотря на долгосрочность своего образования.

Природа возникновения подобных долгосрочных проектов, как правило, лежит в плоскости стратегических интересов и преимуществ государства, поэтому отказ от затратных долгосрочных государственных проектов идёт в разрез со здравым смыслом качественного управления народным хозяйством.

Однако, следует заметить, что система внутреннего кредитования позволяет существенно нарастить эффективность функционирования экономики в целом, а также позитивно сказывается на финансовой системе государства. Конечно все это возможно только при функционировании эффективных кредитных программ, долги по которым возвращаются полностью, а списание средств не происходит.

Внешние кредитные программы не могут похвастаться высокой эффективностью своей деятельности, однако при правильном

применении являются великолепным решением взаимовыгодного партнерства, обеспечивая наращивание производственных фондов государства минуя процессы естественного интенсивного роста экономики.

Также существует масса других внутренних факторов специального назначения, однако, более мелкого масштаба, способных влиять на покупательную способность национальной валюты. Данные факторы могут иметь манипуляционную природу действия, предназначенную для изменения ситуации на внутреннем рынке товаров и валюты. Подобные методы, как правило, широко используются в странах группы ОЭП для снижения тенденции удешевления национальной валюты посредством её обмена на международную валюту. К таким методам можно отнести политические заявления, вырабатывание специального законодательства под ситуацию, применение некоторых экономических рычагов дискриминационного характера, лоббирование внешних интересов на внутри экономики, а также правового поля, и прочее.

Перечисленные факторы воздействия на покупательную способность национальной валюты государства можно считать внутренними, поскольку местом их возникновения является непосредственная территория государства. Все внутренне факторы воздействия на покупательную способность, как правило, направлены на достижение запланированной ситуации в экономике. Однако, в последнее время практический опыт показывает, что различные агентурные и лоббистские усилия позволяют использовать внутренние факторы воздействия на покупательную способность национальной валюты государства в интересах других государств и организаций, в ущерб национальным интересам общества. Все подобные действия, в конечном итоге, приводят к постепенному

совершенствованию внутренних факторов, влияющих на уровень покупательной способности валюты.

Таким образом, исследуемые внутренние факторы воздействия, регулирующие уровень покупательной способности финансовых средств, позволили определить основные рычаги политики внутреннего управления финансовой системы государства. При этом следует учесть, что данные исследуемые направления являются константой внутреннего управления независимо от текущей экономической или финансовой ситуации в государстве, однако они могут терять свой постоянный статус при долгосрочных товарных и финансовых блокадах международного уровня.

3.6. Антисипативный подход к управлению финансовой безопасностью банков

Современная высокодинамичная среда, которая характеризуется активными рыночными преобразованиями, значительно усложняет функционирование отечественных банковских учреждений с позиции ограничения ресурсного (информационного, временного, кадрового, материального, финансового) обеспечения их деятельности. Такие условия требуют обоснованного и рационального формирования механизмов управления на основе внедрения прогрессивных управленческих концепций, подходов, идей, обеспечивающих финансовую устойчивость.

Следует также заметить, что современные условия функционирования характеризуются высоким уровнем неопределенности, слабой прогнозируемостью и нестабильностью, что выдвигает новые требования к деятельности банков. Речь идет,

прежде всего, о критическом росте дефицита временных и информационных ресурсов для формирования обоснованных управленческих решений, что значительно интенсифицирует угрозу неадекватного реагирования на изменения условий деятельности. В связи с этим, особое значение приобретает антисипативный подход к управлению финансовой безопасностью, направленный на опережение всех возможных событий внутренней и внешней среды на основе идентификации слабых сигналов в среде функционирования банка.

Актуальность внедрения и использования антисипативного управления в банковской сфере обусловлена тем, что этот вид управления обеспечивает максимально возможный уровень подготовки финансового учреждения к потенциальным угрозам функционирования в современных условиях. В условиях становления антисипативного управления на теоретическом и прикладном уровне возникает необходимость в формировании теоретико-методологических его применительно к банковскому сектору с целью обеспечения устойчивости и стабильности.

Теоретические и прикладные особенности реализации антисипативного управления нашли отражение в научных трудах отечественных и зарубежных ученых [47-57]: И.В. Баклана, Н. Д. Богониколоса, Л. Гурьянова, Л.И. Егоровой, Т.С. Клебанов, Ю. Г. Лысенко, А.В. Мороза, Ж.В. Поплавской, А.Т. Роговича, Р. Руденского, А.А. Сметанюк, А.И. Цмоць, Элины Хилтунен, Перте Куоканена, Войко Потокана, Уильяма Эшли и Джеймса Моррисона и др.

На основе изучения литературных источников можно утверждать, что авторы достаточно широко исследуют проблемы антисипативного управления, характеризуя его элементы и раскрывая процесс реализации. Однако, следует заметить, что в результатах исследований ученых не наблюдается единого, логически

обоснованного подхода к осуществлению антисипативного управления в современных условиях. Особенного внимания заслуживает возможность применения антисипативного подхода к управлению финансовой безопасностью банков.

Целью работы является рассмотрение антисипативного подхода к управлению финансовой безопасности банков с целью обеспечения эффективной работы по предупреждению кризисных явлений.

В условиях трансформационной экономики любая организация как открытая система подвергается воздействию различных факторов внешней и внутренней среды. Понятно, что эти факторы могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на функционирование банковского учреждения, следовательно, предопределяют возникновение соответственно перспективных возможностей для развития или потенциальных угроз, препятствующих его успешной деятельности.

Однако, современная среда функционирования характеризуется форсированным развитием и предельным уровнем неопределенности, непредсказуемости явлений. Такие условия значительно усложняют деятельность банков и требуют максимального уровня подготовки к любым неожиданным событиям. Поэтому весьма актуальной проблемой в процессе управления финансовой безопасностью банка является способность заблаговременно определять все возможные изменения среды и предусматривать (прогнозировать) наиболее вероятные пути их развития. Также, что наиболее важно, разрабатывать оптимальный комплекс превентивных мер, который позволит эффективно опередить наступления потенциальных явлений (в полной мере использовать возможности или не допустить воздействие угрозы).

Собственно, антисипативное управление призвано решить вышеописанную проблему. Поскольку на современном этапе

развития теоретические основы антисипативного управления недостаточно освещены в научной литературе, а практический опыт его использования еще не накопился, поэтому целесообразно раскрыть сущность антисипативного управления, выделить его характерные черты и обосновать роль в общем процессе управления организацией.

Немало работ отечественных и зарубежных ученых посвящено особенностям внедрения и реализации антисипативного управления в организации. Стоит заметить, что в литературных источниках все авторы подчеркивают важность использования такого вида управления для ведения успешной и бесперебойной деятельности. В то же время, существуют существенные расхождения во взглядах ученых по определению его сущности. В табл. 3.3 приведена характеристика антисипативного управления с позиций различных авторов, что делает возможным можно выделить общие и отличительные черты в позициях авторов.

А.В. Коваленко, А.В. Мороз, А.А. Сметанюк рассматривают антисипативное управления как разновидность антикризисного управления, которое охватывает финансовую деятельность организации, направленую на предупреждение и предотвращение кризисных явлений. Такой подход является и лишь частично раскрывает сущность антисипативного управления. Поскольку любые изменения, происходящие во внешней и внутренней средах, касаются не только финансовой деятельности, но и всех функциональных сфер организации: производственной, инновационной, сбытовой, инвестиционной. Достаточно нерациональным также кажется, что авторы рассматривают антисипативного управления как разновидность антикризисного управления. Такая позиция значительно ограничивает функциональные возможности антисипативного управления.

Таблица 3.3

Научные подходы относительно сущности «антисипативного управления» [47-57]

Автор	Трактовка термина «антисипативного управления»	Цель антисипативного управления	Сфера применения антисипативного управления
1	2	3	4
Богониколос Н.Д.	Антисипативное управление направлено на формирование комплекса управленческих решений по эффективному и рациональному функционированию организации в условиях действия внешних и внутренних угроз.	Обеспечение стабильного функционирования и развития организации	Финансовая деятельность организации
Гурьянова Л.С., Клебанова Т.С	Антисипативное финансовое управление направлено на раннее выявление изменений, угроз снижения уровня финансовой безопасности организации, и разработку комплекса мероприятий по их предупреждению или локализации.	Повышение эффективности функционирования как финансовой системы, так и организации в целом	
Эшли В. С., Моррисон Д.Л.	Антисипативное управление направлено на определение новых возможностей, для избежание потенциальных опасностей, а также трансформацию угроз в возможности.	Получение конкурентного преимущества	Охватывает все сферы деятельности организации
Коваленко А.В.	Процесс построения желаемого будущего, важным элементом которого является применение сценарного планирования.	Избежание и предотвращения кризисных явлений на предприятии	
Мороз О.В., Сметанюк А.А.	Составляющая антикризисного управления на предприятии, направленная на раннее предупреждение и реагирование на финансовый кризис.	Предотвращение финансового кризиса и использование возможностей по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности	Финансовая деятельность организации

Продолжение табл. 3.3

1	2	3	4
Роговин А.Т.	Антисипативное управление направлено на перспективный анализ и предупреждение угроз финансовой безопасности организации.	Повышение уровня финансовой безопасности организации и его стабильного функционирования	
Руденский Р.А.	Антисипативное управление - это управление, базирующееся на таких состояниях элементов сложной системы и внешней среды, которые еще не произошли, но ожидаются.	Повышение уровня подготовки системы управления сложным экономическим объектом к появлению и развитию неожиданных событий, как кризисного характера, так и связанных с новыми возможностями	Различные процессы и элементы сложных экономических систем

Следует отметить, что А.В. Коваленко в трактовке антисипативного управления указывает на использовании только одного из методов - сценарного планирования. Без сомнения, сценарное планирование является одним из важных и действенных методов антисипативного управления. Однако, для построения эффективной системы такого управления следует рассматривать совокупность различных методов и в соответствии с ситуацией выбирать наиболее подходящий.

Хотя Н.Д. Богониколос, Л.С. Гурьянова, Т.С. Клебанова, А.Т. Рогович и Р.А. Руденский и рассматривают антисипативного управления в различных плоскостях (финансовой деятельности - первые четыре автора и экономической безопасности - последний в вышеприведенном перечне), однако преследуют одну и ту же цель - обеспечение стабильного и эффективного функционирования организации. Заслуживают внимания трактовка Л. Гурьянова, Т. С. Клебанов и Р.А. Руденского, в которой авторы отмечают раннее

выявление возможных угроз, что является определяющей основой антисипативного управления.

Все ученые подчеркивают, что особое внимание должно отводиться разработке предупредительных мер, направленных на эффективную ликвидацию последствий от наступления угрозы. Вместе с тем, в таком подходе некорректным кажется то, что авторы в своих работах в процессе осуществления антисипативного управления обращают внимание лишь на потенциальные угрозы, не учитывая при этом возможности для развития деятельности. Кроме того, как уже отмечалось выше, нецелесообразно использовать этот вид управления применительно только к отдельной функциональной сферы организации.

Стоит заметить, что проблема антисипативного управления получила дальнейшее развитие в трудах Р.А. Руденского. Особого внимания заслуживает монография автора [53], в которой ученый основательно охарактеризовал процесс антисипативного управления сложными экономическими системами, в том числе, организациими. В работе отмечено, что этот вид управления предполагает распознавания внутренних и внешних событий, моделирование их дальнейшего развития и формирования множества предупредительных реакций с целью принятия оптимального управленческого решения. Поскольку в условиях возникновения непредсказуемых событий вероятность применения одного прогноза является достаточно низкой, поэтому важное значение, по убеждению ученого, приобретает разработка совокупности прогнозов или сценариев [53, с. 248].

Кроме того, заслуживает внимания утверждение автора о том, что аналитическая часть задачи антисипативного управления состоит в исследовании внутренней и внешней среды для поиска слабых сигналов, под которыми следует понимать признаки событий,

которые на данный момент не показывют значительных отклонений, но для которых существует высокая вероятность их весомого влияния на определенные аспекты деятельности организации в будущем [53, с. 75].

Также весомый вклад в сфере антисипативного управления осуществили английские ученые Джеймс Моррисон и Уильям Эшли. Авторы указывают на то, что антисипативного управления является систематическим процессом, который предусматривает применение современных методов сбора информации, новых моделей принятия управленческих решений, а также способов оценки полученных результатов. Ученые подчеркивают важность использования такого вида управления для получения конкурентного преимущества в динамической среде [57]. Их толкование антисипативного управления является слишком узким и не в полной мере раскрывает его сущность, требует дальнейшего уточнения.

Таким образом, анализ литературных источников свидетельствует о значительном разнообразии взглядов относительно определения сущности антисипативного управления организацией и указывает на следующие проблемные моменты:

отсутствие единого, четкого определения категории «антисипативного управления»;

неопределенность сферы применения антисипативного управления;

отождествление антисипативного управления с разновидностью антикризисного менеджмента.

Результаты анализа литературных источников стали основой для уточнения понятия «антисипативного управления организацией». Итак, антисипативное управление - это целенаправленная деятельность, предусматривающая заблаговременное определение потенциальных изменений внешней и внутренней среды на основе

слабых сигналов и формирование на этой основе многовариантного сценария, который отражает совокупность вероятных путей развития возможных событий и комплекс адекватных им альтернативных мер, с целью принятия оптимального управленческого решения, направленного на преодоление угроз или использования возможностей условий функционирования.

Антисипативное управление базируется на потенциальных изменениях среды функционирования, то есть таких, которые еще не произошли, но есть вероятность их перспективного возникновения и весомого влияния на деятельность банка.

Целью антисипативного подхода к управлению финансовой безопасности банков является комплексное отражение всех элементов такой системы, демонстрации видов взаимосвязей и раскрытия схемы взаимодействия между всеми ее составляющими, а также исчерпывающее содержательное определение каждой выделенной части. В графически детализированной системе, представленной на рис. 3.7, непрерывно реализуется процесс антисипативного управления, который является последовательностью логически завершенных этапов.

Их эффективная реализация обеспечивает достижение целей антисипативного управления, связанных с результативным устранением угроз или максимальным использования возможностей среды функционирования.

Обобщение литературных источников позволяет выделить следующие этапы антисипативного управленческого процесса:

1. Последовательная реализация технологии антисипативного управления через выполнение функций (планирование, организация, мотивация, контроль и регулирование).

2. Адекватное формирования методов антисипативного управления с целью разработки и теоретического отображения

необходимых способов воздействия управляющей системы на управляемую, связанных результативным опережением вероятных изменений во внешней и внутренней среде.

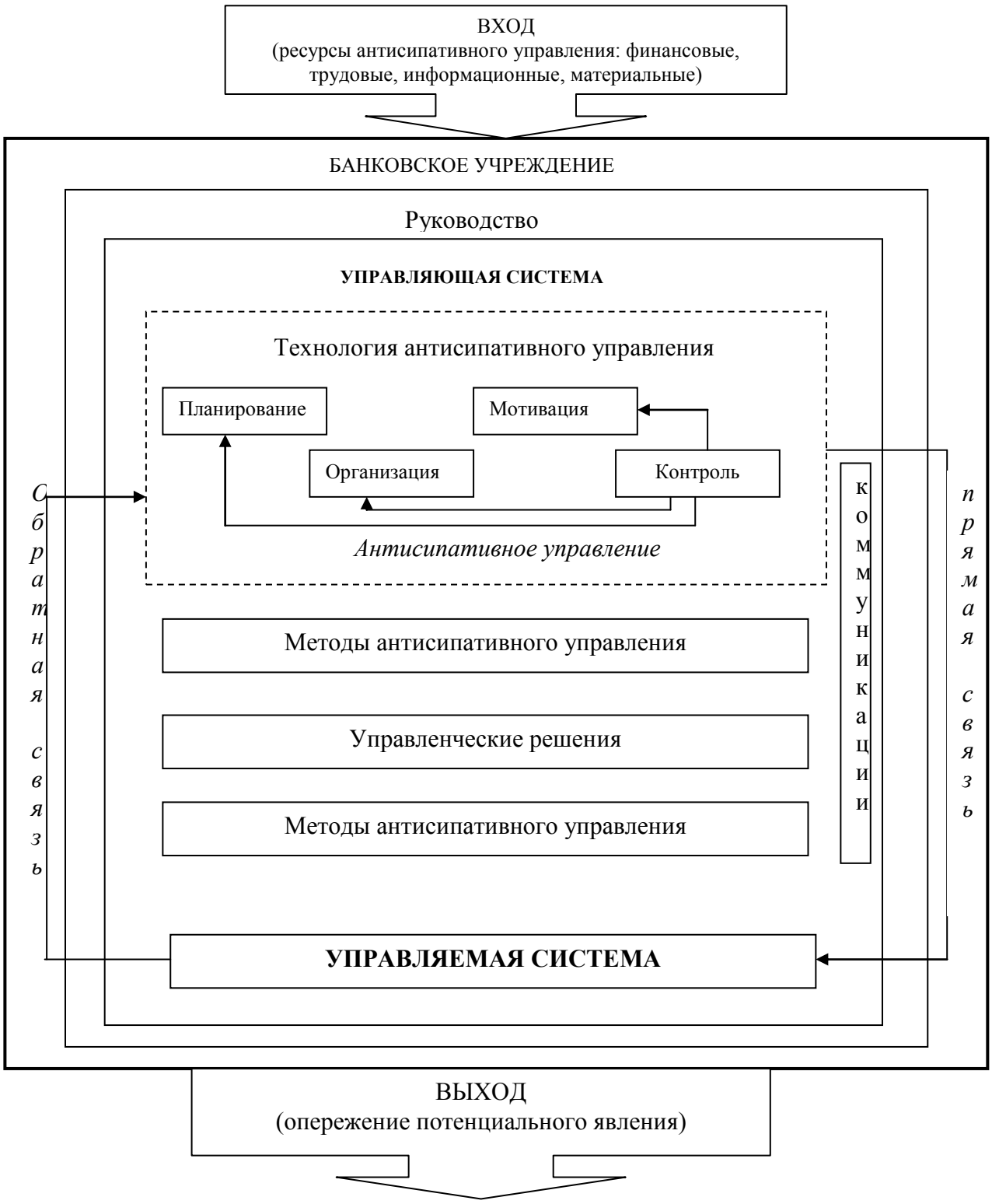


Рис.3.7. Антисипативный подход к управлению финансовой безопасностью банка

3. Трансформация разработанных методов антисипативного управления в соответствующие управленческие решения с целью осуществления действенного управленческого воздействия, обеспечивает максимальное использование возможностей или устранения угроз среды функционирования.

4. Реализация руководства как объединительной функции путем всеобъемлющего охвата всех процессов в системе антисипативного управления с целью обеспечения их эффективного течения.

Как видно из рисунка, в системе антисипативного управления функционируют различные элементы, каждый из которых выступает важной самостоятельной единицей, обеспечивающей получение определенного результата, так и неотъемлемым дополнением других частей, способствуя их деятельности. Поэтому важно идентифицировать сущность каждой составной части системы антисипативного управления с целью обеспечения эффективного функционирования такой системы в целом.

Фундаментальным элементом системы антисипативного управления является его технология, в которой заложено основное содержание управленческой деятельности. Под технологией антисипативного управления следует понимать последовательный процесс, основанный на реализации антисипативного планирования, антисипативной организации, антисипативной мотивации, антисипативного контроля и антисипативного регулирования. Для комплексного понимания сущности вышеупомянутой технологии рассмотрим подробнее каждую функцию антисипативного управления.

Первой функцией вышеприведенной технологии является антисипативное планирование, под которым следует понимать вид управленческой деятельности, который обеспечивает формирование многовариантного сценария развития потенциальных событий во

внутренней и внешней среде организации. Вместе с тем, вышеупомянутый сценарий раскрывает не только несколько наиболее вероятных вариантов развития вероятных явлений, но и является отражением адекватных им мер, то есть, в таком сценарии уже заложены важные теоретические основы для формирования управленческих решений.

Следующей функцией является антисипативная организация - это вид управленческой деятельности, предусматривающий адекватное формирование организационной структуры управления в соответствии с определенными целями и задачами антисипативного управления. На основе изучения литературных источников можно утверждать, что антисипативная организация предусматривает: установление круга работников, которые будут задействованы в процессе обеспечения и реализации антисипативного управления; определение функций и распределение их между должностными лицами, определение сферы ответственности и круга должностных полномочий, а также закрепление их за конкретными работниками, формирование видов взаимосвязи между отдельными подразделениями, объединенными взаимодействием для осуществления антисипативного управления и др.

Еще одна функция, антисипативное мотивирование - это вид управленческой деятельности, который заключается в разностороннем стимулировании работников, прямо или косвенно задействованных в процессе антисипативного управления, на качественное обеспечение и оптимальную реализацию антисипативного управленческого процесса с целью достижения организационных и личных целей. Наиболее прикладными механизмами антисипативного мотивирования работников является система материального и морального стимулирования.

Четвертой функцией является - антисипативный контроль, под которым следует понимать вид управленческой деятельности, во время которой руководство на основе установленных норм, стандартов и критериев осуществляет комплексную проверку результативности функционирования системы антисипативного управления с целью определения необходимости определенных корректив. Результатом выполнения антисипативного контроля является четко сформированная и обоснованная информационная база для осуществления антисипативного регулирования.

Завершающей функцией вышеупомянутой технологии является антисипативное регулирования, которое является видом управленческой деятельности, связанной с ликвидацией выявленных недостатков, отклонений, несоответствий и т.п. путем осуществления адекватных корректирующих мероприятий.

Успешная реализация вышеописанной технологии антисипативного управления создает основу для формирования методов менеджмента. Методы антисипативного управления - это совокупность способов и приемов, с помощью которых руководство непосредственно влияет на работников, задействованных в процессе антисипативного управления, с целью достижения определенных целей и задач, связанных с результативным опережением потенциальных явлений и ориентированных на общие цели организации.

Управленческое решение как формализованный метод менеджмента является ключевым элементом в системе антисипативного управления, демонстрирует конечные результаты проделанной управленческой деятельности и отражает достижимость поставленных целей. Управленческие решения в системе антисипативного управления должны, прежде всего, быть направлены на превентивное преодоление потенциальных угроз или

максимальное использование возможностей условий функционирования.

Антисипативное управление основывается на постоянном исследовании внутренней и внешней среды с целью получения достоверных информационных данных о вероятном возникновении того или иного явления, поэтому важно организовать эффективные коммуникации (между организацией и внешней средой, организационные и межличностные), которые бы характеризовались результативностью и минимальным уровнем возникновения различных преград.

Следует заметить, что управляющая система охватывает все составляющие элементы, которые непосредственно обеспечивают процесс антисипативного управления. Основными элементами такой системы являются субъекты антисипативного управления, то есть руководители, управленцы, специалисты, менеджеры разных уровней управления, прямо или косвенно вовлечены в процесс антисипативного управления через выполнение закрепленных за ними полномочий. Кроме того, в состав управляющей системы входят и другие элементы, обеспечивающие ее функционирование, в частности, различные технические, программные, коммуникационные средства и все другие необходимые ресурсы.

В свою очередь, управляемая система (объект антисипативного управления) содержит элементы среды, в которой функционирует банк. Подытоживая вышесказанное, следует отметить, что система антисипативного управления не заменяет общую систему управления, а является ее органической составляющей частью и активно взаимодействует с другими процессами.

Система антисипативного управления формирует усовершенствованное видение общей системы управления с позиции максимального уровня подготовки к возникновению потенциальных

угроз. Достигая собственных специфических целей, система антисипативного управления финансовой безопасностью банка одновременно призвана способствовать функционированию общей системы управления путем обеспечения ее динамичного развития.

В условиях динамичности и неопределенности внешней и внутренней среды деятельность банка осуществляется под влиянием различных факторов, обусловливающих непредсказуемое возникновения потенциальных угроз и возможностей. Актуальность внедрения антисипативного подхода к управлению финансовой безопасностью банка обуславливается тем, что при таких обстоятельствах банковское учреждение получает возможность раннего распознавания изменений среды функционирования, а также предсказания их вероятного развития с целью превентивного преодоления выявленных угроз или использования возможностей для повышения эффективности деятельности.

Основной задачей антисипативного управления является определение наступления любого изменения среды функционирования с целью обеспечения стабильной и эффективной деятельности банка, а также как закономерного результата – высокого уровня финансовой безопасности. Антисипативное управление является систематическим целенаправленным процессом, комплексно охватывающим все сферы деятельности банковского учреждения в любой период его функционирования и выступает неотъемлемой составной частью общего процесса управления.

Поскольку антисипативное управление, как и любой процесс, предусматривает реализацию последовательных этапов, то дальнейшие исследования будут осуществляться в направлении совершенствования системы антисипативного управления в банке.

В условиях неопределенности и нестабильности среды функционирования, важной задачей для руководителей банков

является построение высокоэффективной и действенной системы антисипативного управления, способной обеспечить максимальный уровень подготовки организации к неожиданным событиям. Антисипативный подход к управлению финансовой безопасностью банка позволил определить перечень его базовых элементов (технология, методы, управленческие решения, руководство, коммуникации, управляющая и управляемая системы), органично соединить все указанные составные части и раскрыть их содержательное наполнение. В процессе формирования системы антисипативного управления необходимо учитывать влияние различных факторов, поэтому дальнейшие исследования целесообразно осуществлять в направлении разработки классификации факторов, влияющих на построение вышеупомянутой системы.

3.7. Усовершенствование механизма управления ликвидностью на примере ПАО «Проминвестбанк»

В период нестабильности финансовых рынков задание обеспечения достаточной ликвидности для поддержки финансовой устойчивости приобретает первоочередное значение. Негативное влияние факторов внутренней и внешней среды приводит к постоянному ресурсному разрыву, сокращение которого, в условиях разбалансирования конъюнктуры на рынках капиталов, требует дополнительных расходов. Принимая во внимание то, что кризисы в банковской системе приобрели систематический характер и, учитывая опыт менеджеров банка, который показал, что кризисные явления более легко предупредить, чем нивелировать их последствия,

актуальным является внедрение ранней диагностики кризиса ликвидности в ПАО «Проминвестбанк».

Систему антикризисного управления ликвидностью условно можно распределить на проактивное и реактивное управление. Проактивне антикризисное управление ликвидностью (ПАУЛ) характеризуется набором профилактических инструментов, которые помогают банку нейтрализовать негативное влияние факторов внутренней и внешней среды. Таким образом, целью концепции ПАУЛ являются преодоления негативных тенденций, которые бы могли в дальнейшем спровоцировать кризисные явления в банке путем выявления слабых сигналов кризиса ликвидности. Идентификация сигнальных показателей - индикаторов оценки кризиса ликвидности осуществляется в контексте механизма диагностики.

Механизм реактивного антикризисного управления ликвидностью (РАУЛ) подключается в случае идентификации финансового состояния банка как кризисного. Сравнивая с концепцией ПАУЛ, целью РАУЛ является не предупреждение кризисных явлений в банке, а преодоление кризиса ликвидности, который уже возник, то есть оперативное реагирование в условиях ограниченности времени, ресурсов и возможностей. Избрание инструментов реагирования РАУЛ зависит от результатов, полученных в процессе проведения углубленной диагностики финансового состояния банка.

Таким образом, ранняя диагностика кризиса ликвидности осуществляется на этапе проактивного антикризисного управления ею. От адекватности реагирование на этом этапе зависит дальнейшее функционирование банка.

Для обоснования разработанного механизма ранней диагностики кризиса ликвидности необходимо определить его

сущность. В науке отсутствует единственное мнение относительно трактовки понятия «диагностика». Обобщение существующих подходов [58-62] дает возможность определить содержание ранней диагностики кризиса ликвидности банка с учетом специфики банковской деятельности и отдельного направления антикризисного менеджмента - управления ликвидностью.

Следовательно, под понятием «ранняя диагностика кризиса ликвидности» нужно понимать процесс систематического исследования отдельных объектов ликвидности банка с целью заблаговременного выявления негативных тенденций внешней и внутренней среды, которые могут привести к значительному ухудшению ликвидности банка.

Таким образом, внедрение ранней диагностики кризиса ликвидности банка (РДКЛБ) в управленческий процесс осуществляется с целью заблаговременного выявления симптомов кризисного развития банка и осуществления оценки масштабов кризиса ликвидности банка.

РДКЛБ встраивается в систему общего мониторинга ликвидности банка, который подтверждает неразрывность подсистем управления ликвидностью в нормальных и кризисных условиях.

РДКЛБ является одним из важнейших этапов антикризисного управления, поскольку от информации, которая консолидируется на этом этапе, зависят дальнейшие процедуры управления. Постоянная и систематическая диагностика поможет руководителям банка вовремя выявить негативные тенденции в деятельности и принять адекватные управленческие решения [63, с. 128].

Поскольку диагностика - это процесс, то ее условно можно распределить на последовательные этапы в разрезе двух основных блоков: подготовительного и аналитического (рис. 3.8). Подготовительный блок предусматривает формирование системы

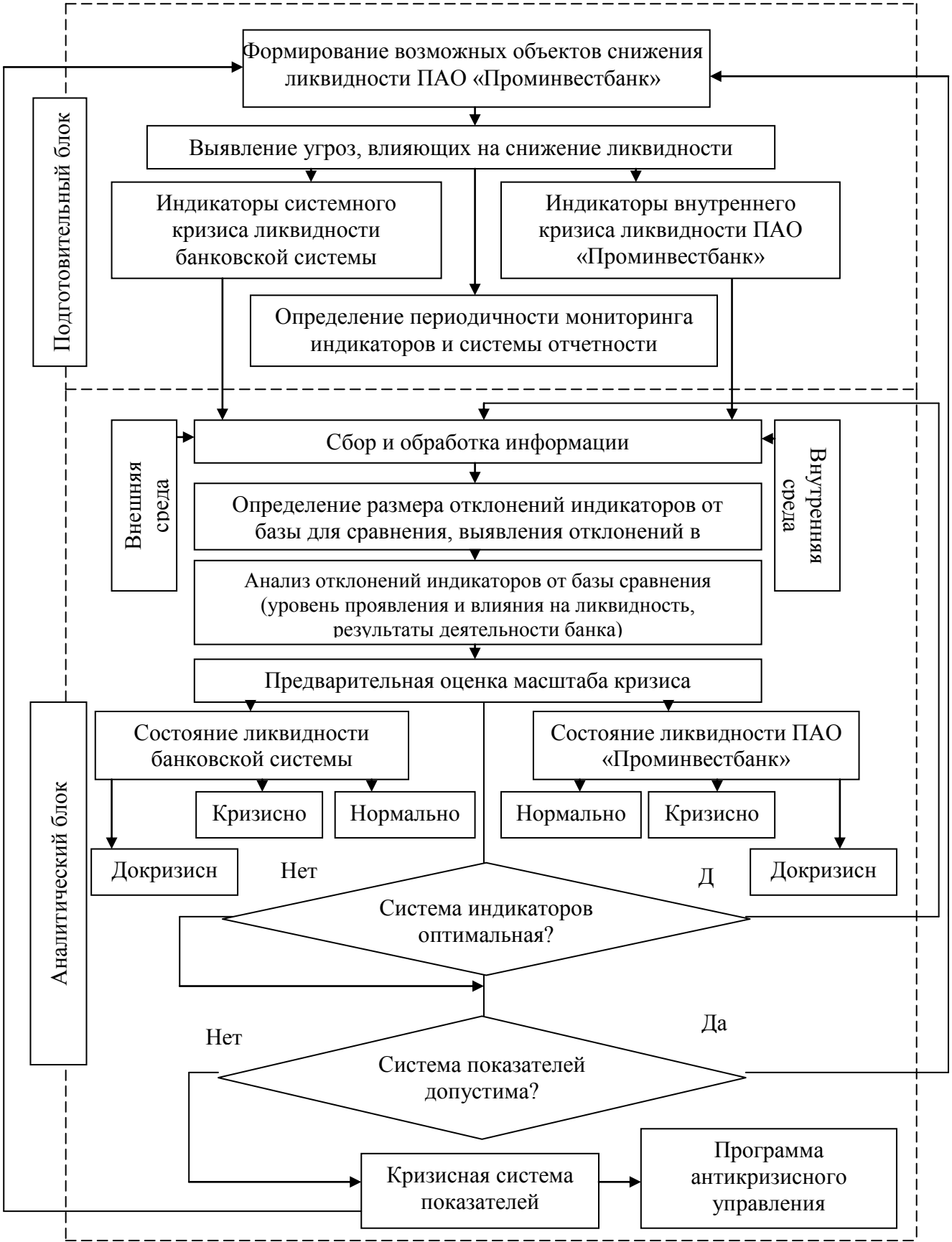


Рис. 3.8. Механизм управления ликвидностью ПАО «Проминвестбанк»

диагностики. Аналитический блок обеспечивает непосредственную оценку возможности наступления кризиса ликвидности по предварительно разработанной системе.

В основе механизма лежит мониторинг возможных объектов снижение ликвидности, к которым могут быть отнесены финансовые потоки и риск ликвидности в долгосрочном периоде с учетом действия внешних и внутренних факторов и текущей экономической ситуации в стране.

На втором этапе выявляются угрозы, которые влияют на уровень ликвидности ПАО «Проминвестбанк» и всей банковской системы. К угрозам кризиса ликвидности можно отнести несбалансированность активов и пассивов по срокам, несовершенное качество активов и пассивов, неблагоприятный имидж банка. Внимание целесообразно и уделить анализу динамики денежных потоков, состоянию ликвидности баланса в соответствии с требованиями регулятора и внутрибанковских регламентов.

Опыт банковской деятельности на современном этапе свидетельствует, что на состояние ликвидности банка влияют почти все аспекты его деятельности. Поскольку ранняя диагностика кризиса ликвидности должна быть оперативной, то необходимо избрать наиболее важные объекты для исследования угрозы внутрибанковского и системного кризиса ликвидности.

В процессе анализа факторов ликвидности внутренней среды основное внимание целесообразно уделять следующим объектам:

состоянию ресурсной базы с учетом стабильности, качества и масштаба деятельности банка;

состоянию активов банка через определение качества и уровня риска активов;

состоянию ликвидности баланса в соответствии с требованиями регулятора и внутрибанковских регламентов;

динамике денежных потоков;

эффективности деятельности.

Анализ внешних факторов необходимо формировать в соответствии с объектами «кризисного поля», по которым оценивается возможность ухудшения финансового состояния банка под воздействием системного кризиса ликвидности. К ним можно отнести состояние ресурсной базы банковской системы, состояние межбанковского кредитного рынка, состояние рынков капитала, финансовое состояние банков.

В соответствии с каждым параметром «кризисного поля» нужно разработать систему индикаторов угрозы возникновения кризиса ликвидности, которые могут быть как количественными (структурные и объемные), так и качественными. Правильно сформированная совокупность индикаторов кризиса ликвидности обеспечивает распознавание сигналов о существующих и потенциально возможных проблемах с ликвидностью. Своевременная нивелировка негативных тенденций и определяет эффективность антикризисного управления ликвидностью банка [64].

В процессе формирования системы индикаторов потенциальной угрозы кризиса ликвидности ПАО «Проминвестбанк» необходимо осуществить следующие мероприятия:

утвердить перечень индикаторов, динамику которых необходимо отслеживать в контексте антикризисного управления ликвидностью банка;

определить периодичность мониторинга показателей-индикаторов;

определить критические значения показателей-индикаторов;

построить информационную базу для расчета показателей-индикаторов;

определить состав ответственных органов, которые должны проводить мониторинг индикаторов;

формализовать систему отчетности результатов мониторинга индикаторов.

На основе эмпирических данных, полученных в процессе исследования кризиса ликвидности ПАО «Проминвестбанк» и банковской системы, и, учитывая разработанные системы индикаторов кризиса ликвидности в научных трудах [65-67], можно сформировать совокупность количественных индикаторов внутрибанковского кризиса ликвидности с учетом определенных объектов «кризисного поля» и условий ведения отечественного банковского бизнеса (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Система количественных индикаторов оценки внутрибанковского кризиса ликвидности [67]

Объекты «кризисного поля»	Индикаторы возможности наступления кризиса ликвидности в банке	Причины наступления кризиса ликвидности
1	2	3
Состояние ресурсной базы	динамика привлечения ресурсов в общем объеме и по отдельным составляющим	снижение ресурсной базы; отток депозитов
	показатели достаточности капитала банка	снижение показателя достаточности капитала
	структура ресурсной базы; показатель зависимости от заемных ресурсов	повышение уровня концентрации финансирования
	показатель уровня оседания денежных средств по текущим и срочным счетами клиентов; показатель средней длительности хранения средств	снижение стабильности ресурсной базы
Состояние активов	динамика объемов общих активов и отдельных составляющих	сокращение объема активных операций
	отношение высоколиквидных активов к общим активам; часть недоходных активов (наличные деньги в кассе) в структуре общих активов; часть активов, которые могут быть быстро проданы по приемлемой цене	уменьшение резервов ликвидности
	нормативы кредитного риска и инвестирования, структура активов	повышение концентрации активов

Продолжение табл. 3.4

1	2	3
	часть проблемных кредитов в структуре кредитного портфеля; отношение объема сформированных резервов под кредитные операции к общему объему кредитного портфеля; отношение резервов по операциям с ценными бумагами к общему объему инвестиционного портфелю; общий объем сформированных резервов по активным операциям к совокупному объему доходов; отношение общих начисленных доходов к совокупным активам	значительное снижение качества активов; снижение доходности активов
Состояние ликвидности банка	абсолютные показатели локальных и кумулятивных GAP (статический, динамический)	рост дефицита ликвидности
	динамика остатка средств на корреспондентском	ухудшение нормативных показателей
	счете банка в НБУ; показатель нормы обязательного резервирования; норматив мгновенной / текущей / краткосрочной ликвидности	ликвидности, снижения остатка на корреспондентском счете в НБУ
	относительные показатели локального GAP (статичный, динамический); коэффициент кумулятивного GAP (статичный, динамический); коэффициент достаточности запаса высоколиквидных активов/ ликвидных активов	ухудшение показателей ликвидности; превышение нормативных значений лимитов риска ликвидности
Динамика денежных потоков	динамика и структура поступлений денежных средств	сокращение объемов поступлений платежей
	динамика и структура оттока денежных средств	увеличение объема оттока денежных средств
	динамика дисбаланса отдельных платежей; показатель ликвидной позиции банка	рост дисбаланса платежей
Эффективность деятельности	динамика финансового результата; показатель рентабельности активов/ капитала	снижение рентабельности отдельных операций

Кроме количественных индикаторов, характеризуемых структурными и объемными показателями, в процессе осуществления РДКЛБ целесообразно использовать и качественные индикаторы, поскольку, они имеют высокий уровень влияния на ликвидность ПАО «Проминвестбанк». В их состав можно отнести снижение кредитного рейтинга банка, который определяется международными рейтинговыми агентствами, наличие случаев недобросовестной

конкуренции, появление негативной информации о деятельности банка в средствах массовой информации.

В период системных кризисов ликвидности наблюдается значительные нарушения в деятельности банков, в т.ч. и тех, которые имели достаточный запас ликвидности и высокий уровень финансовой устойчивости.

Таким образом, исследование влияния внешних факторов на ликвидность каждого банка является обязательным. Поэтому можно применять следующие индикаторы внешней среды (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Внешние индикаторы кризиса ликвидности [67]

Объект «кризисного поля»	Индикаторы возможности наступления кризиса ликвидности	Причины кризиса ликвидности
Ресурсная база банковской системы	динамика объема средств банков на корреспондентских счетах в НБУ	снижение остатков средств
	тенденции относительно спроса на рефинансирование НБУ	рост спроса и его несоответствие предложения
	динамика срочных депозитов физических и юридических лиц	отток средств из банковской системы
	сообщения в СМИ относительно состояния ликвидности в банковской системе	сообщение относительно ухудшения ликвидности банков
Состояние межбанковского кредитного рынка	динамика процентных ставок на внутреннем / внешнем рынке МБК	резкий рост процентных ставок
	динамика объема соглашений на внутреннем рынке МБК	значительное сокращение объема соглашений
Состояние рынков капитала	тенденции относительно изменения официальных ставок стран, с которыми банк имеет деловые отношения	рост официальных ставок
	динамика котировок на долговом рынке	снижение котировок
Финансовое состояние банка	возможность банка выполнять свои обязательства перед клиентами и контрагентами	нарушением системными банками условий РКО и невыполнение обязательств
	динамика случаев банкротства (ликвидации) или введения временной администрации в банки	количество случаев увеличивается
	показатели кредитного рейтинга отдельных банков-контрагентов	постепенное снижение кредитных рейтингов банков
	динамика использования объема кредитного лимита, установленного банком на банки-контрагенты	тенденция относительно сокращения сравнительно с предыдущим периодом

Совокупность индикаторов содержит количественные и качественные показатели, ухудшение которых свидетельствует о негативных тенденциях в банковской системе и сигнализируют о необходимости изменения поведения банков.

Мониторинг внешней и внутренней среды с учетом целей антикризисного управления ликвидностью в ПАО «Проминвестбанк» целесообразно осуществлять на ежедневной, еженедельной и ежемесячной основе. Периодичность анализа индикаторов зависит от уровня обновления информационной базы и целесообразности мониторинга индикаторов за определенные сроки. Проблемой является то, что некоторые показатели могут состоять из разносрочных компонент. При таких условиях целесообразно осуществлять мониторинг индикатора за более короткий период, при этом менее переменчивый компонент остается без изменений.

Информационную базу для расчета системы индикаторов целесообразно консолидировать в казначействе, поскольку данный орган осуществляет оперативное управление ликвидной позицией банка и отслеживает тенденции отечественных и международных финансовых рынков. Таким образом, для оперативности расчетов сигнальных показателей необходимо наладить систему информационных потоков из отдельных структурных единиц банка к казначейству.

Аналитический блок начинается со сбора и обработки информации. Казначейство банка на ежедневной основе осуществляет мониторинг основных индикаторов денежно-кредитного рынка и формирует аналитический материал относительно внутрибанковских индикаторов оценки кризиса ликвидности.

Расчет внутрибанковских индикаторов происходит с целью определения размера отклонений от базы сравнения или выявления

критических моментов в деятельности банка. Базой для сравнения индикаторов системного кризиса ликвидности является предыдущий период, который для каждого показателя отличается частотой оценки.

По результатам мониторинга внутренней и внешней среды анализируются отклонения индикаторов. Тенденция относительно роста негативных отклонений свидетельствует о постепенном развертывании кризиса ликвидности.

На следующем этапе осуществляется оценка масштаба кризиса ликвидности. Уровень отклонений индикаторов от сравнительной базы дает качественную оценку нарастания кризисных явлений в банке или в банковской системе. В соответствии с избранными критическими значениями индикаторов, которые формируются в контексте подготовительного блока РДКЛБ, масштаб кризиса в банке целесообразно распределять на стадии нормального, докризисного и кризисного состояния. О нормальном состоянии ликвидности банка свидетельствует позитивная тенденция индикаторов. Докризисное состояние характеризуется наличием негативных отклонений с допустимыми значениями, которые указывают на возможность развертывания кризиса ликвидности в будущем. Для преодоления потенциальной кризисной ситуации применяется механизм так называемого «управления за слабыми сигналами», что предусматривает разработку профилактических мер. О кризисном состоянии свидетельствует наличие критических значений за совокупностью индикаторов кризиса ликвидности.

Для облегчения процедуры антикризисного управления ликвидностью кризисное состояние необходимо распределять в зависимости от уровня критических значений отклонений индикаторов, которые должны устанавливаться для каждого банка индивидуально. С учетом зарубежного и отечественного опыта,

целесообразно распределять стадии кризиса на легкую, глубокую и катастрофическую.

Параллельно с определением масштаба кризиса ликвидности в банке, оценивается отдельно и состояние банковской системы. По результатам диагностики его распределяют в соответствии с направлениями - нормальное состояние, докризисное и системный кризис.

Таким образом, РДКЛБ является первичным инструментом в системе антикризисного управления ликвидностью банка. Применение РДКЛБ в практической деятельности дает возможность вовремя распознавать сигналы негативного влияния отдельных факторов на ликвидность банка и предупреждать потенциально возможны кризисные явления. Результативность проактивного антикризисного управления ликвидностью зависит и от адекватно избранного превентивного инструментария.

Для оценки риска ликвидности коммерческие банки наиболее часто используют ГЭП-анализ разрывов между активами и пассивами по срокам.

Следует заметить, что величина ГЭП - это лишь экспозиция к риску. Его значение не предоставляет достаточную информацию о самом риске (его величины). В связи с этим Базельский комитет рекомендует измерять риск в денежных единицах.

Для этого банки используют VaR- методологию, которая базируется на изменении (волатильности) рыночных параметров.

Value at Risk (VaR) - стоимость под риском - это выраженный в денежных единицах размер потерь (убытков), которые не превысят ожидаемые в данном периоде времени потери (убытки) с заданной вероятностью. То есть это сумма, выше которой банк не получает потери (убытков) в виде недополученного дохода или убытков от привлечения дорогих ресурсов [69 , с. 177]

Для перехода от ГЭПов к количественной оценке риска ликвидности в стоимостном выражении коммерческие банки используют параметрический VaR, который рассчитывается по параметрам, которые характеризуют динамический ряд по такой формуле:

$$VaR = \alpha \times \sigma \times \text{гэп} \times \sqrt{N}, \quad (3.2)$$

где α - квантиль доверительного интервала;

σ – волатильность;

гэп - величина разрывов между активами и пассивами;

N - период прогноза.

Поскольку данное распределение близко к нормальному распределению в соответствии с рекомендациями Базельского комитета, квантиль берется для вероятности 99 % - 2,326 (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Квантиль доверительного интервала для нормального распределения

Вероятность %	95,0	97,5	99,0	99,99
Квантиль	1,645	1,960	2,326	3,715

Волатильность является финансовым показателем, который характеризует тенденцию рыночной цены (или дохода), который изменяться со временем.

Для расчета среднегодовой волатильности воспользуемся следующей формулой расчета:

$$\sigma = \frac{\sigma SD}{\sqrt{P}}, \quad (3.3)$$

где σ - среднегодовая волатильность;

P – временной период в годах;

σSD - стоимость актива.

Для расчета среднегодовой волатильности используем данные самых рискованных активов, которые есть в распоряжении ПАО «Проминвестбанк». Активов со стопроцентным риском в наличии банка нет, однако в портфеле банка есть активы с риском в 50 %, среди них выделяют средства в других банках, кредиты и задолженность клиентов и другие финансовые активы (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Рисковые активы ПАО «Проминвестбанк» состоянием на 2011 - 2013 года и их прогноз на 2014 год, тыс. грн.

Показатель	2011	2012	2013	Прогноз на 2014 год
Средства в других банках	159730	47298	51632	66 528 000
Кредиты и задолженность клиентов	26316217	26645645	28054619	355 050 000
Другие финансовые активы	369893	339357	213928	350 124 000
Всего	26 845 840	27 032 300	28 320 179	771 702 000

Сделан прогноз вероятного объема рисковых активов ПАО «Проминвестбанк» на 2014 год с помощью построения линий тренда для каждого вида актива банка.

Для прогноза объема средств в других банках была построена полиномиальная линия тренда в Microsoft Excel на 1 период. Таким образом, в 2014 году данный вид активов в ПАО «Проминвестбанк» будет составлять 66 528 000 тыс. грн. (рис.3.9).

Кредиты и задолженность клиентов в 2011-2013 годах имели наибольший удельный вес из рискованных активов банка, их объем, прогнозируемый на 2014 год с помощью построения линейной линии тренда, составил 355 050 000 тыс. грн. (рис. 3.10).

Другие финансовые активы в портфеле ПАО «Проминвестбанк» имели непостоянный характер в течение анализируемого периода. С помощью построения логарифмической линии тренда определенно, что в 2014 году. будет составлять 640 000 тыс. грн. (рис. 3.11).

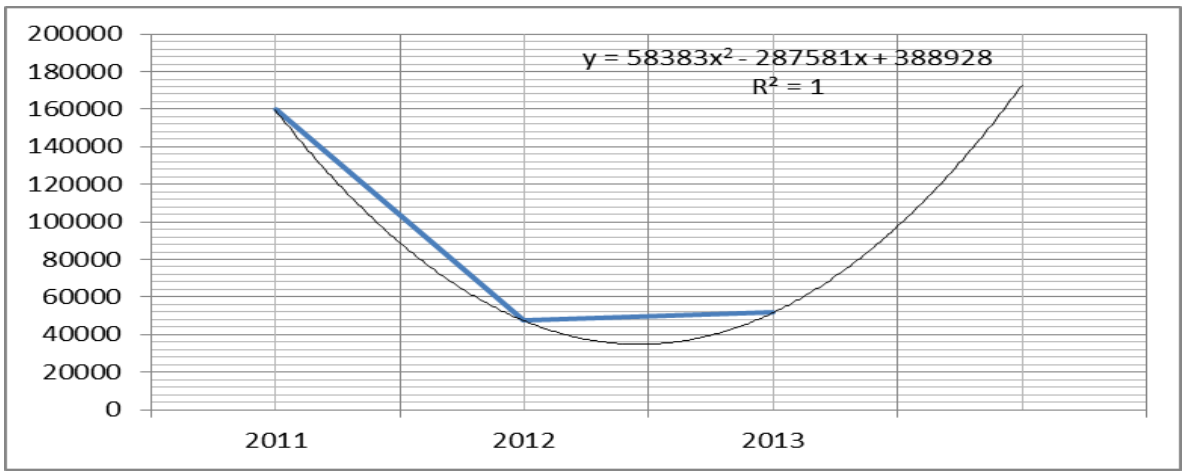


Рис. 3.9. Прогноз средств в других банках ПАО «Проминвестбанк» на 2014 год с помощью полиномиальной функции

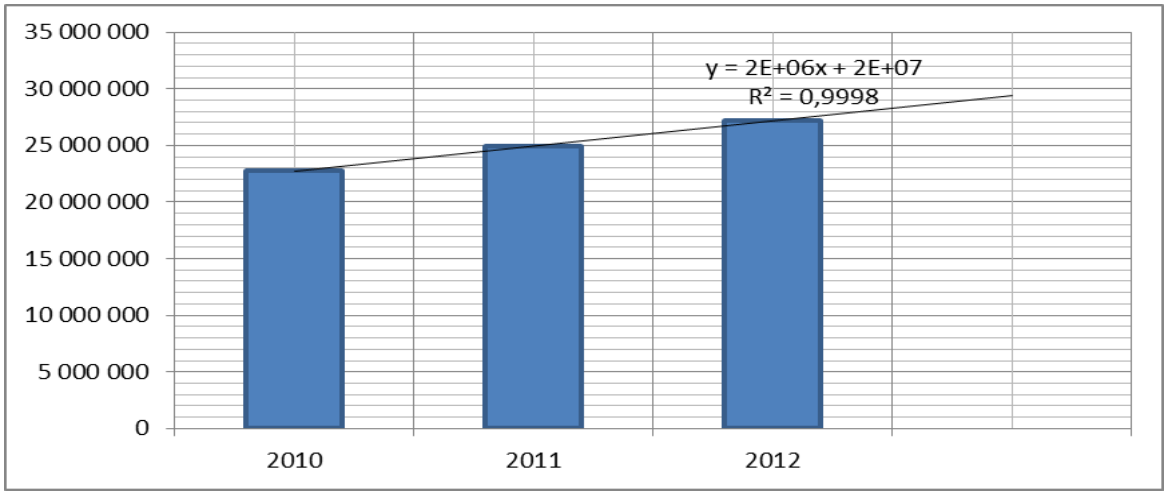


Рис.3.10. Прогноз кредитов и задолженности клиентов ПАО «Проминвестбанк» на 2014 год с помощью линейной функции

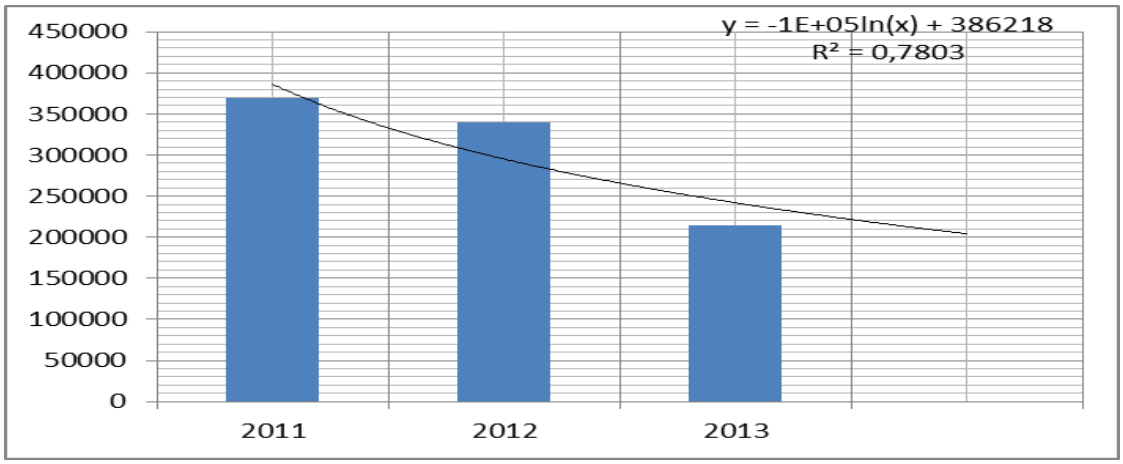


Рис. 3.11. Прогноз других финансовых активов ПАО «Проминвестбанк» на 2014 год с помощью логарифмической функции

Таким образом, объем рисковых активов со степенью риска 50 % в 2014 году прогнозируется около 350 124 000 тыс. грн.

Для расчета среднегодовой волатильности необходимо рассчитать абсолютное отклонение объемов средств в других банках, кредитов и задолженности активов и других финансовых активов за 2012 и 2013 годах. (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Исходные данные и расчет среднегодовой волатильности

Показатель	2014	Прогноз на 2014 год	Абс. отклонение	Среднегодовая волатильность	Среднедневная волатильность
Средства в других банках	66 528 000	66 476 368	263 795	66 528 000	4 187 618
Кредиты и задолженность клиентов	355 050 000	326 995 381	1 297 601	355 050 000	20 598 773
Другие финансовые активы	350 124 000	349 910 072	1 388 532	350 124 000	22 042 263
Всего	771 702 000	743 381 821	2 949 928	771 702 000	11 706

Следовательно, среднегодовая волатильности на 2014 год прогнозируется 771 702 000 тыс. грн.

Временный горизонт расчета, который равняется периоду содержания рисковых активов, или реального срока их реализации без существенных потерь. Базельский комитет по банковскому надзору устанавливает временной горизонт в размере 10 дней.

VaR для рисковых активов ПАО «Проминвестбанк» на 2014 год представлен в табл. 3.8.

Таблица 3.8

VaR для рисковых активов ПАО «Проминвестбанк» на 2014 год, тыс. грн.

Показатель	VaR
Средства в других банках	267 032 567
Кредиты и задолженность клиентов	8 169 774 646
Другие финансовые активы	118 199 754
Всего	8 555 006 967

Следовательно, можно сделать вывод, что при содержании средств в других банках ПАО «Проминвестбанк» не сможет потерять за 10 дней больше, чем 267 032 567 тыс. грн., кредитов и задолженности клиентов – 8 169 774 646 тыс. грн., других финансовых активов – 118 199 754 тыс. грн.

При содержании этих трех видов активов банк может потерять максимум 8 555 006 967 тыс. грн.

Таким образом, ПАО «Проминвестбанк» использует централизованную систему управления риском ликвидности, когда отдельные операции консолидируется на уровне Главного офиса банка. Следовательно, анализ риска ликвидности осуществляется на постоянной основе на уровне банка в целом.

Оценка рисков ПАО «Проминвестбанк» осуществляется с помощью методов, отражающих как предполагаемые убытки, которые, вероятно, возникают в ходе обычной операционной деятельности, так и непредвиденные убытки, которые являются оценкой крупнейших потенциальных убытков на основе статистических моделей. В моделях используются значения вероятностей, полученные из прошлого опыта и скорректированные с учетом экономической среды.

Мониторинг и контроль рисков преимущественно осуществляется па основе лимитов, установленных ПАО «Проминвестбанк». Эти лимиты отражают бизнес-стратегию и рыночную среду банка, а также уровень риска, который банк готов принять.

Для всех уровней управления ПАО «Проминвестбанк» составляются и распространяются специальные отчеты о рисках в целях обеспечения доступа всех подразделений банка к детальной, необходимой и актуализированной информации.

Применение метода показателей ликвидности для управления ликвидностью в целом малоэффективным, поскольку, анализируя

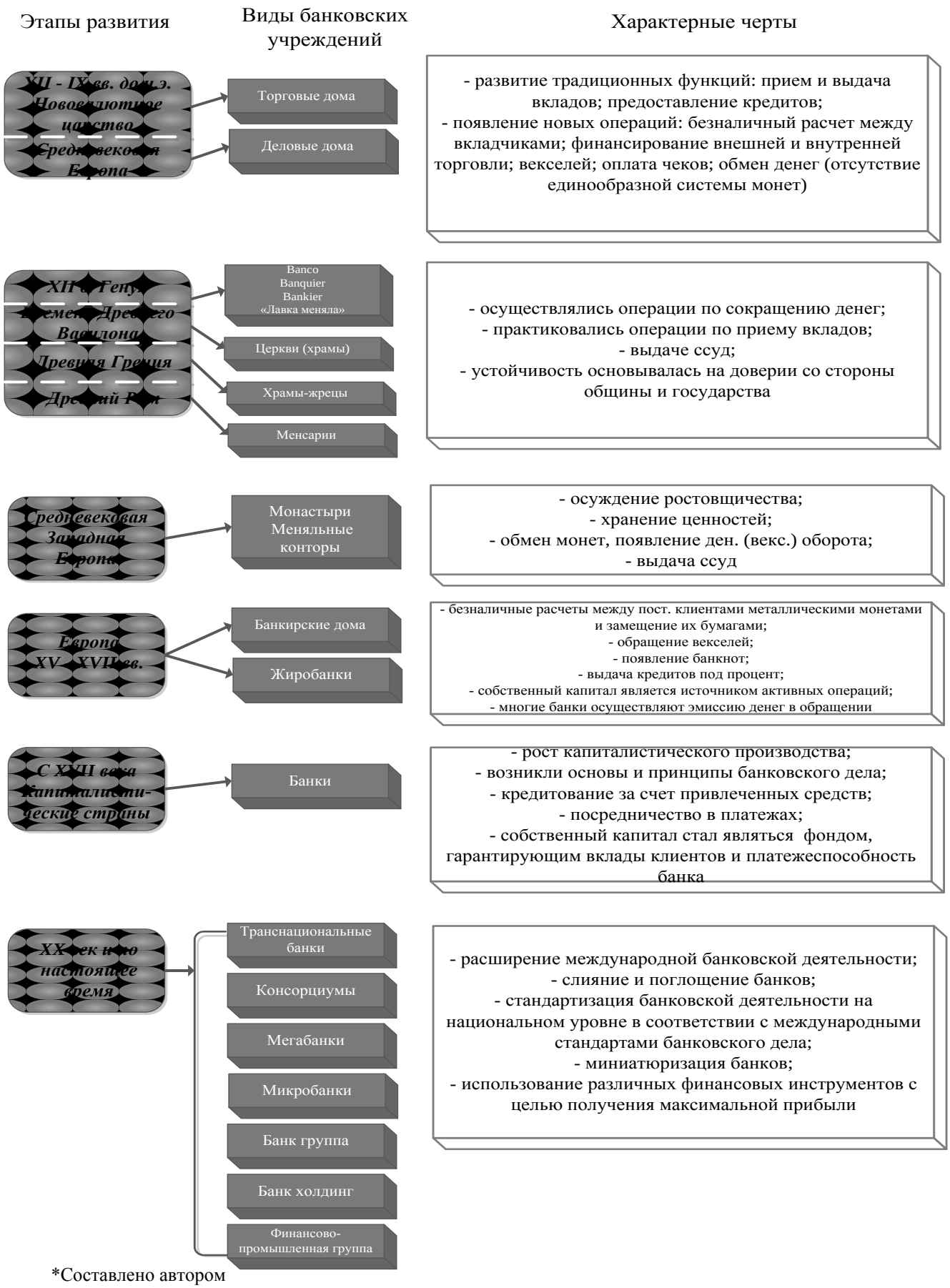
отдельные коэффициенты и общие коэффициенты, не всегда можно точно оценить ситуацию, которая сложилась на тот или иной момент. Метод показателей дает возможность определить соотношение различных составляющих структуры баланса, однако только факторный анализ дает представление о влиянии тех или иных факторов на конечный результат, и только после его проведения специалисты банка могут принять соответствующие меры по управлению ликвидностью.

3.8. Управление активами и пассивами банковских институтов в условиях глобализации экономических процессов

Банковские институты играют значительную роль в экономике страны. Сектор финансовых услуг является важным фактором экономического роста страны и благосостояния населения. Финансовые рынки влияют на экономическую деятельность всех субъектов хозяйствования. Хорошо развитые, плавно работающие финансовые рынки играют важную роль в содействии здоровой и эффективной экономики.

Исследования этого направления отражаются в работах Васюренко А.В., Дзюблюка О.В., Мирончук В.М., Мороз А.М., Гуцал И.С., Довгань Ж., Кулакова А.Е., Савлук М., Синки Дж. Ф., Лаврушина О.И. и других.

На сегодняшний день банки занимают очень важное место в экономических отношениях. Но прежде чем занять эту нишу, они прошли долгий путь становления и развития [70]. История развития банковского дела, виды банковских учреждений и характерные черты этапов становления отражены на рис. 3.12 [71-79].



*Составлено автором

Рис. 3.12. Этапы становления банковского дела

Понятие «банк» изучалось долгое время многими учеными. Ученые расходятся во мнениях по этому вопросу, то есть имеют разные трактовки. Одни определяют понятие "банк" через понятие "банковская деятельность", обращая внимание при этом на операции, которые осуществляют банковские учреждения, другие представляют понятие "банк" путем его специального статуса, который связан со специфическим товаром - деньгами, с которыми имеет дело банк. Некоторые считают банк "предприятием", а некоторые "коммерческим учреждением".

Так, А.А. Селиванов [80] утверждал, что понятие "банк" еще не получило необходимой определенности и четкого понимания в юридической литературе. Это и не удивляет, ведь коммерческие банки Украины, равно как и других стран постсоветского пространства, существуют недолгое время (с 1991 г.). Поэтому в специализированной литературе понятие "банк" имеет различное, а не единое определение термина.

В.И. Колесников и Л.П. Кроливецкая [81] банк трактуют как организацию, которая создана для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности, а А.И. Лаврушин [82] банк рассматривает не как учреждение, а вообще как предприятие, осуществляющее регулирование платежного оборота в наличной и безналичной формах. В то же время А.А. Качан считает, что коммерческий банк с абсолютной уверенностью можно назвать коммерческим учреждением.

Проведя анализ всевозможных научных трудов можно сказать, что ученые расходятся во мнениях по этому вопросу, то есть имеют разные трактовки. Одни определяют понятие "банк" через понятие "банковская деятельность", обращая внимание при этом на операции, которые осуществляют банковские учреждения, другие представляют понятие "банк" путем его специального статуса, который связан со

специфическим товаром - деньгами, с которыми имеет дело банк. Некоторые считают банк "предприятием", а некоторые "коммерческим учреждением".

Понятие «банк» имеет и экономическое, и юридическое значение. Изучая юридическое содержание, банк, по определению закона Украины «О банках и банковской деятельности» в редакции от 20 марта 1991, - это «кредитная организация, имеющая исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц».

Рассматривая определение с экономической точки зрения, имеем следующую мысль: «коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название финансовых посредников. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Банки создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Так, принимая вклады клиентов, коммерческий банк создает новое обязательство - депозит, а выдавая ссуду - новое требование к заемщику. Этот процесс создания новых обязательств составляет сущность финансового посредничества. Эта трансформация позволяет преодолеть сложности прямого контакта вкладчиков и заемщиков, возникающие из-за несовпадения предлагаемых и требуемых сумм, их сроков, доходности, и т.д.» [83].

Использование и выделение терминов «банк» и «коммерческий банк» возникло при создании двухуровневой банковской системы: центрального банка – главного государственного банка страны и коммерческих банков, выполняющих широкий круг банковских операций с целью получения прибыли. Таким образом, применение в нормативно – правовых актах центральных банков стран и трудах ученых и практиков терминологии «банк» и «коммерческий банк» имеет одинаковое смысловое значение (смысловую нагрузку), если речь ведется о банках второго уровня банковской системы.

Анализ развития банковской деятельности дает основания автору ввести новое понятие вида банковского учреждения как банковский институт, который сформировался в ходе динамичной трансформации простейших форм организаций для обмена денег, сохранности средств и выдачи ссуд заинтересованным лицам, к полноценным универсальным международным финансовым институтам.

Дуглас Норт в рамках современного институционализма трактовал институт как правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. Институт в переводе с латинского языка institutum - это установление, учреждение. В Большом экономическом словаре Борисов А.Б. представляет институт как организацию, осуществляющую определенный вид деятельности.

Основываясь на классиков институционализма коммерческий банк можно представить как институт, который функционирует согласно установленным правилам действующего законодательства и нормативно – правовых актов центрального банка страны, ежедневно осуществляется мониторинг его деятельности как внутренними, так и внешними органами надзора, что не происходит ни с какими другими видами предприятий (ежесекундное отражение всех операций) и подтверждает их важность и значимость для стабильного развития

экономики всей страны.

Банковский институт – это совокупность механизмов, обеспечивающих выполнение всех правил, требований, технологию всех видов операций ответственными исполнителями, что позволяет осуществлять банковскую деятельность, мобилизуя значительные капиталы, распределяя и перераспределяя их по различным сферам и отраслям экономики.

Таким образом, автор вводит новое определение банковского института как универсального финансового института, обладающего существенной ресурсной базой, значительными денежными потоками на национальном и международном рынке денег и капиталов, многообразными финансовыми инструментами в целях получения максимальной прибыли и всеми необходимыми механизмами для реализации интересов всех хозяйствующих субъектов, населения и государства в целом.

При создании единого экономического пространства в процессе международной экономической интеграции рассмотрение деятельности коммерческого банка исключительно как предприятия, которое осуществляет определенные банковские операции, не раскрывает полностью его специфику, возможности и проблемы функционирования в современных условиях развития национальной экономики любой страны мира.

Банковские институты являются эффективными инструментами регулирования экономики как на национальном, так и на международном уровне, обеспечивая условия благоприятного инвестиционного климата при перераспределении денежных потоков в условиях расширения международной банковской деятельности. Поэтому все страны должны стандартизировать банковскую деятельность на национальном уровне в соответствии с международными стандартами банковского дела, чтобы быть

конкурентоспособными в мировом экономическом пространстве.

С внедрением новых механизмов и финансовых инструментов банковскими институтами на национальном и международном уровне увеличиваются риски банковской деятельности и усложняется степень их своевременного выявления и минимизации. В условиях повышенной волатильности финансовых рынков, глобализации экономических процессов перед банковскими институтами встает основная задача – создание стабильной банковской системы, в которой каждый отдельный банк будет эффективно управлять всеми денежными потоками, циркулирующими в нем. Поскольку отличие коммерческого банка от любого другого вида предприятия заключается в том, что все финансовые инструменты, действие которых распространяется в настоящем, прошлом и будущем, находят отражение (учитываются) в активах, пассивах и внебалансе, управление денежными потоками банковского института должно включать в себя организационную систему управления активами, пассивами и внебалансовыми требованиями и обязательствами. Ведь внебалансовые требования и обязательства – это активы и обязательства (покупка – продажа определенной валюты по деривативам, доходы или убытки), которые банковский институт получит или соответственно оплатит в будущем. Совокупность всех финансовых инструментов банковского института представлена на рис. 3.13.

В условиях доминирующей современной тенденции мирового развития при формировании оптимальной структуры активов и пассивов коммерческие банки в целях достижения своей основной цели – получения максимальной прибыли – должны использовать все существующие в мировой практике финансовые инструменты и технологии, обеспечивающие не только интересы отдельных акционеров банка, но и соблюдение прав и интересов всех лиц,



Рис. 3.13. Финансовые инструменты банковских институтов

участвующих в деятельности банка. Формирование и управление такой структурой активов и пассивов банковского института в условиях глобализации должно включать все усовершенствованные методы минимизации рисков банковской деятельности с учетом не только рисков, возникающих на национальном уровне, но и международной финансово – кредитной системы.

В большом экономическом и финансово-кредитном словарях, дается следующее определение: «активы банка - накопленные в течение деятельности банка ресурсы, которые в будущем дают экономическую выгоду и способствуют притоку денежных средств в банковское учреждение» [84;85]. Как видим, этот подход отождествляет активы банка с имеющимися у него ресурсами. Из этого определения не понятна структура активов и цель их формирования.

А. Островская определяет понятие «активы банка» следующим образом: «... средства собственного капитала банка и средства вкладчиков, размещенные с целью получения прибыли. В активы банка входят: кассовая наличность, ссуды, инвестиции, ценные бумаги, недвижимость и другие объекты собственности, имеющие денежную оценку. Активы банка отражаются в активе бухгалтерского баланса банка» [86]. Преимуществом данного определения, по мнению автора, является то, что в нем уже указывается как структура активов, так и цели их формирования. И все же оно не является совершенным по следующим причинам. Во-первых, активы – это не средства собственного капитала и средства вкладчиков, которые представляют собой источники средств, накопленные ресурсы банком. Во-вторых, банк разделяет свои источники средств не только на капитал и средства вкладчиков, но и на собственные средства, привлеченные - депозиты и текущие счета, заемные - кредиты и облигации. В-третьих, источники средств

размещают в активы не только с целью получения максимальной прибыли, но и с целью обеспечения хозяйственной деятельности банка и ликвидности [87].

Проведение активных операций банками возможно только при наличии достаточных средств в необходимом объеме и при условии нужных сроков. Пассивы банков - часть бухгалтерского баланса, отражающего в денежном выражении источники образования средств банка. В экономическом словаре Н. Сухарева указано, что пассив - одна из двух сторон бухгалтерского баланса; показывает источники средств по их составу, целевому назначению и принадлежности. Другой словарь дает следующее определение: пассивы банка - операции, благодаря которым банки формируют свои ресурсы в виде собственных, привлеченных и эмитированных средств для проведения кредитных и других активных операций [88]. Мы считаем, что в этом определении выражение «эмитированные средства» использовано нецелесообразно, так как они охватывают лишь эмиссию собственных долговых ценных бумаг - облигации. Правильнее использовать заимствованные средства, включающие в себя кредиты и облигации. Ресурсы коммерческих банков формируются путем привлечения средств в форме вкладов на определенный период и на текущий счет, эмиссии кредитных денег, акцептно-авальных операций, наличных вкладов [89]. Выражение Иода Е.В. и Унаняна И.Р. можно дополнить собственными средствами банков в виде регулятивного капитала и заемными средствами. Также непонятна разница природы и экономической сути «средств в форме вкладов на определенный период и наличных вкладов».

Автор уточняет определение пассивы банковского института и представляет их как совокупность собственных, привлеченных и заемных средств банка, а также финансовых инструментов, используемых при проведении политики коммерческого банка.

Ресурсы классифицируются на собственные, привлеченные и заемные.

Собственные ресурсы представлены регулятивным капиталом коммерческого банка. Основная функция собственного капитала - защитная, это и покрытие убытков от деятельности, и страхование интересов кредиторов и вкладчиков. Второстепенная функция основана на обеспечение оперативной деятельности банка.

Около 85-90% пассивов занимают привлеченные и заимствованные ресурсы. Поэтому они характеризуются широким спектром форм и видов.

Привлеченные ресурсы банков имеют две основные юридическо-правовые формы - депозитную и краткосрочных банковских ресурсов.

Заемные ресурсы аналогично привлеченным имеют две формы: кредиты, полученные от других банков (в том числе НБУ), и средства, привлеченные на условиях субординированного долга в виде депозитов, кредитов, эмиссии долговых ценных бумаг.

Перечисленные финансовые инструменты требуют рационального управления.

Управление активами и пассивами в коммерческих банках (ALM) осуществляется с помощью различных инструментов управления, предназначенных для минимизации воздействия рисков на банки, следовательно, потери прибыли и стоимости банков.

Управление активами и пассивами в коммерческом банке включает в себя все области, связанные с банковскими операциями - кредиты, депозиты, портфельные инвестиции, управление капиталом и другое [90]. С целью эффективного управления банковским институтом для получения максимальной прибыли при сохранении надежности необходимо анализировать, контролировать и управлять всеми денежными потоками банка, по которым отток и приток

средств возможен как в настоящем, так и в будущем. Автор предлагает в систему управления активами и пассивами банка включать также управление операциями, которые отражаются как внебалансовые требования и обязательства. В противном случае банк не может рассчитать достоверно возможные потери при наступлении определенных рисков по операциям, которые учитываются на внебалансе, что может дестабилизировать работу банка. Контекстная диаграмма модели управления активами, пассивами, внебалансовыми требованиями и обязательствами коммерческого банка и диаграмма декомпозиции процесса управления активами, пассивами, внебалансовыми требованиями и обязательствами коммерческого банка представлены на рис. 3.14 и 3.15.

В настоящее время существуют три способа стратегий управления активами и пассивами в коммерческих банках:

1. Стратегия управления активами (AMS) - стратегия по осуществлению контроля средств, поступающих через операции кредитования / распределения кредитов и процентных ставок.

2. Стратегия управления пассивами (LMS) - контроль источников средств и мониторинга стоимости депозитных и недепозитных обязательств - контроль цен, процентных ставок.

3. Стратегия управления финансами (FMS) - это более сбалансированный подход, который включает в себя как AMS и LMS стратегии [91].

Основными задачами стратегии управления финансами (FMS) являются:

- контроль объема доходов или стоимость активов и обязательств для достижения целей банка;

- координация управления активами и пассивами в качестве средства достижения максимальной положительной разницы между доходами и затратами, и минимизации рисков;



*Составлено автором

Рис. 3.14. Контекстная диаграмма модели управления активами и пассивами коммерческого банка

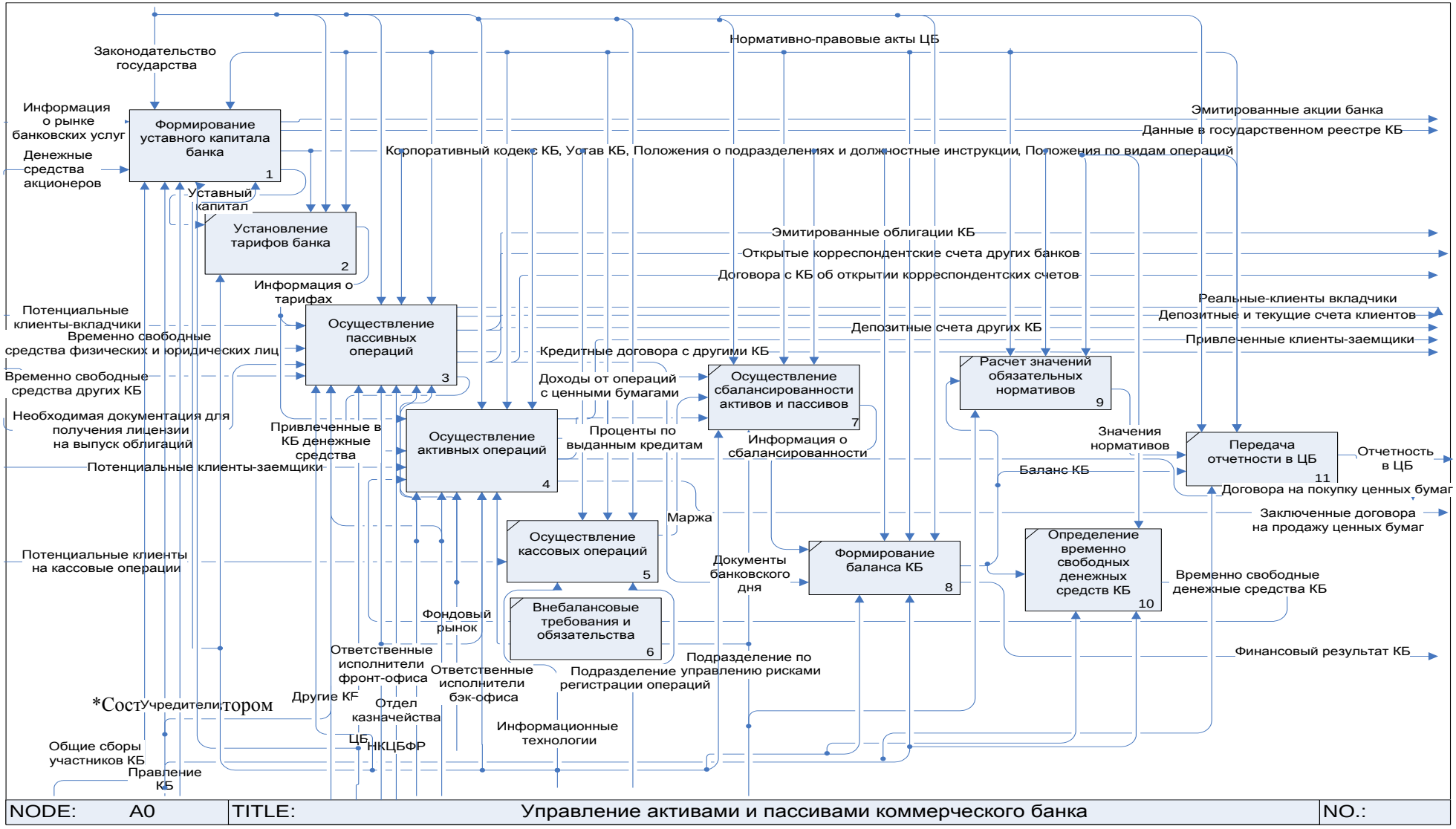


Рис. 3.15. Диаграмма декомпозиции процесса «Управление активами и пассивами коммерческого банка»

- максимизация прибыли и минимизация издержек от поставок услуг;

- управление процентным риском и хеджирование. Процентный риск является серьезной проблемой, с которой сталкиваются банки в своей стратегии ALM [92].

Процентная ставка определяется рыночными силами при взаимодействии с объемом спроса и предложениями заемных средств.

Колебания рыночной процентной ставки приводит к двум видам риска в банках - риск изменения цены и реинвестировании рисков.

Управление активами и пассивами (ALM) играет важную роль в деятельности банковского института. Управление ликвидностью и балансом имеют решающее значение для существования и осуществления деятельности, операций коммерческого банка.

В последнее время, даже крупные транснациональные финансовые институты находились в глубоком кризисе ликвидности и остро нуждались во внешнем вмешательстве. Практическая значимость управления активами и пассивами и управления ликвидностью были несколько занижены. Регулирующие органы и наблюдатели отмечают, что даже хорошо зарекомендовавшие себя банки не смогли найти выход из глубокого кризиса ликвидности. Это привело к принятию новых мер, необходимых для обеспечения надежной системы управления банком. Следовательно, разрабатываются новые методы эффективного управления, а в некоторых регионах создаются органы, осуществляющие контроль за управлением активами и пассивами и управлением ликвидностью.

Важно исследовать основные принципы управления активами и пассивами, новые тенденции, и важность использования аналитической структуры и, пути решения возникающих нормативных и управленческих вопросов и проблем в этой области.

Важными аспектами для обеспечения надежности банка являются риски ликвидности и рыночные риски. Риск ликвидности

определяется как риск, который не достиг ожидаемых и неожидаемых текущих и будущих потоков денежных средств и эффективной залоговой потребности. Рыночный риск в целом состоит из процентного риска и валютного риска [93].

Основное внимание в управлении активами и пассивами - управление балансовым риском, функция ALM стремится сосредоточить внимание на балансе рентабельности при управлении рисками, а также в увеличении рентабельности.

Различные направления бизнеса и финансовых продуктов, предлагаемых в границах одного банка, всегда имеют общую точку соприкосновения в банке, так как подразделения казначейства и управление активами и пассивами несут ответственность за управлением движения денежных средств в коммерческом банке. С экономической точки зрения, финансовые институты являются важнейшими посредниками, которые создают и поглощают ликвидность в финансовой системе. Финансовые ресурсы подвергаются трансформации сроков погашения, так как они циркулируют в банке. Трансформация сроков погашения влияет на рыночный спрос и предложение, политику и потребности коммерческих банков и рынка сегментов. Процесс погашения требований и обязательств неизбежно приводит к значительному риску расхождения в сроках погашения, риску изменения процентных ставок, а также валютному риску, помимо кредитного риска. Основные функции ALM и ликвидности управления рисками позволит банкам управлять и снижать риски до допустимого уровня. Банковские институты все больше склоняются к осуществлению подобного процесса и стремятся использовать оптимальные средства [94].

Очень важна роль и уровень организации Комитета по управлению активами и пассивами (ALCO) в процессе управления.

Статический GAP (разрыв): функция ALM учитывает активы со

сроком погашения в краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный период времени и стремится сбалансировать его по отношению к обязательствам со сроком погашения через кратко-, средне- и долгосрочные периоды времени.

Продолжительный GAP: продолжительность рассматривается как мера чувствительности процентной ставки. Мера "протяженности" портфеля или дисконтированных денежных потоков из актива (или обязательства) - это «обычная практика», чтобы измерить длительность портфеля для другого типа продукта, а также общий уровень портфеля.

Разрыв в динамике: необходимо рассчитать и смоделировать будущие позиции разрыва для предполагаемых объемов бизнеса и опционов (например, предоплаты) [95].

Банки, как правило, опираются на определенные меры по оценке и управлению чувствительностью процентной ставки. Функция ALM стремится контролировать чувствительность процентной ставки путем создания так называемых отчетов процентных ставок, которые обеспечивают денежный поток на основе переоценки профиля и частоты процентных ставок активов и обязательств.

Модифицированная дюрация направлена на измерение чистой приведенной стоимости кредитного портфеля (или просто цена облигации) при различных условиях процентных ставок. Полученные результаты помогают определить модифицированную дюрацию или просто чувствительность риска изменения процентных ставок в балансе.

Банки уделяют большое значение для оценки влияния изменений процентных ставок на новый бизнес, изменения в пролонгации кредитов/депозитов на чистый процентный доход. Данные Декларации о доходах, которые позволяют сравнить чистый процентный доход при различных сценариях, необходимы в оценке

влияния умеренных изменений на рынке и потрясений на прибылях и убытках, а также балансе.

Функция ликвидности будет включать в себя план ликвидности на случай непредвиденных обстоятельств, буферы ликвидных активов и формировании политики в отношении ликвидности и ограничения в гармонии с уровнем риска, если управление является приемлемым и управляемым [96].

Функция отчетности ALCO имеет решающее значение для функции ALM и служит рассматривающим и утверждающим органом по нескольким ключевым решениям, включая структуру баланса, анализ, коэффициенты достаточности капитала и, прежде всего, проактивное управление балансом.

Механизм трансфертного ценообразования (FTP) является частью процесса управления активами и пассивами (ALM). FTP позволяет обеспечить разграничение между рыночным риском и кредитным риском передачи соответствующей стоимости денежных средств соответствующим владельцам риска.

В настоящее время применяются не только базовые FTP, но и дополнения FTP, такие как премия за ликвидность и подобные корректировки. Банки используют основой для премии за ликвидность результат улучшения процесса и повышения нормативного интереса:

1. Движение денежных средств: важный аспект ALM - прогнозирование и производство будущих денежных средств на основе исторических данных. Проверенный временем денежный поток способен моделировать широкий спектр финансовых продуктов и предоставляет широкие возможности моделирования, гибкости, чтобы определить кривые доходности и даже связать графики платежей и графики переоценки уровня движения денежных средств.

2. Единая модель данных: помогает широко использовать данные для широкого круга аналитики. Это особенно полезно, учитывая, что в масштабах банка данные при детальном рассмотрении, хранятся в аналитических приложениях. Это сможет облегчить весь спектр финансовых аналитических приложений, в том числе ALM, FTP, рентабельность, нормативный и экономический капитал, планирование баланса на интегрированной единой модели данных.

3. Рыночные ставки и экономические сценарии: определяют внешние экономические показатели, а также сценарии скорости и движения прогноза курса. Поддержка для быстрой разработки альтернативных прогнозов и стресс тестирования баланса в альтернативных условиях.

4. Детерминированный и стохастический анализ: существуют два подхода для прогнозов ALM.

В детерминированном подходе – осуществление предположений об изменениях процентных ставок и прогнозирование процентных ставок, и курса валют для разных сценариев.

В стохастическом подходе - ставки прогнозирования моделируются с помощью метода моделирования. Рамки моделирования дополнительно позволяют рассмотреть влияние стратегий хеджирования в прогнозировании.

5. Поведение моделирования: одного «договорного поведения» не достаточно при моделировании баланса. Это необходимо принять во внимание для того, чтобы прогнозы денежных потоков были более надежными [97].

Кроме того, можно разработать модель для поведения тенденций, используя некоторые дополнительные компоненты инфраструктуры.

Во многих странах управление риском ликвидности и его влияние на ALM и средства трансфертного ценообразования играет важную роль. Различные виды рисков и их воздействие способствовали финансовому кризису ликвидности и оказали влияние на закрытие банков.

Новая нормативно - правовая база должна способствовать повышению надежности коммерческих банков и включать в себя сценарии и предположения, усовершенствованные и новые руководящие принципы для буферов ликвидности, представляемые банками. Усовершенствованный подход делает упор не только на том, как данный подход работает в одном банке, но все больше и больше заинтересованность в соблюдении потенциальных системных рисках и концентрации ликвидности для того, чтобы предвидеть события риска.

Рамочные последствия управления ликвидностью в FTP во многих банках включают премию за ликвидность на базе FTP.

Решение FTP обеспечивает непревзойденную гибкость при расчете и назначении премии за ликвидность, основы риска и других дополнений FTP. Это означает, что, несмотря на затраты, связанные с увеличением ликвидности, есть некоторые резервы ликвидности для длительных и устойчивых сценариев развития риска. Рамки ликвидности требуют, чтобы банки имели надежный ALM риск и риск ликвидности.

Пересмотренные правила капитала направлены на решение ликвидности в краткосрочной и долгосрочной перспективе, и требуют от банков располагать достаточным капиталом, чтобы выдержать 30-дневный сценарий риска.

Стресс-тестирование на периодической основе имеет решающее значение для установления уровней отказоустойчивости и моделирования мер эффективности по исправлению положения в

случае кризиса. Решение по управлению риском ликвидности осуществляет планирование баланса при различных сценариях и предположениях. Это позволяет повторно провести проверки планов действий в чрезвычайных ситуациях ликвидности. Важная часть стресс - тестирования - обеспечение и осуществление методов тестирования буфера ликвидности при стрессовых условиях, что позволяет банку визуально прибегнут к буферам ликвидных активов и применить планирование на случай чрезвычайных ситуаций ликвидности [98-100].

Следует отметить, что надежное управление активами и пассивами в конечном итоге становится основой для комплексного планирования баланса.

Банки все чаще проводят оценку рисков активов и требований к капиталу, чтобы сосредоточиться на максимизации доходности при оптимизации требований к капиталу. Руководство банка хотело бы быть уверенным, что планирование капитала и ALM команд, заинтересованных в каждом направление бизнеса, могут оценить стоимость капитала, необходимого для соответствующих сфер деятельности.

Планирование помогает удовлетворить потребность в расширении ALM доходов. Прогнозы и баланс проекции в деятельности корпоративного планирования осуществляет полную картину прогнозов по всему банку. Интеграция решений по планированию риска и рамки управления производительностью является важной вехой в этом направлении.

Управление активами и пассивами является продолжительным процессом разработки, мониторинга, пересмотром и осуществлением стратегий, связанных с активами и обязательствами для достижения финансовой цели максимизации процентного спрэда или поля для

заданного уровня риска. Это не только инструмент управления ликвидностью, но и инструмент управления портфелем [101].

Управление активами и пассивами необходимо для достижения следующих целей:

• годовое планирование прибыли с перспективой на подробный финансовый план на протяжении фискального или календарного года;

• стратегическое планирование в долгосрочной перспективе финансовой и нефинансовой производительностью банка.

Управление активами и пассивами (ALM) является системой согласования притока и оттока денежных средств, и инструментом управления ликвидностью. Таким образом, если банк отвечает требованиям запаса наличности (CRR) и нормативам ликвидности (SLR), то он имеет удовлетворительную систему управления риском ликвидности. Таким образом, существует потребность в системе, такого типа ALM, которая могла бы обеспечить необходимую основу для определения, измерения, мониторинга, изменения и управления процентным риском.

Управление активами / пассивами фокусируется на чистый процентный доход, если процентный доход представляет собой разницу между суммой процентных кредитов и инвестиций и сумму процентов, уплаченных по депозитам. Чистый процентный доход в виде процента от заработка позволяет получить процентный доход в виде маржи.

ALM, исторически, развивалась с начала практики управления активами банка, но стала использоваться как средство для достижения оптимального управления ресурсами, то есть, комплексный подход. До дерегулирования, банки получали относительно стабильные депозиты. В результате, большинство источников основных денежных запасов, которые были довольно

невосприимчивы к изменениям процентных ставок, испытывают трудности, поскольку затруднен доступ к фондам, необходимым для создания активов. Основные депозиты относительно нечувствительны к изменениям в уровнях процентных ставок. С точки зрения управления, основные депозиты имеют одно преимущество - стабильность. Однако, они имеют недостаток: если банк испытывает значительное увеличение спроса на кредиты, он не может ожидать, что основные вклады пропорциональны увеличению. В отличие от основных депозитов, где банк определяет цену, процентные ставки по фонду заемных ресурсов устанавливаются на национальном денежном рынке [102].

Автором проанализированы различные инструменты управления для минимизации воздействия рисков на банки, с помощью которых осуществляется управление активами и пассивами в коммерческом банке (ALM), включающая в себя AMS – стратегию управления активами, LMS – стратегию управления пассивами, FMS – стратегию управления финансами, исследуя управление рисками процентных ставок, ликвидностью, балансовым риском со сосредоточением на балансе и увеличении рентабельности; механизм трансфетного ценообразования (FTP) с использованием различных корректировок, как премии за ликвидность, основы риска.

Управление активами и пассивами является продолжительным процессом разработки, мониторинга, пересмотром и осуществлением стратегий, связанных с активами и обязательствами, капиталом для достижения финансовой цели максимизации процентного спрэда или поля для заданного уровня риска.

С целью эффективного управления банковским институтом для получения максимальной прибыли при сохранении надежности необходимо анализировать, контролировать и управлять всеми денежными потоками банка, по которым отток и приток средств

возможен как в настоящем, так и в будущем. Автором представлены контекстная диаграмма модели и диаграмма декомпозиции управления активами и пассивами, где в систему управления активами и пассивами банка предложено включать также управление операциями, которые отражаются как внебалансовые требования и обязательства. В противном случае банк не может рассчитать достоверно возможные потери при наступлении определенных рисков по операциям, которые учитываются на внебалансе, что может дестабилизировать работу банка.

3.9. Концептуальные основы управления финансовой безопасностью территории

Состояние финансовой безопасности страны в большой степени зависит от обеспечения устойчивого развития всех составляющих её территорий (городов, районов). Проблемы, решаемые в каждой отдельной территории, должны отвечать общегосударственным интересам, но при этом необходимо учитывать и местные особенности.

Финансовая безопасность территории - это такое состояние её финансов, которое обеспечивает гармоничное согласование интересов государства, территории и населения, а также характеризуется обеспеченностью предприятий данной территории, независимо от формы собственности, достаточным объемом финансовых ресурсов.

Для населения отдельной территории безопасным является такое состояние финансовой сферы, при которой каждый гражданин в состоянии заработать деньги и имеет возможность их получать для

удовлетворения своих потребностей и выполнения существующих обязанностей [103, с. 193].

Финансовая безопасность территории - это обеспечение такого развития экономики, финансовой системы и финансовых отношений и процессов, при которых создаются необходимые финансовые условия и ресурсы для социально-экономической стабильности и развития территории, успешного противостояния внутренним и внешним угрозам.

Экономический курс и деятельность органов государственной власти, общественных и финансово-банковских структур должны быть направлены на создание условий и ресурсов финансовой стабилизации и экономического роста территории при сохранении и укреплении единства и целостности всего государства, его экономического пространства и финансовой системы. Финансовая безопасность территории должна обеспечиваться всеми средствами и инструментами государственной политики, финансовыми и властными институтами, участвующими в выработке и реализации стратегии финансовой и общей государственной безопасности. В системе обеспечения финансовой безопасности наибольшее значение имеют три основные сферы финансовых отношений: финансовый потенциал региона, его масштабы, формирования и использования; система финансовых отношений с государственным бюджетом; направленность и структура потоков в кредитно-денежной сфере. Главной задачей обеспечения финансовой безопасности является сохранение (от хищения, перевода за рубеж) и наращивание его финансового потенциала.

Концептуальна схема управления финансовой безопасностью представлена на рис.3.16.

Финансовый потенциал, как составляющая системы финансовой безопасности может быть изменен путем привлечения новых

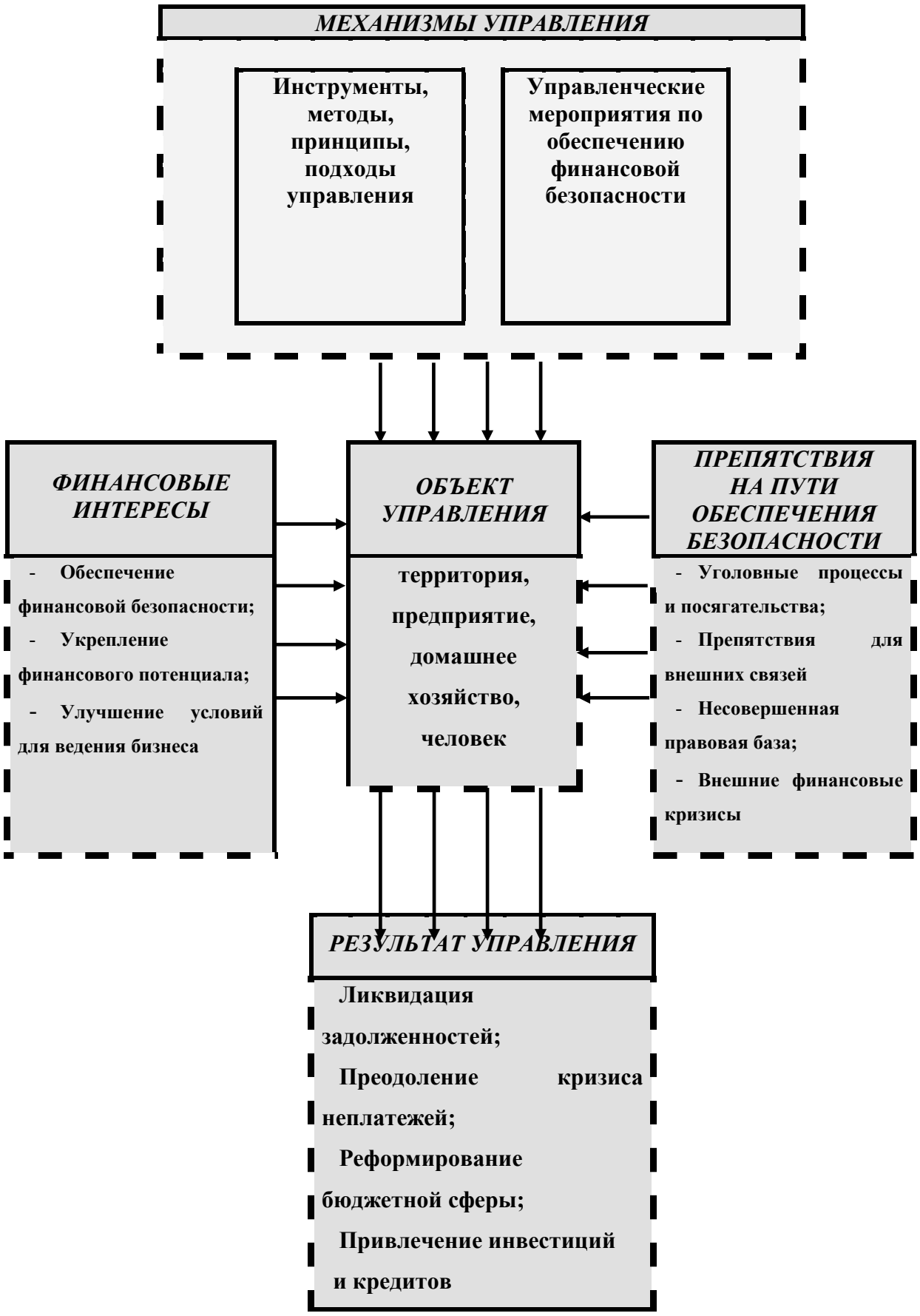


Рис. 3.16. Концептуальна схема управления финансовой безопасностью

источников. Эту работу следует проводить следующим образом: поощрять частные вложения и сокращать государственные; стимулировать инвесторов, направляющих средства в наукоемкие и экспортоориентированные отрасли и производства; привлекать иностранных инвесторов [104, с. 43].

Работа с инвесторами требует внедрения принципов открытости и публичности. Инвестиционный климат еще не достаточно привлекательный. Основной причиной недостаточной притока инвестиций является то, что с точки инвесторов риски превышают возможную доходность.

В свою очередь, оценка риска инвестиций состоит из многих факторов, из которых информационная составляющая играет не последнюю роль. Информационная закрытость в области инвестиций - одна из основных проблем, с которыми сталкивается инвестор. Информационный барьер чрезвычайно высок. Для принятия инвестиционного решения потенциальный инвестор должен обладать всей полнотой информации об инвестиционном климате, о действующих нормах, инструкциях, льготах, предоставляемых инвестору, гарантиях, конкретных инвестиционных предложениях предприятий. Отсутствие даже части информации вынуждает инвестора предполагать худший сценарий, закладывать в бизнес-план дополнительные финансовые затраты и временные задержки. Проблема обостряется крайней замедленностью административной системы.

Вообще, нельзя утверждать, что информационной среды для продвижения инвестиционных проектов не существует вовсе. В разных регионах постоянно проводятся инвестиционные форумы, издаются сборники инвестиционных проектов, публикуются итоги конкурсов на лучший инвестиционный проект. Но эффективность таких информационных каналов недостаточна. В целом инвесторам

все еще приходится тратить много времени и усилий на поиск необходимых сведений.

Следует отметить неразвитость инвестиционных институтов, призванных обслуживать проекты и профессионально содействовать инвестору в области вложения им средств. Негибкость в предложении инвесторам возможных форм и технологий инвестирования, невозможность получения инвестором оперативной информации по конкретному проекту лишает территорию (город, район) возможности развивать свою экономику. Преодоление негативного сложившегося положения в инвестиционной деятельности возможно при изменении инвестиционных режимов, принятии соответствующих законов, которые мотивируют внутреннее инвестирование предприятий, осуществлении мониторинга инвестиционной емкости территории. Изменение инвестиционного режима означает повышение эффективности капитальных вложений. Это относится, прежде всего, к предприятиям, которые формируют инвестиционную привлекательность региона. Возможно принятие областью некоторых положений о дополнительных льготах предприятиям, реализующим инвестиционные проекты, в том числе и с привлечением иностранных инвесторов [105, с. 25].

Использование и развитие потенциала региона должны базироваться на определенной концепции. В концепции необходимо указать основные направления развития, необходимые ресурсы, источники финансирования, сроки выполнения, конкретные исполнители, их права и обязанности. База данных концепции должна отражать:

- внутреннее состояние и структуру отдельных элементов территории (направления использования территории в зависимости от природных условий; наличие и качество трудовых ресурсов,

плотность населения, наличие, состояние и значимость предприятий, условия жизни и уровень обеспеченности населения, развитие финансовой инфраструктуры; отдача и потребности в отношении экономики страны, в том числе экспортно-импортная деятельность, ввоз и вывоз товаров в другие города страны; истощение природных ресурсов финансово-экономическое положение территории; потенциал прибыльности или убыточности территории относительно экономики страны);

- факторы внешнего воздействия и имеющиеся связи территории с объектами внешней среды в пределах и за пределами страны (глобализация финансовых процессов, повышение уровня международной специализации, ускорение научного прогресса, колебания финансовых рынков, развитие финансовых кризисов).

На уровень использования потенциала региона решающее влияние оказывают внешние факторы. Для формирования базы данных с целью определения внешних факторов следует создать исследовательские центры по обработке внешнеэкономической информации, используя зарубежный опыт организаций, созданных с целью анализа всех легальных и скрытых внешних потоков информации [106, с. 60].

Первым шагом является устранение информационного вакуума. Городские структуры, отвечающие за привлечение инвестиций, должны предоставлять потенциальным инвесторам полное описание всех сторон и особенностей проекта (законодательство, налогообложение и система налоговых льгот для инвестора, процедуры принятия решений по предлагаемым технологиям). Инвестиционные институты должны:

1. Оперативно аккумулировать и передавать инвесторам информацию о событиях на инвестиционном рынке;

2. Проводить мониторинг законодательства и нормативного обеспечения инвестиционных ресурсов;

3. Совершенствовать механизмы и инструменты обслуживания инвестиционных ресурсов на разных уровнях принятия решений;

4. Определять источники поддержки инвестиционных проектов и программ;

5. Вести специализированные базы данных инвестиционных проектов;

6. Проводить мониторинг основных показателей деятельности предприятий, процесса освоения инвестиционных ресурсов [107, с. 109].

Целесообразно использовать государственный заказ. Даже в депрессивных территориях с острым бюджетным дефицитом такие заказы могут стать поддержкой для производителей. Необходимость и возможность таких действий особенно актуальны в настоящее время, когда активная позиция в решении хозяйственных проблем смогут укрепить финансовый потенциал территории. Основное внимание здесь следует уделить организации на конкурсной основе заказа на изготовление, выполнение работ, оказание услуг с гарантией их оплаты. Но эффективность инвестирования, реализация областных заказов невозможны без проведения мониторинга инвестиционной емкости региона. Поэтому возрастает роль и значимость региональной статистики. О необходимый объем инвестиций в разрезе отраслей, городов и районов поможет сформировать перечень необходимых инвестиционных проектов, которые на конкурсной основе смогут разрабатывать и осуществлять предприятия-производители региона.

Инвестиционный потенциал может быть улучшен путем создания и поддержания положительного имиджа территории. С этой целью могут быть применены:

- создание международного информационного центра по вопросам бизнеса, финансов, инвестиций;
- распространения необходимой информации об условиях бизнеса зарубежным предпринимателям, потенциальным инвесторам;
- реклама в СМИ, ориентированных на освещение вопросов финансового сектора;
- участие в инвестиционных выставках;
- реклама в изданиях, освещающих достижения отдельных отраслей экономики региона;
- организация поездок потенциальных инвесторов из-за рубежа на предприятия;
- проведение конференций, семинаров по вопросам инвестиционных возможностей территории [108, с. 81].

Расширение внешних связей предусматривает деятельность в следующих направлениях:

- укрепление экспортного потенциала;
- внедрение зарубежного опыта инновационного развития;
- развитие и внедрение современных информационных технологий.

Основным элементом системы информационной поддержки инвестиционной деятельности, который необходимо создать, может быть, сеть региональных и отраслевых информационно-аналитических центров, которые позволят участникам инвестиционного процесса получить необходимые информационные услуги. Информационные системы и банки данных обеспечат хранение и обобщения информации, необходимой для предпринимателей и инвесторов, органов исполнительной власти различных уровней при разработке инвестиционной политики, принятия решений о поддержке бизнеса и тому подобное.

Совершенствование системы управления финансовой безопасностью обеспечиваться деятельностью по следующим направлениям:

- контроль за поступлением и деятельностью внебюджетных фондов. Обеспечение принципа добровольности участия предприятий в формировании внебюджетных целевых фондов местных советов;
- контроль над расходами и исполнением местных бюджетов. Обеспечение финансовой самодостаточности местных бюджетов [109, с. 39];
- формирование положительного имиджа территории как объекта инвестирования;
- активизация инвестиционного спроса и его удовлетворение за счет заемного финансирования;
- дальнейший рост бюджетных инвестиций, увеличение объемов кредитных ресурсов [110, с. 110];
- контроль над реализацией инвестиционных проектов;
- обеспечение информационной открытости;
- улучшение инвестиционного и предпринимательского климата; либерализация режима иностранного инвестирования, включая минимизацию его входного контроля, недопущение ограничений удельного веса иностранных инвестиций, за исключением стратегически важных отраслей (энергетика, транспорт, связь, ВПК, банковская и страховая сферы), использование системы льгот и других экономических стимулов (особенно налоговых льгот) в зависимости от приоритетности направления и объекта инвестирования [111, с. 49];
- юридическая защита предпринимательства;
- создание кредитных центров на некоммерческой основе, кредитование предпринимателей на льготных условиях;

- контроль над всеми видами задолженностей. Разработка программы сокращения дебиторской-кредиторской задолженности [112, с. 30];

- усиление ответственности и введение штрафных санкций за несвоевременную выдачу заработной платы;

- повышение роли местного самоуправления в финансовых вопросах;

- участие общественности в контроле над финансовой деятельностью. Обеспечение открытого доступа к информации об объемах непогашенных долгов банков, которые ликвидируются, и ориентировочную стоимость активов, оставшихся;

- регионализация финансовой политики государства;

- привлечение новых источников финансовых поступлений;

- развитие внешнеэкономических связей;

- финансирование закупок импортных технологий;

- финансирование научных разработок;

- финансирование экспортных операций; создание специальных финансово-инвестиционных компаний для финансирования программ развития экспортного потенциала;

- соблюдение правительством и предприятиями курса на инновационно-инвестиционную модель;

- энергосбережение и эффективное использование энергоресурсов, внедрение новых энергосберегающих технологий;

Целесообразно разработать многоплановую программу создания и функционирования инвестиционно-заемной системы, которая мобилизовала бы свободные денежные ресурсы населения, предпринимательских структур, внешних инвесторов, а также международного сотрудничества для инвестирования проектов.

Составляющие финансовой безопасности территории приведены на рис. 3.17.



Рис. 3.17. Составляющие финансовой безопасностью территории

Управление финансовой безопасностью территории требует обеспечения финансовой безопасности малого бизнеса. Мировой опыт и хозяйственная практика подтверждают, что необходимым условием укрепления финансового потенциала является развитие предпринимательства. Развитие малого бизнеса является одним из основных способов обеспечения роста поступлений в бюджеты. К сожалению, практика хозяйствования малых предпринимательских структур свидетельствует, что их результативность оставляет желать лучшего.

Привлекательность малого бизнеса и привлечения к нему большого количества участников объясняется упрощенной процедурой регистрации и документального оформления, возможностью на практике реализовать свои собственные идеи. Нередко предприниматели, даже не имеющих специальной подготовки и большого профессионального опыта, успешно завоевывают те сегменты рынка, в которых не проявили заинтересованности крупные производители. По сравнению с крупными предприятиями малый бизнес является мобильным, способным к быстрой адаптации в новых условиях хозяйствования. Он обладает высоким потенциалом быстрого насыщения рынка товарами и услугами. Ему не требуются большие размеры первоначального капитала для своего производственного или коммерческого старта. В условиях переходной экономики при общем ограничении финансовых ресурсов именно субъекты малого бизнеса, которые не требуют больших стартовых инвестиций и имеют быстрое вращение ресурсов, способны наиболее быстро и экономически целесообразно решать современные проблемы экономического развития.

Предпринимательство выступает неотъемлемой компонентой социально-экономической и политической стабильности общества и

рассматривается в качестве одной из важнейших составляющих безопасности государства. Особенно важной в обеспечении последней является финансовая безопасность предпринимательства. Во-первых, высокий уровень этой функциональной составляющей экономической безопасности первичного звена экономики обеспечивает финансовую устойчивость и независимость предприятий, возможность формирования ими резервных и страховых фондов, способствует развитию финансово-кредитного сектора в целом. Во-вторых, финансовая безопасность предпринимательства выполняет следующие функции в системе безопасности национальной экономики, как: обеспечение реального экономического роста, укрепления финансового потенциала экономики, пополнение бюджетов всех уровней. Однако, уровень финансовой безопасности многих регионов является невысоким, что актуализирует необходимость в разработке и реализации мероприятий ее укрепления в современных условиях социально-экономического развития, в том числе направленных на выравнивание уровня финансовой безопасности предпринимательства в городах и районах.

Предпосылкой оценки уровня финансовой безопасности предпринимательства территории является определение сущностных характеристик этого понятия. Финансовую безопасность предпринимательства можно рассматривать только с точки зрения системного подхода (предусматривает совокупность объектов системы и их жизненно интересов; регулирующих субъектов; цель, цели, функции и средства управления) и в общем виде представляет собой уровень защищенности интересов как каждого субъекта ' предпринимательской деятельности, их совокупности (определенной критической количества с точки зрения влияния на интересы всей системы), так и социально-экономической системы в целом от

внутренних и внешних угроз. Соответственно, на уровне управления первичным звеном экономики финансовая безопасность может определяться как состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов, отображается в лучших значениях финансовых показателей прибыльности и рентабельности субъектов хозяйственной деятельности, качества управления и использования основных и оборотных средств, структуры капитала, как синтетического показателя финансово-хозяйственного состояния и перспектив его технологического и финансового развития. Процесс обеспечения финансовой безопасности можно рассматривать как предотвращение ущерба от негативных воздействий на нее по различным аспектам финансово-хозяйственной деятельности [113, с. 1143].

Финансовая безопасность предпринимательства обеспечивается: защищенностью от внешних негативных факторов; способностью защищать финансовые интересы предпринимателя, достаточными объемами финансовых ресурсов, необходимых для решения хозяйственных задач.

Для отечественных предпринимателей финансовая проблема остается особенно острой. Для большинства отечественных субъектов малого предпринимательства бизнес является вовсе не средством обогащения, он позволяет только самостоятельно создать рабочее место и обеспечить работников и членов их семей прожиточным минимумом, продуктами и товарами первой необходимости. В структуре источников финансового обеспечения удельный вес собственных финансовых ресурсов в среднем составляет 35 - 40%. То есть ни прибыль, ни амортизационные отчисления как источники финансовых ресурсов не являются существенными и требуют значительной мобилизации финансовых ресурсов за счет привлеченных источников.

Важнейшими проблемами в финансово-кредитной сфере для субъектов малого предпринимательства были и остаются:

- отсутствие имущества, которое может быть принято как достаточно ликвидный залог для обеспечения гарантий возврата кредита;
- сложная процедура получения банковского кредита. Длительные сроки принятия решений о предоставлении кредитов;
- регулярная потребность в малых кредитах для пополнения оборотных средств;
- потребность в финансовых ресурсах для начала собственного дела [114, с.53].

В каждом втором предприятии не только не удается создать фонды развития, но даже растрачиваются уставные фонды и средства амортизации. Из общего числа малых предприятий и предпринимателей 27% не имеют возможности арендовать помещение офиса и используют собственные квартиры, контактные телефоны и надомных бухгалтеров-совместителей. Через налоговое бремя большая часть предпринимателей вынуждена «уходить в тень». Предпринимательские структуры функционируют под влиянием внешней среды, постоянно меняется, и имеет высокую степень неопределенности. Под влиянием внешней среды может измениться направление деятельности, способность предпринимателя вовремя погашать кредиторскую задолженность, эффективно осваивать инвестиционные ресурсы, обеспечивать прибыльность активов и тому подобное. Бизнес-структуры нуждаются в средствах защиты и противодействия этим негативным (и нередко опасным) проявлениям внешних факторов, представляющих угрозу финансовой безопасности. Механизм поддержания необходимого уровня безопасности должен содержать следующее: правовая защита финансовых интересов (законы и нормативные акты); подсистему

мониторинга состояния финансовой безопасности; подсистему информационного и прогнозно-аналитического обеспечения.

Малые предприятия, в отличие от крупных корпораций и финансово-промышленных групп, практически не имеют возможности оказывать давление на государство, например, с целью финансирования их из бюджета или предоставления льгот в случае финансовых трудностей. Поэтому их деятельность в целом основывается на прочной финансовой дисциплине, положительно влияет на повышение ее эффективности. Следовательно, необходимо поддерживать малый бизнес средствами местных бюджетов и этим помочь ему закрепиться на тропе порядочных налогоплательщиков, пополняют доходы бюджетов.

Собственный капитал малого бизнеса формируется с доходов предпринимателей. Государственная поддержка предпринимательства запаздывает с решением проблемы собственного капитала, и его рост происходит вопреки этой негативной тенденции. Финансирование малого бизнеса из бюджетов всех уровней (в том числе из местных) может и должно отвечать эффекта финансового рычага относительно роста доходной части бюджетов территорий. Направлением совершенствования политики развития малых предприятий может быть поддержка капитала предприятий малого бизнеса. Перенос внимания региональной власти на формирование капитала малого предпринимательства, сохранение и увеличение этих средств позволит малым предприятиям отвечать на современные финансово-экономические отклонения, угрозы финансовой безопасности территории. Надо отказаться от финансирования малого бизнеса только по приоритетным отраслям. Программы поддержки предпринимательства следует переориентировать на рост собственного капитала малых предприятий, которые являются донорами местных бюджетов.

Бюджетный процесс на местном уровне должен постоянно учитывать планирования и выполнения мероприятий по программам поддержки предпринимательства. Методические подходы к разработке программ поддержки предпринимательства городов, районов должны определить приоритеты: стабильность развития малого бизнеса благодаря росту его собственного капитала; увеличение доходов местных бюджетов от «обогащения» малых предприятий. Это достигается благодаря разработке и согласованию программ поддержки предпринимательства в части роста собственного капитала. Собственный капитал бизнес-структуры, от частного предпринимателя до малого предприятия со стабильным и перспективным финансовым состоянием, надо контролировать и стимулировать, обеспечивая (при достижении установленных критериев) рост его объемов.

Собственные финансовые ресурсы предприятий малого бизнеса является наиболее важным источником финансирования экономического роста, поскольку их использование по сравнению с другими источниками имеет определенные преимущества. Конечно, это простота, скорость привлечения и то, что во время их использования предприятие не несет дополнительных расходов (уплаты ссудного процента), что в свою очередь, способствует финансовой устойчивости и обеспечению платежеспособности. Во-вторых, управление сохраняется в руках руководителей и менеджеров предприятия. Собственные финансовые ресурсы формируются за счет прибыли и амортизационных отчислений.

Информационная поддержка системы управления финансовой безопасностью должна осуществляться согласно системному подходу, согласно которому внимание должно быть сосредоточено на всей сфере в целом, а не на частях, взятых отдельно, поскольку

специфические свойства объекта могут быть оценены только с позиции всей системы.

Совершенствования управления финансовой безопасностью следует рассматривать как процесс интеграции информационных технологий и традиционных управленческих подходов. Анализ функционирования финансово-кредитной сферы территории по своему содержанию относится к управленческому анализу финансовой деятельности. По отношению к процессу управления он сочетает в себе характеристики стратегического, оперативного и ретроспективного анализа. Главной задачей анализа является постоянный контроль значений индикаторов финансовой безопасности. Все зависимости между показателями безопасности и их пороговые значения необходимо рассматривать в динамике. Если же в результате проведения исследований выясняется, что значение индикаторов превышают пороговые, то возникает необходимость в проведении более углубленного системного анализа деятельности участников финансово-кредитных отношений. Одновременное нарушение предельных величин не всегда будет приводить к моментальному и необратимого нарушения воспроизведения уровня безопасности. Более того, допускается некоторый запас времени, в течение которого может нарушаться пороговое значение. Все буду зависеть от конкретного случая, объективных и субъективных условий. Однако в комплексе случайных "всплесков" и исключений проявляются устойчивые закономерности, которые должны обобщаться, исследоваться, проявляться. Они должны стать основой для принятия решений на уровне города, района.

Система показателей для оценки необходимого уровня информационного обеспечения должна зависеть от того, что именно определяет необходимый уровень безопасности финансово-кредитной сферы территории. В первую очередь следует учитывать:

- удельный вес территории в валовом внутреннем продукте страны;
- дефицит местного бюджета;
- уровень инфляции;
- объемы иностранных инвестиций, объем инвестиций в основной капитал;
- задолженность по выплате заработной платы;
- дебиторская и кредиторская задолженность.

Следует принять во внимание также экономическую стратегию развития региона. Она может быть направлена, например, на развитие тяжелой индустрии или на расширение внешнеэкономической деятельности.

Финансовая безопасность территории - это такое состояние её финансов, которое обеспечивает гармоничное согласование интересов государства, территории и населения, а также характеризуется обеспеченностью предприятий данной территории, независимо от формы собственности, достаточным объемом финансовых ресурсов.

Финансовый потенциал, как составляющая системы финансовой безопасности может быть изменен путем привлечения новых источников. Эту работу следует проводить следующим образом: поощрять частные вложения и сокращать государственные; стимулировать инвесторов, направляющих средства в наукоемкие и экспортоориентированные отрасли и производства; привлекать иностранных инвесторов

Работа с инвесторами требует внедрения принципов открытости и публичности. Инвестиционный климат еще не достаточно привлекательный. Основной причиной недостаточной притока инвестиций является то, что с точки инвесторов риски превышают возможную доходность.

Целесообразно использовать государственный заказ. Даже в депрессивных территориях с острым бюджетным дефицитом такие заказы могут стать поддержкой для производителей. Необходимость и возможность таких действий особенно актуальны в настоящее время, когда активная позиция в решении хозяйственных проблем смогут укрепить финансовый потенциал территории. Основное внимание здесь следует уделить организации на конкурсной основе заказа на изготовление, выполнение работ, оказание услуг с гарантией их оплаты.

Управление финансовой безопасностью территории требует обеспечения финансовой безопасности малого бизнеса. Мировой опыт и хозяйственная практика подтверждают, что необходимым условием укрепления финансового потенциала является развитие предпринимательства. Предпринимательство выступает неотъемлемой компонентой социально-экономической и политической стабильности общества и рассматривается в качестве одной из важнейших составляющих безопасности государства. Особенно важной в обеспечении последней является финансовая безопасность предпринимательства.

Информационная поддержка системы управления финансовой безопасностью должна осуществляться согласно системному подходу, согласно которому внимание должно быть сосредоточено на всей сфере в целом, а не на частях, взятых отдельно, поскольку специфические свойства объекта могут быть оценены только с позиции всей системы.

Литература к разделу 3

1. Харин А. А. Основы организации инновационных процессов / А. А. Харин, И. Л. Коленский. – М. : Высшая школа, 2011. – С. 34.
2. Медведкін Т. С. Інноваційний розвиток економіки України в контексті глобалізації світового ринку технологій: автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / Т. С. Медведкін. – Донецьк, 2013. – 20 с.
3. Механік О. В. Інновації, історія їх виникнення, суть та значення для підвищення конкурентоспроможності країни / О. В. Механік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 2 (5,7). – С. 7.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Гончаренко О. М. інноваційних технологій на стійкість функціонування підприємства / О. М. Гончаренко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua.
6. Лапшова О. А. Краудсорсинг бизнес-процессов – одна из стратегий современной концепции маркетинга / О. А. Лапшова // Проблемы экономики и менеджмента.– 2012.– №4. – С. 53–56.
7. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры: Доклад / Н. Д. Кондратьев // Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989. — 523 с.
8. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждение в Институте экономики/ Н. Д. Кондратьев, Д. И. Опарин. – 1-е изд. –М., 1928. – 287 с.
9. Кондратьевские волны: Длинные и среднесрочные циклы / Отв. ред. Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев. – Волгоград: Учитель, 2014. – 360 с.

10. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
11. Зингер О. А. Факторы, влияющие на устойчивое развитие промышленных предприятий/ О. А. Зингер, А. В. Ильясова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1.
12. Зингер О. А. Исследование проблемы оценки экономической устойчивости предприятия / О. А. Зингер, А. В. Ильясова // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. – 2014. – № 4. С. 403-408.
13. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева– 2-е изд., исправ. – М.: ИНФРА-М, 1998.
14. Каплан Р.С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / пер. с англ./ Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
15. Шемяков О. Д. Розвиток виробничої демократії в управлінні соціально-трудовими відносинами: теорія і практика. Монографія. / О. Д. Шемяков. – Донецьк: «ВІК», 2012. – 316 с.
16. Карасев В. Кризис государственного политического воображения. [Электронный ресурс] / В. Карасев. – Режим доступа: http://comments.ua/politics/508582-krizis-gosudarstvennogo-politicheskogo.html
17. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К .: Знання, КОО, 2001. – 524 с.
18. Петти У. Экономические и статистические работы / У. Петти. – М ., 1940. – 184с.
19. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М ., 1962. – 83 с.

20. Schultz T. Economic Vaule of Education N. Y., 1963. – P . 41-44.
21. Shultz T. Human capital in the international Encyclopedia of the Social Sciences / T. Shultz . – NY., 1968 . – Vol. 6.
22. Ревуцкая Л. Е. Управление человеческим капиталом: цели, методы, результаты/ Л. Е. Ревуцкая. – Вістник Дніпропетровського університету, 2012. – С . 48-52.
23. Becker G. S. Human Capital / G. S. Becker . – NY. : Columbia University Press, 1964.
24. Наумова О. О. Вдосконалення мотивації інноваційної діяльності персоналу / О. О. Наумова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2010. – Вип. 7. – С. 149-158
25. Толмачова О. В. Мотивація інноваційної активності кадрової складової інноваційного потенціалу / О. В. Толмачова, Є. А. Бельтюков // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 52. – С. 191-197.
26. Фіщенко О. М. Формування механізму мотивації інноваційної діяльності підприємства / О. М. Фіщенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 84-92.
27. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення [Текст] : монографія / [О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін.]; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : ТОВ «Норд Комп'ютер», 2007. – 328 с.
28. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін [Текст] / Ю. М. Бажал. – К.: Заповіт, 2009. – 238 с.
29. Башнянин Г. І. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства в конкурентному середовищі [Текст] / Г. І. Башнянин, Л. В. Іванець, Т. В. Футало. — Л. : Новий Світ, 2013. – 176 с.

30. Безчасний Л. К. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні [Текст] / Л. К. Безчасний, С. В. Онишко // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 4–12.
31. Бєліков О. Інвестування в інноваційну діяльність. Проблеми та шляхи їх вирішення / О. Бєліков // Юридичний журнал. – 2012. – № 9. – С. 114–119.
32. Бєлоусова Л. І. Інноваційно-інвестиційна активність підприємства [Текст] : монографія / Л. І. Бєлоусова. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. – 176 с.
33. Біловодська О. А. Системний аналіз і вдосконалення теоретико-методологічних підходів до вибору напрямів інноваційного розвитку підприємств [Текст] / О. А. Біловодська // Проблеми науки. – 2012. – № 4. – С. 7–15.
34. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
35. Близнюк Т. П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства [Текст] : монографія / Т. П. Близнюк. – Харків : ФОП Александрова К. М., 2008. – 352с.
36. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація [Текст] / О. Бородкін // Бухгалтерський облік та аудит. – №2. – 2013. – С.45–53.
37. Бочаров В. В. Корпоративные финансы [Текст] / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. – СПб.: Питер, 2012. – 544 с.
38. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент [Текст] : навч. посібник / В. О. Василенко, В. Г. Шматько; за ред. В. О. Василенка. – [видання 3-е, вип. та доп.]. – К. : ЦНЛ, 2011. – 440 с.
39. Большаков С.В., Большаков А.В. Финансы / С.В. Большаков, А.В. Большаков// – М.: Юг, 2015. – С.450.

40. Фомин А.М. Производственный менеджмент / А.М. Фомин// – М.: Минск-1, 2014. – С.297.
41. Арбузова Ю.С. Маркетинг и управление / Ю.С. Арбузова// – Минск.: Оплот, 2015. – С.295.
42. Блоза Ю.В. Товарное ценообразование / Ю.В. Блоза// – М.: Барк, 2015. – С.301.
43. Витязь А.А. Рынок денег / А.А. Витязь, В.А. Малов // – Спб.: Мир, 2014. – С.414.
44. Портнов С.С. Исследования экономической активности международных инвесторов / С.С. Портнов// – Спб.: ДИК, 2015. – С.149.
45. Ободков В.В., Финансовая теория / В.В. Ободков, А.В. Ряднова// – М.: АБВ, 2015. – С.298.
46. Форд К.А. Сырьевой рынок и деньги / К.А. Форд, Е.А. Форд// – Калининград.: Кант, 2015. – С.302.
47. Баклан І.В. Виявлення та оцінювання слабких сигналів у середовищі машинобудівного підприємства / І.В. Баклан, Ж.В. Поплавська, О.І. Цмоць // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5(119). – С. 257-271.
48. Богоніколос Н.Д. Моделі антисипативного управління у фінансовій діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Н.Д. Богоніколос ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 18 с.
49. Гурьянова Л.С. Модели антисипативного управления финансовой безопасностью предприятия / Л.С. Гурьянова, Т. С. Клебанова // Теория активных систем : междунар. науч.-пркт. конф., 16-18 ноября 2005 г. : тезисы докл. – М.: ИПУ РАН, 2005. – С. 186-188.

50. Методы антикризисного управления по слабым сигналам: [монография] / [Ю.Г. Лысенко, Р.А. Руденский, Л.И. Егорова и др.]. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 195 с.
51. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах:монографія / О.В. Мороз, О. А. Сметанюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 167 с.
52. Рогович А.Т. Модели антисипации угроз в финансовой деятельности предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.rusnauka.com/7._DN_2007/Economics/17600.doc.htm
53. Руденский Р.А. Антисипативное управление сложными экономическими системами:модели, методы, инструменты : монография / Р.А. Руденский ; Донецкий национальный унт, НИИ проблем экономической динамики. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 257 с.
54. Hiltunen Elina. Good sources of weak signals: a global study of where futurists look for weak signals / Elina Hiltunen // Journal of future studies. – 2008. – №12 (4). – PP. 21-44.
55. Pertti Kuokkanen. Communicative and Anticipatory Decision-Making Supported by Bayesian Networks : a dissertation [Електронний ресурс]. - Finnish National Defence University. - Department of Leadership and Military Pedagogy. – Helsinki. – Publication Series 1 : No 2/2009.– 131 p. - Режим доступу : https://oa.doria.fi/handle/10024/43917.
56. Potocan V. Business systems: sustainable development and anticipatory system / Potocan V. // Management. – 2002. – Vol. 7, No. 1. – PP. 67-79.
57. William C. Ashley. Anticipatory Management: Tools for Better Decision Making / William C. Ashley and James L. Morrison // The Futurist. – 1997. – № 31 (5). – PP. 47-50.

58. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – изд. 2-е, перераб. и доп. – К. : Эльга, 2004. – 656 с.
59. Бутинець А.М. Аналіз діяльності комерційного банку: навчальний посібник / Бутинець А.М.; за ред. І.А.Герасимовича. – Житомир: ПП «Рута», 2008. – 383 с.
60. Вожжов С.П., Злагодух Е.С. Экономическая сущность банковской ликвидности и ее адекватность системе регулирования / С.П.Вожжов, Е.С.Злагодух // Вісник СевНТУ: зб. Наук. Пр. Серія: Економіка і фінанси. – 2010. – Вип.109. – С.12 – 19.
61. Волкова В.В., Волкова Н.І., Чорна О.М. Управління ліквідністю як складова фінансової стійкості банку / Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – Вип. 1 (10). – Ч.2. – С. 54 – 61
62. Волошин И. В. Режимы ликвидности коммерческих банков [Электронный ресурс] / Игорь Владиславович Волошин. – Режим доступа : http://www.finances.kiev.ua/theory/Rysk_menedzhmen/Rezhymy_lykvydn.html
63. Марущак М. В. Управління ліквідністю в банках України: стратегічний та операційний рівень / М. В. Марущак // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 126–131.
64. Шира Н.А. Управление ликвидностью коммерческого банка как составляющей его финансовой устойчивости / Н.А. Шира // Russian Journal of Management. – 2015. - №3.
65. Горелая Н. В. Антикризисное управление как функциональная подсистема управления коммерческим банком / Н. В. Горелая // Управление корпоративными финансами. – 2009. – № 1 (31). – С. 10–20.
66. Довгаль Ю.С., Гребінь О.М. Аналіз інструментів регулювання ліквідності комерційних банків / Ю.С.Довгаль, О.М.Гребінь //

Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. – Вип.32. – С. 83 – 87

67. Довгальова М.О., Чуйко А.М. Щодо ліквідності банківської системи України / М.О.Довгальова, А.М.Чуйко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – Вип.29. – С.34 – 39

68. Ребрик Ю.С. Рання діагностика кризи ліквідності як інструмент антикризового управління ліквідністю банку / Ю.С. Ребрик [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BS/Rebryk_Y_006.pdf

69. Рябіченко Д. О. Дослідження сутності поняття "ліквідність банку" з позиції різних груп стейкхолдерів / Д. О. Рябіченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. - № 1. – С. 174-178

70. Бєлоглазова Г.М. Банківська справа. Організація діяльності комерційного банку: підручник / Г.М. Бєлоглазова, Л. П. Кроливецкая. - М.: Вища освіта, 2013. - 422 с.

71. Коробова Г.Г. Банковское дело / Г.Г. Коробова. - М.: Экономист, 2007. - 751 с.

72. Волкова Н.И. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие / Н. И. Волкова. – Донецк: «КИТИС», 2000. – 286 с.

73. Давиденко Н. Финансовый менеджмент: эволюция взглядов и уточнение предмета / Н. Давиденко, А. Кудашев // Проблемы теории и практики управления. - 2003. - №1. - С. 116-118.

74. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Е. Ф. Жуков. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 645 с.

75. Савлук М. І. Гроші та кредит: конспект лекцій / М.І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко. – К: КНЕУ, 2011. – 590 с.

76. Никитин В.М. Деньги, кредит, банки: Опорный конспект лекций / В. М. Никитин, И.Н. Юдина. – Барнаул: Азбука, 2004. - 120 с.

77. Бункина М.К. Деньги. Банки. Валюта. Учебное пособие / М. К. Бункина. - М.: ДИС, 1994. – 176 с.
78. Аметистова Л.М. Роль банковской системы в экономике: Учебное пособие по курсу "Банковское дело" / Л.М. Аметистова, А.И. Полищук. – М.: МЭИ, 1999. - 39 с.
79. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента, как управлять капиталом / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 383 с.
80. Селіванов А.О. Банківське право України: навч. посібник / А. О. Селіванов. - К.: «Ін Юре», 2000. - 384 с.
81. Колесников В.И. Банковское дело: учебник / В.И. Колесников, Л. П. Кроливецкая. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 480 с.
82. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: учебник / О. И. Лаврушин. - М.: Кнорус, 2007. — 560 с.
83. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків (Інструкція, Розд.2): постанова НБУ № 141 від 14.04.98 / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG2763.html
84. Пасиви банку. - Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://slovopedia.org.ua/38/53407/382722.html
85. Гаретовский Н.В. Финансово–кредитный словарь / Н. В. Гаретовский. - М.: Финансы и статистика, 1988. – 511 с.
86. Островская О.М. Банковское дело: Толковый словарь. 2–е издание / О.М. Островская. - М.: Гелиос АРВ, 2001. – 400 с.
87. Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы: Автореферат дис… д.э.н.: спец.: 08.00.10 / Фетисов Глеб Геннадьевич; МГУ. – Защита 12.05.03. – Москва, 2003. – 20 с.
88. Пассивные операции. - Экономический словарь - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/18920

89. Иода Е.В. Основы организации деятельности коммерческого банка. Учебное пособие / Е.В. Иода, И.Р. Унанян. – Тамбов: ТГТУ, 2003. – 96 с.
90. Киризлеева А.С. Механизм реализации инвестиционной политики коммерческих банков Украины / А.С. Киризлеева // Збірник наукових праць: Економіка. – 2013. - №277. – С. 3-9.
91. Ларионова И.В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке / И.В. Ларионова. - М.: Консалтбанкир, 2003. – 272 с.
92. Поморина М.А. Финансовое управление в коммерческом банке: учебное пособие / М.А. Поморина. - М.: КНОРУС, 2013. — 376 с.
93. Тагирбеков К.Р. Основы банковской деятельности / К. Р. Тагирбеков. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 718 с.
94. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник: для студентов вузов / Е.П. Жарковская. - М.: Омега-Л, 2006. - 452 с.
95. Буевич С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности / С.Ю. Буевич, О.Г. Королев. - М.: КНОРУС, 2005. - 160 с.
96. Фатуев В.А. Управление активами коммерческого банка / В. А. Фатуев, М.А. Бакаева // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2010. - № 2-1. – С. 105-116.
97. Костерина Т.М. Банковское дело: учебник / Т.М. Костерина. – М.: Маркетдс, 2003. – 237 с.
98. Шатковська–Шморгай В. Б. Стрес-тестування валютного ризику в банках: уроки кризи / В. Б. Шатковська–Шморгай // Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. - №20 - С. 269–276.
99. Косова Т. Д. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків, страхових компаній і підприємств / Т. Д. Косова // Торгівля і ринок України. - 2011. - № 31. - С. 243–251.

100. Ребрик Ю. С. Стрес-тестування як інструмент оцінки ризику ліквідності [Електронний ресурс] / Ю. С. Ребрик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. - 2009. - №. 25. – С. 16-20. - Режим доступу: http: //www.nbuv.gov.ua/ portal/ soc_gum/pprbsu/texts/2009_25/25.1.43.pdf

101. Кулаков А.Е. Управление активами и пассивами банка / А. Е. Кулаков // Финансы и кредит. – 2002. - №17. – С. 2-16.

102. Маршалл Д.Ф. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям: пер. с англ./ Д.Ф. Маршалл, В. К. Бансал.- М.: ИНФРА-М, 1998. - 784 с.

103. Кужелєв М.О. Механізм взаємовідносин «центр - регіон» у контексті забезпечення фінансової безпеки регіону / О.М. Кужелєв // Вісник Донецького університету. – Сер. В: економічні науки. – Вип. 1. – 2001. – с. 192 – 195.

104. Гуткевич С.О. Державне регулювання інвестиційного процесу / С.О. Гуткевич // Економіка і управління. – 2004. - №2. – С. 39 - 49.

105. Швец В.Я. Взаимодействие региональных органов управления и субъектов хозяйственной деятельности: Монография/ В.Я. Швец. - НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк. – 2002. – 216 с.

106. Заблодська І.В. Розробка програми використання та розвитку потенціалу регіону / І.В. Заблодська, Б.Є. Бачевський, В.М. Дзонь // Прометей: Регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – Вип. 1(31). - С. 58 - 63.

107. Кириленко О.П. Місцеві бюджети і фінансова безпека держави / О.П. Кириленко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. – Вип.. 26. Київськ. Нац. Унів. ім. Т. Шевченка. – Ін-т міжнародних відносин. К.: ВПЦ «Київський ун-т». – 2001. С. 106 – 113.

108. Соболь О. Забезпечення суспільного визнання позитивного іміджу регіону / О. Соболь, І. Коломієць // Регіональна економіка. – 2006. - №1. – С. 77 – 83.

109. Бутко М. Державне регулювання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів / М. Бутко, Л. Подоляк // Економіка України. – 2007. - №6. – С.36 – 44.

110. Геєць В.М. Середньостроковий прогноз розвитку економіки / В.М. Геєць, М.І. Скрипниченко // Економіка і прогнозування. – 2007. - №1 . – С. 104 – 115.

111. Стеценко Ж.В. Механізм розвитку та реалізації експортного потенціалу / Ж.В. Стеценко // Економіка та держава. – 2008. - №8. – С. 47 – 49.

112. Даниленко А. Особливості формування фінансів реального сектора / А. Даниленко // Економіка України. – 2006. - №6. – С. 20 – 30.

113. Гершуненко Ю.О. Фінансова безпека підприємництва як чинник розвитку соціально-економічної системи (на прикладі регіону) / Ю.О. Гершуненко, М.В. Кирилів // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект/ Сборник научных трудов. - Донецкий национальный университет – Часть 3 – Донецк: ДонНУ. – 2009. - С. 1142 – 1145.

114. Данилюк М. Передумови створення фондів гарантування позик / М. Данилюк, У. Бережницька, Є. Микитюк // Регіональна економіка. – 2006. - №1. – С. 52 – 58.

ВЫВОДЫ

В монографии осуществлено методическое обоснование и решения комплексного научного задания разработки методических подходов и методов совершенствования механизмов управления социально-экономическим развитием. Результаты исследования позволили сделать следующие научных и прикладных выводов:

обобщены теоретические положения, разработаны методические подходы и методы по совершенствованию финансовых и инвестиционно-инновационных механизмов управления социально-экономическим развитием;

установлено взаимовлияние инвестиционного и инновационного социально-экономического развития путем формализации этапов инновационного развития предприятий и выявление источников их инвестиционной реализации, что позволяет повысить эффективность привлечения инвестиций для внедрения инноваций;

определены организационные аспекты управления проектами инновационного развития на основе совершенствования организационной структуры управления социально-экономическим развитием и источников их финансирования, что позволит повысить эффективность и результативность инвестиционно-инновационной деятельности;

обоснованно стратегическую направленность развития предприятий угольной промышленности по результатам использования стратегических направлений активизации инвестиционной и инновационной деятельности угольных предприятий, основанных на анализе текущего состояния экономики, финансовых возможностей государственного бюджета и угольных предприятий и действующего законодательства, дает возможность

определить пути преодоления негативных тенденций в развитии угольных предприятий;

проанализирован процесс формирования финансовых и инвестиционно-инновационных механизмов управления социально-экономическим развитием, основанный на повышении инвестиционной привлекательности, совершенствовании организационной структуры и использовании инструментов проектного управления, что приведет к увеличению эффективности инвестиционно-инновационного развития экономических структур;

сформирована система экономического обеспечения инвестиционно-инновационной привлекательности Республики;

обосновано организационно-информационное обеспечение процессов управления инновационным развитием для моделирования потоков информации с помощью методических подходов, направленных на интеграцию информационного обеспечения и управленческих процессов инвестиционно-инновационного развития, что дает возможность сократить расходы на информационное обеспечение.

Монография «Финансовые и инвестиционно-инновационные механизмы управления социально-экономическим развитием» является актуальной, самостоятельной, завершенной работой теоретического и методологического характера, посвященная обобщению теоретических положений, разработке методических подходов и методов и научно-практических рекомендаций по совершенствованию финансовых и инвестиционно-инновационных механизмов управления социально-экономическим развитием.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ФИНАНСОВЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

Коллективная монография

Адрес редакции:
Кафедра финансов ДонГУУ
ул. Челюскинцев 157, г. Донецк, 83015