

Учреждение Российской академии наук
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
CENTRAL ECONOMICS AND MATHEMATICS INSTITUTE

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск 15

МОСКВА
2009

Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 162 с. (Рус.)

Коллектив авторов: **Аветисян Г.А., Бахтизина Н.В., Биктеева И.Р., Дементьев В.Е., Евдокименко Н.Л., Ерзнкян Б.А., Живица В.И., Капусто Т.С, Мурашев А.В., Наумов Е.А., Никонова А.А., Панкратова Д.А., Пономарев В.Ю., Пономарева О.С., Рогова Н.В., Розенталь В.О., Сабден О., Соловьева С.В., Тухватуллина Л.Г., Чуркин Г.В.**

Пятнадцатый выпуск сборника включает два раздела: «Теоретические проблемы экономики и институциональных преобразований», «Прикладные проблемы и практика институциональных преобразований в России».

Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 162 p. (Rus.)

The fifteen issue of the collection includes two sections: «Theoretical problems of economics and institutional reforms» and «Applied problems and praxis of institutional reforms in Russia».

Ответственный редактор – доктор экономических наук, профессор Б.А. Ерзнкян

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор О.С. Сухарев
доктор экономических наук, профессор Ю.В. Овсиенко

ISBN 978-5-8211-0525-7

© Учреждение Российской академии наук Центральный экономико-математический институт РАН, 2009 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ОТ РЕДАКТОРА	4
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ	5
<i>Дементьев В.Е.</i> Корпоративные структуры в период макроэкономической нестабильности	5
<i>Ерзнкян Б.А.</i> Этапы эволюции корпоративной системы и ее российские особенности в эпоху постмодерна	16
<i>Наумов Е.А., Сабден О.</i> Законодательное обеспечение статуса ученого и научного работника	25
<i>Живица В.Н.</i> Новый взгляд на организационно-правовую форму и налоговую систему для условий госсобственности	30
<i>Бахтизина Н.В., Тухватуллина Л.Г.</i> Принципы и методы формирования государственной инновационной политики	38
<i>Розенталь В.О., Пономарева О.С.</i> Институциональные условия активизации инновационных процессов в российской экономике	46
<i>Никонова А.А.</i> К стратегическому анализу институциональной среды высокотехнологичных предприятий в трансформируемой России	54
<i>Биктеева И.Р.</i> Модели влияния научно-технического прогресса на темпы экономического роста и их практическое применение	65
<i>Парцвания В.Р.</i> Технологические ориентиры роста российской экономики.....	72
<i>Капусто Т.С.</i> Проблемы социальной политики государства и индекс развития человеческого потенциала	76
РАЗДЕЛ 2. ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ	79
<i>Соловьева С.В.</i> Мировой финансовый кризис и российская экономика.....	79
<i>Пономарев В.Ю.</i> Обоснование стратегии развития комплекса малых ювелирных предприятий с использованием экономико-математического инструментария.....	89
<i>Евдокименко Н.Л.</i> Методы финансирования капитального ремонта жилищного фонда	96
<i>Панкратова Д.А.</i> Формирование кластеров в автомобильной промышленности России	107
<i>Рогова Н.В.</i> Особенности формирования мотивационного механизма трудовой деятельности в современной России.....	114
<i>Аветисян Г.А.</i> Система CAMELS: особенности применения и предложения по ее развитию в Армении	117
<i>Чуркин Г.В.</i> Кредитование малого бизнеса с учетом нематериального залога.....	134
<i>Мурашев А.В.</i> Трансформация системы образования: реалии и перспективы.....	149
ЛИСТ АННОТАЦИЙ	156
ANNOTATION LIST.....	159
ОБ АВТОРАХ	162

ОТ РЕДАКТОРА

15-й выпуск сборника продолжает тему институциональных преобразований и экономического развития, базируясь на трудах сотрудников ЦЭМИ РАН и дружественных ему институтов. В нем представлены два раздела «Теоретические проблемы экономики и институциональных преобразований», «Прикладные проблемы и практика институциональных преобразований в России».

Раздел 1 открывается двумя статьями, посвященными корпоративным системам: *В.Е. Дементьев* исследует их особенности в период макроэкономической нестабильности, а *Б.А. Ерзнкян* – вопросы их эволюции и периодизации с акцентом на так называемые постмодернистские особенности российской корпоративной системы. В статье *Е.А. Наумова* и *О. Сабдена* рассматриваются проблемы и предлагаются пути реализации законодательного обеспечения статуса ученого и научного работника на постсоветском пространстве. *В.И. Живица* уделяет внимание организационно-правовой форме и налоговой системе для условий госсобственности. Принципы и методы формирования инновационной политики в центре внимания *Н.В. Бахтизиной* и *Л.Г. Тухватуллиной*. Теме активизации инновационных процессов и институциональных условий, способствующих этому, посвящена статья *В.О. Розенталя* и *О.С. Пономаревой*. В статье *А.А. Никоновой* рассматриваются вопросы стратегического анализа институциональной среды высокотехнологичных российских предприятий. В статье *И.Р. Биктеевой* приведены модели влияния НТП на темпы экономического роста и рассмотрены вопросы их практического применения.

Раздел 2 открывается статьей *С.В. Соловьевой*, посвященной мировому финансовому кризису и его последствиям для российской экономики. В статье *В.Ю. Пономарева* дается обоснование стратегии развития комплекса малых ювелирных предприятий. Методам финансирования капитального ремонта жилищного фонда посвящена статья *Н.Л. Евдокименко*. В статье *Д.А. Панкратовой* рассматриваются проблемы создания кластера в автомобильной промышленности. Вопросы мотивационного механизма трудовой деятельности находятся в центре внимания *Н.В. Роговой*. В статье *Г.А. Аветисяна* рассматриваются вопросы применения системы CAMELS в Армении. Статья *Г.В. Чуркина* посвящена кредитованию малого бизнеса с учетом нематериального залога. В завершении рассматриваются проблемы трансформации системы образования (статья *А.В. Мурашева*).

Благодарю авторов за участие в сборнике, а также рецензентов – доктора экономических наук, профессора *Олега Сергеевича Сухарева* (ИЭ РАН) и доктора экономических наук, профессора *Юрия Валентиновича Овсиенко* (ЦЭМИ РАН).

Б.А. Ерзнкян

РАЗДЕЛ 1.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В.Е. Дементьев

КОРПОРАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ В ПЕРИОД МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Изменения экономической конъюнктуры порой представляют как морские приливы и отливы. Прилив – и «на плаву» оказываются очень многие. Отлив – и кто-то оказывается «на мели». Переживаемую макроэкономическую нестабильность ряд исследователей связывает со сменой длинных волн технологического развития (кондратьевских волн).

Экономические кризисы, сопровождающие смену этих волн, провоцируют рост скептических оценок в отношении сложившихся к тому времени форм организации бизнеса. Так уже в 1970-е годы была поставлена под сомнение эффективность крупных предприятий¹. В кризисных условиях обостряются проблемы управляемости таких предприятий, тогда как меняющаяся экономическая среда предъявляет повышенные требования к качеству решения этих проблем. Реакцией на такую ситуацию стал выдвинутый в США в начале 1970-х принцип «малое – прекрасно».

Питерс и Уотерман связывают успешность большой организации с ее способностью вести себя как связанная группа малых организаций². При таком ходе вещей малость рассматривается как условие сохранения адаптивности, ради которой иногда приходится отчасти жертвовать экономической эффективностью. Этот вывод о рациональности малых организационных форм подкрепляется многочисленными иллюстрациями из американской практики 1970-х.

Определенной ревизии в этот период подверглась организация и японского крупного бизнеса, так называемые кэйрэцу (*keiretsu*), или бизнес-группы (*business groups*). В рамках межотраслевых кэйрэцу, или финансово-промышленных групп (ФПП), с середины 1970-х наблюдалось некоторое дистанцирование промышленных участников этих групп от их банковских партнеров по группе.

Мировая тенденция к децентрализации управления в крупных организациях привела уже в 1980-е годы к тому, что индустриальным сетям (*industrial networks*), или сетевым индустриальным организациям (СИО), все чаще стала отводиться роль универсально-

¹ См., например, Schumacher E. F. *Small Is Beautiful: A Study of Economics As If People Mattered*. London: Blond and Briggs, 1973.

² Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления (Опыт лучших компаний): М.: Прогресс. 1986.

го в современных условиях ориентира укрупнения бизнеса за счет интеграции его относительно малых форм. Одной из разновидностей СИО являются кластерные структуры.

Хотя выдвинутый в 1970-е годы тезис о переходе от крупных к малым организационным формам бизнеса опирался на изучение тогдашней экономики США, последующее развитие этой экономики позволяет прийти к выводу, что указанная тенденция не является доминирующей. С 1960-го года и до начала 1980-х годов в США действительно происходило снижение отраслевой концентрации производства. Однако в дальнейшем во многих отраслях на первый план вышла противоположная тенденция (см. табл. 1).

Таблица 1

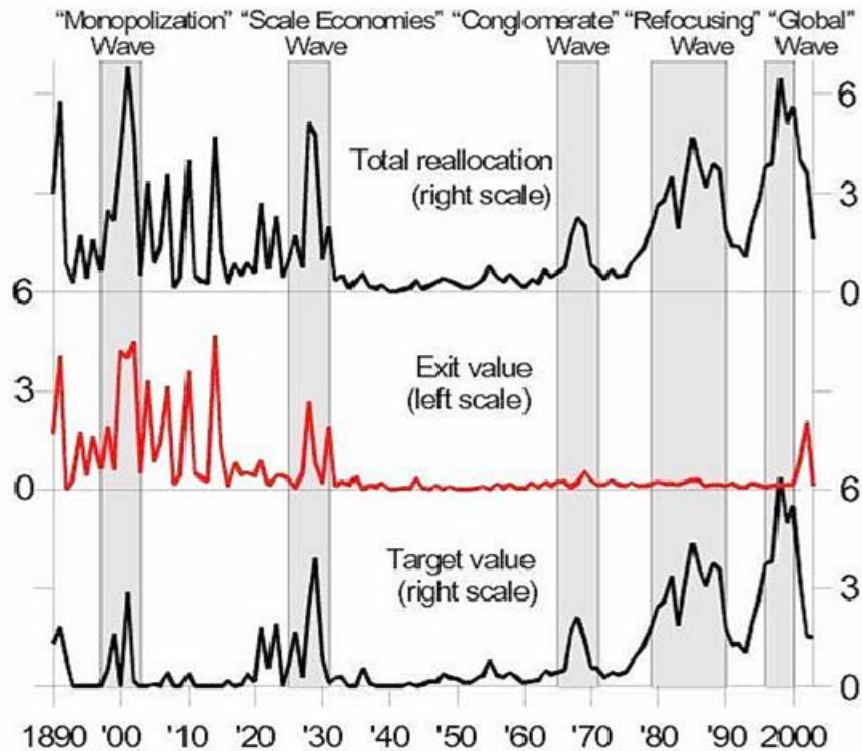
Удельный вес продукции, выпускаемой 4 крупными организациями США, %

Отрасли	1963	1972	1982	1992
Пищевая	35,0	36,1	40,2	48,0
Табачная	76,0	80,5	85,0	91,8
Текстильная	32,0	32,2	35,7	36,0
Швейная	16,0	22,5	23,7	29,6
Лесотехническая	20,1	21,2	20,7	19,4
Мебельная	18,8	19,2	22,7	29,3
Бумажная	30,7	31,5	31,9	37,9
Издательская деятельность	21,6	23,2	23,9	28,0
Химическая	44,8	39,9	37,3	37,4
Топливная	33,6	31,6	28,4	30,7
Резинотехническая	33,1	30,3	20,2	16,3
Кожевенная	31,5	29,2	31,0	42,5
Стекольная	39,6	38,4	38,4	37,9
Металлургия	45,5	42,7	38,3	36,9
Металлообработка	30,5	29,9	25,8	24,1
Машиностроение (кроме электротехнического)	35,4	36,3	32,6	33,2
Электротехническое и электронное оборудование	49,6	50,2	41,8	42,5
Транспортное оборудование	64,3	67,9	64,6	66,9
Инструментальная	48,5	52,8	47,4	38,7

Источник: Pryor F.L. (2001) New Trends in U. S. Industrial Concentration // Review of Industrial Organization 18, №3.

О сохраняющейся тенденции к укрупнению бизнеса свидетельствуют и мощные волны слияний и поглощений (рис. 1).

Можно констатировать наличие разных тенденций в развитии организационных форм бизнеса: расширение функциональных возможностей его малых форм не приводит к радикальному снижению концентрации производства в крупных фирмах. Хотя взаимная кооперация малых и средних предприятий существенно повышает их конкурентоспособность, не теряет своего значения и сотрудничество таких предприятий с крупным бизнесом.



Источник: Jovanovic, Rousseau (2004).

Рис.1. Динамика перераспределения капитала в США в период с 1890 по 2000 гг.

(нижний график отражает число фирм, прекративших самостоятельную деятельность, в результате слияний и поглощений, средний график отражает динамику числа фирм, сведения об акциях которых исчезали из списка фирм, прошедших листинг, верхний график отражает общее перераспределение капитала, основываясь на данных двух предыдущих графиков)

Обращает на себя внимание заметно более низкий, по сравнению с США, уровень концентрации производства в отечественном машиностроении (табл. 2). Как известно, Шумпетер обратил внимание на то, что излишне атомистическая структура рынка мешает принципиальным нововведениям, поскольку в этих условиях потенциальным новаторам трудно получить положительную прибыль от требующих крупных затрат инноваций. С другой стороны, при уровне концентрации производства, снижающем интенсивность конкуренции, ослабевают и стимулы к нововведениям.

При том, что общий объем сделок на рынке слияний и поглощений с участием российских компаний в 2007 году превысил 120 млрд долл. США, лидируют здесь те же отрасли, что уже отличаются высокой концентрацией продавцов³.

³ РБК daily 12 февраля 2008 г.

Таблица 2

Удельный вес продукции, выпускаемой 4 крупными организациями РФ, %

	1995	2000	2002	2003
Электроэнергетика	18,9	18,7	16,9	17,0
Топливная промышленность	18,8	34,1	32,4	33,8
Нефтедобывающая	37,8	47,6	48,7	49,4
Нефтеперерабатывающая	45,1	44,3	40,5	39,1
Черная металлургия	39,5	43,0	40,8	39,5
Цветная металлургия	37,1	40,9	28,6	29,3
Химическая и нефтехимическая промышленность	14,1	15,0	13,6	14,2
Машиностроение и металлообработка	16,6	16,4	15,0	14,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	16,7	15,5	13,5	13,2
Промышленность строительных материалов	4,2	6,3	5,6	6,0
Легкая промышленность	5,0	6,2	7,0	9,1
Пищевая промышленность	2,9	6,1	7,9	6,8

Источник: Российский статистический ежегодник – 2007 г. (www.gks.ru)

Как следствие, уровень концентрации производства в отечественной обрабатывающей промышленности в 2007 году даже ниже, чем в 2005 году (табл. 3).

Важный вопрос – возможности сетевых структур в условиях крупных структурных сдвигов в производстве. Чем большими собственными инвестиционными ресурсами располагают входящие в СИО промышленные компании, тем доступней для них освоение крупных новых ниш рынка. В иной ситуации ставка на сетевой тип экономической интеграции чревата сбоями в структурных сдвигах.

Таблица 3

Удельный вес продукции, выпускаемой крупными организациями РФ, %

	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
4 организациями			
2005	36,3	10,9	19,9
2006	37,8	13,3	23,1
2007	41,7	10,4	23,5
6 организациями			
2005	44,1	15,2	24,2
2006	46,2	17,3	29,0
2007	47,4	13,8	30,0

Источник: Российский статистический ежегодник – 2007 г. (www.gks.ru)

С этой точки зрения, сетевая структура предстает во многом переходной формой организационного развития инновационного процесса, полезной в период зарождения новых технологий. На ранних этапах эволюции отрасли мелкие фирмы и сети сотрудничества играют ключевую роль, однако по мере развития технологий на первое место выходят

крупные компании, которые устанавливают свой прямой контроль над появляющимися технологиями.

В постиндустриальном обществе искусство экономической стратегии остается связанным с рациональной дозировкой интеграционных и дезинтеграционных процессов на различных этапах развития бизнес-группы. В диверсифицированных группах, когда задача стратегического маневра ресурсами между отраслями в основном решена, оправдано ослабление внутренних межотраслевых имущественных связей. Тем самым облегчается поиск партнеров для нового технологического прорыва и выстраивание отношений с ними. Когда направление такого прорыва уже определилось, вновь актуальным может оказаться усиление имущественных связей, поскольку оно обеспечивает ресурсный маневр, перевод развившихся производств в разряд инвестиционных доноров нового стратегического прорыва.

Что касается влияния на процессы экономической концентрации со стороны фундаментальных нововведений, освоения производства принципиально новой продукции, то оно неоднозначно:

– с одной стороны, для развития вновь созданных компаний крайне важно, что сети обеспечивают быстрый доступ к ресурсам и ноу-хау, которые эти компании не могут произвести собственными силами:

– с другой стороны, более жесткие варианты интеграции облегчают концентрацию ресурсов бизнес-группы на перспективных исследованиях и разработках, на внедрении их результатов в хозяйственную практику.

Однако в современных условиях ресурсный потенциал (как финансовый, так и информационный) даже крупнейших холдингов порой оказывается недостаточным для реализации капиталоемких и наукоемких исследовательских проектов. Это становится причиной квазиинтеграции теперь уже самих этих холдингов (в рамках, например, стратегических альянсов) для осуществления таких проектов.

Один из принципиальных вопросов – влияние на размеры и организационные формы бизнеса, оказываемое современными информационными технологиями или ИТ-революцией. Своего рода индикатором такого влияния служат отношения японских изготовителей с их поставщиками. Эти отношения, основанные на долгосрочном сотрудничестве, готовности поставщиков делать специализированные инвестиции, финансовых и личных связях, часто называют «вертикальными кэйрэцу». Было широко признано, что такие структуры – важный источник силы японской промышленности. В 1980-х часто утверждалось, что американские фирмы должны установить похожие отношения со своими поставщиками, чтобы успешно конкурировать с японскими фирмами. Однако в последние годы велики ожидания, что современные достижения в информационной технологии драматично изменят природу японских отношений изготовителя-поставщика. Речь идет о повышении степени стандартизации используемых узлов и деталей, что позволяет заказыв-

вать и получать необходимые узлы от большего числа потенциальных поставщиков через Интернет, а не от ограниченного их числа в рамках собственных корпоративных групп (или «кэйрэцу»).

Вместе с тем недавние исследования показали, что влияние ИТ-революции на перспективы развития «кэйрэцу» не столь однозначно⁴. С одной стороны, распространенность Интернета уменьшает затраты по поиску новых поставщиков. С другой стороны, информационные технологии позволяют повысить эффективность проектирования специализированных частей, облегчить координацию действий инженеров головных предприятий и поставщиков. Другое дело, что для реализации новых возможностей требуются значительные инвестиции поставщиков в информационные технологии. Причем речь идет о специализированных инвестициях, поскольку поставщики должны подстраивать свои информационные системы под информационную систему головного предприятия. Реальность перспективы использования информационных технологий для укрепления связей в рамках «кэйрэцу» подтвердили интервью с десятью японскими производственными фирмами. Половина из них ожидает, что ИТ-революция поможет углублению их сотрудничества с ограниченным числом поставщиков.

Неоднозначное влияние на размеры бизнеса оказывает и финансовый кризис. Несмотря на экономический спад, предприятия, управляемые собственниками, остаются на удивление постоянными в своем стремлении осуществлять сделки по слияниям и поглощениям, такой вывод сделан на основании результатов, полученных международной организацией Грант Торнтон Интернешнл (*Grant Thornton International*) в рамках Международного исследования бизнеса. 37% опрошенных предприятий в среднем в мире планируют в последующие три года сделки по слияниям, что всего лишь на 7% меньше чем цифра, полученная в прошлом 2008 году. Из тех, кто планирует слияния, 37% планируют осуществить подобные сделки за рубежом. Из этого факта можно сделать вывод, что международные сделки по слияниям и поглощениям остаются мощным инструментом для развития бизнеса⁵.

Несмотря на экономический спад, сделки по слияниям и поглощениям (M&A) остаются мощным инструментом развития бизнеса. У справляющихся с кризисом компаний появилась перспектива быстрого укрупнения своего бизнеса за счет приобретения активов своих менее успешных соперников. Даже если компания обанкротилась, у нее все равно остаются интересные активы. Следовательно, у конкурентов имеется отличная возможность приобрести эти активы по очень низким ценам. Так в начале 2009 года американский производитель принтеров *Printronix* купил за бесценок своего конкурента *TallyGenicom*, который уже подал в суд иск о банкротстве. Некоторые аналитики прогно-

⁴ Morita H., Nakahara H. Impacts of the Information-Technology Revolution on Japanese Manufacturer–Supplier Relationships // *Journal of Japanese and International Economies*. 2004. Vol. 18. P. 390–415.

⁵ Грант Торнтон Интернешнл. Пресс-релиз, 21 апреля 2009г. (<http://www.gtrus.com>).

зируют, что число сделок *M&A* с участием компаний-банкротов вырастет в этом году на 91%. Свою роль играет и тот факт, что из-за кризиса компаниям, оказавшимся на грани банкротства, стало непросто привлечь новое финансирование. 2008 год ознаменовался резким ростом числа банкротств среди крупных компаний, которые не смогли справиться с кризисом. По данным *Bankruptcydata.com*, в 2008 году число поданных заявлений о банкротстве в Америке увеличилось на 74%.

К слияниям довольно часто прибегают и компании, находящиеся на грани банкротства. Когда долги компаний продолжают расти, в итоге им не остается ничего иного, кроме как объединяться с конкурентами или продавать часть своих активов. Укрупнение через слияние рассматривается как средство пережить кризис. Комбинирование относительных достоинств компаний, исключение дублирующих расходов, реализация эффектов масштабов при повышении специализации производства – все это должно дать объединенной компании больше шансов на выживание. 2008 году компании, находящиеся на грани банкротства, заключили 213 сделок *M&A*. Это на 55% больше показателя 2007 г.⁶

На примере крупнейших сделок слияний и поглощений в мире за 2009 год видно, что преобладают в них горизонтальные *M&A*, ведущие к повышению рыночной концентрации (табл. 4). В представленном списке две высшие строчки заняли фармацевтические компании, перевалив в общей сумме за 100 млрд долл. Это объясняется прежде всего тем, что рынок лекарств наименее пострадал из-за финансового кризиса и сумел сохранить стабильные денежные потоки необходимые для наступления на фронте *M&A*. Второе место заняли представители топливно-энергетического комплекса, хотя и не отметившиеся мега сделками, подобно своим фармацевтическим коллегам, но составившие весьма достойные средние показатели одной сделки, не менее чем 10 млрд долл.

Таблица 4

10 крупнейших сделок слияний и поглощений в мире за 2009 год

Поглощаемая компания	Покупатель	Сумма в млрд долл. США
Wyeth	Pfizer	64,5
Schering-Plough	Merck	46
MTN	Bharti	23
Lloyd's Banking Group	HM Treasury	22,3
Royal Bank of Scotland	HM Treasury	18,6
Petro-Canada	Suncor Energy	18,2
Liberty Entertainment	DirecTV	14,5
Endesa	Enel	14,2
Essent	RWE AG	12,4
Nuon	Vattenfall	10,9

Источник: <http://www.maonline.ru>, 25 мая 2009.

⁶ РБК, 29.01.2009.

Как повлиял финансовый кризис на процессы слияний и поглощений в российской экономике? В докризисный период эти процессы вносили заметный вклад в укрупнение ведущих отечественных компаний (табл. 5). Притом что вся экономика в целом росла на 5–7%, продажи 400 крупнейших компаний, их объем росли гораздо быстрее.

С наступлением кризиса цена финансовых ресурсов возросла, и многие отечественные компании переключили усилия не на развитие и оптимизацию производства, а на стабилизацию своего финансового положения. Вместе с тем в России сохраняется ситуация, при которой более важными факторами с точки зрения роста капитализации бизнеса являются не инновации, а слияния и поглощения⁷. Когда корпорации в развитых странах увеличивают доли рынка за счет внедрения инноваций, российские делают это через покупки других игроков, включая осуществление международных сделок по слияниям и поглощениям.

Таблица 5

Динамика сделок слияний и поглощений (M&A) в России 2001–2008 гг.

Показатели	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Число сделок	1184	1335	1441	1387	1229	689	533	433
Стоимость сделок, млн долл.	110369	125945	61926	60405	20961	32314	17938	12355
Средняя стоимость сделки, млн долл.	104,6	114,6	48,4	50,6	24,0	58,8	37,0	33,4
Отношение к ВВП, %	6,6	9,3	6,2	7,9	4,6	7,5	5,2	4,0
Отношение к ОИИ*, %	106	100	110	112	67	108	91	95
Стоимость сделки, MBO**, млн долл.	706,4	2620,0	1537,7	2061,5	2007,3	494,0	321,3	172,1
Число сделок MBO	22	30	45	33	23	11	10	10
Стоимостная доля ТЭК, %	8	36	24	55	15	56	39	37
Стоимостная доля Import-M&A***, %	19,9	20,4	12,7	9,7	14,2	5,4	6,4	5,9

* ОИИ – объем иностранных инвестиций.

** MBO – приобретение акций менеджментом.

*** Import-M&A – приобретение российскими компаниями иностранных предприятий.

Источник: Mergers.ru / Слияния и Поглощения в России.

Все страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) снизили свои планы относительно сделок по слияниям и поглощениям, так, например, в Китае эта цифра снизилась с 67% в 2008 году до 41% в 2009. Но, число компаний, планирующих сделки за рубежом, в странах БРИК увеличилось с 17% до 22%. В России число предпринимателей, планирующих такой путь развития бизнеса, несколько выше среднемирового и составляет 38% (40% в 2008 г.) Среди российских городов самый высокий показатель в Нижнем Новгороде – 60%. Российские компании нередко предпочитают зарубежный рынок M&A, поскольку там более благоприятный налоговый режим, а законодательство дает компаниям при за-

⁷ Казак М., Левашов А. Как заставить «Газпром» и нефтяников инвестировать в инновации. CNews 30.11.2009 (<http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2009/11/30/371525>).

ключении сделок больше возможностей для маневра. Также надо отметить, что в планы российских предпринимателей не входит продажа собственного бизнеса – во всех городах – участниках исследования более 90% дали отрицательный ответ на данный вопрос⁸.

В целом активность на российском рынке слияний и поглощений в 2009 году снизилась по сравнению с 2008 годом. В первом полугодии 2009 года зафиксированы 359 завершенных сделок, что сравнимо с итогами 2003 года и на 48% меньше количества сделок в первом полугодии 2008 года (687 процессов). Однако количество сделок во 2-м квартале 2009 года выросло по сравнению с 1-м на 16% (табл. 6). Относительное влияние этих сделок на экономику, судя по отношению к ВВП, даже возросло.

При этом стоимостной объём (25887 млн долл.) российского рынка слияний и поглощений снизился более значительно – на 67% по отношению к январю-июню 2008 года (78,8 млрд долл.).

Таблица 6

Российский рынок слияний и поглощений в период кризиса

Период	Сделки	Объем, млн долл.	ВВП
II кв. 2009	193	12 187	4,3%
I кв. 2009	166	13 700	5,3%
IV кв. 2008	259	14 561	3,7%
III кв. 2008	249	17 131	3,6%

Источник: <http://www.mergers.ru/rusrinok/>

В рамках проекта Mergers.ru / «Слияния и Поглощения в России» получены следующие обобщённые данные российского рынка *M&A* в первом полугодии 2009 года:

- 359 – количественная оценка рынка *M&A* в России;
- 25,9 млрд долл. – стоимостная оценка рынка *M&A* в России;
- 91,1 млн долл. – средняя цена сделки *M&A* в России;
- 4,7% – соотношение стоимостного объёма и ВВП России;
- 35 сделок стоимостью более 100 млн долл.;
- 2% стоимостного и 3% количественного объёма рынка приходится на *MBO*;
- 75% стоимостного и 11% количественного объёма рынка занимают сделки в ТЭЖ;
- 36% стоимостного и 41% количественного объёма рынка занимают сделки в форме полного приобретения (100% акций);
 - 13% сделок занимают 89% стоимостного объёма рынка;
 - 25% стоимостного и 29% количественного объёма рынка характеризуются круговым (диверсификация) характером; Круговая интеграция предполагает объединение участников различных сегментов рынка, производственных цепочек.

⁸ Грант Торнтон Интернешнл. Пресс-релиз, 21 апреля 2009г. (<http://www.gtrus.com>).

- 9% от количественного и 21% от стоимостного объема рынка составляют приобретения иностранных компаний российскими.

В условиях финансового кризиса вновь в повестке стала такая форма интеграции как финансово-промышленные группы. Акции целого ряда российских компаний остаются в залоге у банков. В перспективе такая ситуация может привести к вхождению банков в капитал этих компаний.

Анализ последствий кризисных явлений в финансовой сфере обнаруживает существование тенденций как к укрупнению бизнеса, так и к дроблению корпоративных структур. Последняя тенденция характерна для российских девелоперских компаний. Продажа ими части бизнеса в настоящее время является наиболее действенным способом привлечения средств для реализации строительных проектов.

Кроме того, кризис активизирует продажи непрофильных бизнесов. Управление этими бизнесами требуют дополнительных операционных затрат. В кризис на них экономят в первую очередь. Нередки случаи, когда вторичные активы создавались в рамках программы диверсификации бизнеса и к нынешнему времени просто не успевали выйти на самоокупаемость. Среди недавних примеров «избавления» от вторичных видов бизнеса можно выделить продажи девелоперских активов российским энергетиком ОАО «Мосэнерго». Конечно, продажные цены «непрофильных дочек» невелики. Это не может не радовать покупателей, однако не слишком огорчает и продавцов. В условиях, когда с основным детищем предприниматель расстаться еще не готов, а получение кредитных ресурсов все также проблематично, именно вторичные активы становятся теми самыми «мешками с песком», от которых нужно избавиться для продолжения «полета» всего бизнеса.

Что касается ситуации в сфере развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, то она и в условиях кризиса характеризуется системными проблемами, которые оказывают негативное влияние – как на увеличение числа малых предприятий, так и их отраслевую структуру. Торговля превалирует над производством с высокой добавленной стоимостью: более 60% от общего числа малых предприятий концентрируется в оптовой и розничной торговле.

При анализе путей исправления ситуации внимание обычно акцентируется на упрощении ведения предпринимательской деятельности, в первую очередь промышленно-производственной и инновационной сферы. ФАС России считает, что дальнейшее ужесточение антимонопольного законодательства и обеспечение прозрачных процедур доступа малого и среднего бизнеса к инфраструктуре, финансам, природным ресурсам, госзакупкам и т.д. способно качественным образом повысить конкурентоспособность малого и среднего бизнеса.

Следует, однако, учитывать, что в наиболее сложной ситуации в условиях кризиса оказались российские компании обрабатывающей промышленности. Как показывает за-

рубежный опыт, крупный обрабатывающий бизнес во многом формирует спрос на продукцию малых и средних предприятий, действующих в промышленно-производственной и инновационной сферах.

Можно говорить о неоднозначном влиянии финансового кризиса на развитие малого и среднего бизнеса. С одной стороны, кризис ведет к ухудшению ситуации со спросом. Как следствие, наблюдается увеличение числа желающих продать готовый бизнес. Среди них – владельцы медицинских клиник и косметологических салонов, стоматологических центров и ресторанов, а также предприятий многих других сфер малого и среднего бизнеса. Нельзя утверждать, что в настоящий момент продажа готового бизнеса стала массовой, но тенденции таковы, что рост числа предложений дает больше возможностей для всех желающих купить бизнес. С увеличением количества предложений, цены неизбежно снижаются, а значит, покупатель сможет приобрести именно то, что ему нужно, по более выгодной стоимости. Получается, что некоторые компании, не сумевшие пережить трудностей кризиса, прекращают свое существование. С другой стороны, более сильные, поглощают более слабых, выживают и переходят на следующую ступень роста и развития. Именно так было и в 1998 году, когда на фоне всеобщего экономического кризиса многие небольшие на тот момент предприятия – Коркунов, МДМ-групп, Евросеть и пр. – не только выжили, но и получили возможность перейти на качественно новый уровень.

Более доступным в кризис становится ряд материальных ресурсов, в частности, снижается плата за арендуемые площади. Испытать себя в качестве малых предпринимателей вынуждена часть работников, попавших под сокращение в условиях кризиса.

Спрос на покупку предприятий в условиях кризиса вряд ли может расти столь же быстро, как предложение, но определенная покупательская активность сохраняется. Покупкой предприятий в первую очередь интересуются те, кто не получил желаемого результата от вложений в недвижимость и в биржевых играх. Сегодня все чаще эти люди делают выбор в пользу прямых инвестиций – вложения денег в готовый бизнес.

Кризис подталкивает малые и средние предприятия к более тесному сотрудничеству между собой и с крупным бизнесом, к формированию сетевых структур. Однако на практике преобладает скептическое отношение к возможности объединиться в противостоянии кризису с другими предпринимателями. Главной преградой на пути такого объединения является априорное недоверие владельцев малого и среднего бизнеса представителям бизнеса крупного, с одной стороны, и властям – с другой. Даже те, кто в принципе не возражает против объединения, опасаются быть поглощенными более крупными предприятиями.

ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ РОССИЙСКИЕ ОСОБЕННОСТИ В ЭПОХУ ПОСТМОДЕРНА*

Введение

Корпоративная система, понимаемая широко – вместе с сопровождающим корпорации релевантным социально-экономическим окружением, подвергается в настоящее время серьезным испытаниям, переживает этап бурных превращений, причем как на Западе, так и у нас в России, правда, везде по-своему.

Традиционно институты корпоративного управления фокусируются помимо прочего на проблемах структурирования взаимоотношений различных групп интересов, связанных с предприятием, – собственников (акционеров), менеджеров, работников и др.

Еще до современного глобального финансово-экономического кризиса и его проявления в России в стране сложился так называемый постмодернистский облик институтов корпоративного управления¹, характеризующийся на корпоративном уровне совмещением функций собственников и менеджеров в одном лице при одновременной утрате ими функций предпринимателя. К этому можно еще добавить эрозию корпоративного социального капитала, вызванную периферийным положением работников на предприятии. Несмотря на явную неэффективность и несостоятельность такой корпоративной системы в долгосрочном плане, она оказалась в краткосрочном плане (и что вероятнее всего, еще и окажется в среднесрочной перспективе) вполне живучей, во многом благодаря ее подпитке институтами «экономики физических лиц», распространившимися по всей России. Черты микро- и макроэкономических институтов идентичны, и базируются они на децентрализованной имплицитной стратегии принятия решений физическими лицами, формально представляющими бизнес, государство и общество, неформально – самих себя.

Глобальный финансовый кризис, усугубленный падением цен на нефть, стал для российской экономической, в том числе – корпоративной, системы серьезным вызовом: либо продолжать путь в никуда, либо сформировать адекватные новым целям и задачам институты корпоративного управления. Необходимым условием для них должно быть наличие двух измерений – предпринимательского и социального как основы построения в России не на словах, а на деле социального рыночного хозяйства. При этом формы экономической организации корпоративной системы могут быть различными, при соблюдении, разумеется, двух обозначенных инвариантов.

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 07-02-00144а).

¹ *Ерзнкян Б.А.* Постмодернистский облик интеграции собственности и управления // Материалы 14-й Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления – 2009». Вып.6. М.: ГУУ, 2009. С. 175–179.

Этапы эволюции

Трактуя корпоративную систему абстрактно, без привязки к конкретной стране, чисто умозрительно, хотя и не беспочвенно, в *эволюции корпоративного управления (corporate governance evolution)* – с позиций отношения к нему собственности – в целом можно выделить три, возможно, дискуссионных, хотя и не лишенных специфичности периода²:

первый – единство собственности и управления. Оно проявляется в том, что собственник предприятия является к тому же его руководителем; в его двуедином лице мы имеем также предпринимателя, *entrepreneur*, который выступает в качестве творца, новатора. С возникновением корпорации юридическое лицо отделяется от физического лица или физических, а возможно, и юридических лиц – учредителей или акционеров корпорации. В результате появляются симптомы раскола, распада единства, хотя до его коррозии дело все-таки не доходит;

второй – отделение собственности и управления (акционеры и управленцы образуют две различные группы физических лиц со своими несовпадающими интересами; возникает проблема идентификации фигуры предпринимателя – индивида или группы индивидов, озабоченных делом *per se*, т.е. являющихся физическими выразителями настоящих и будущих интересов корпорации как юридического лица);

третий – интеграция собственности и управления (начинается процесс, обратный отделению; менеджеры наделяются пакетами акций, грань между инсайдерами и аутсайдерами начинает размываться, риски распределяются между акционерами и управленцами, но от этого облик предпринимателя не проясняется, а до полной интеграции доходит только в маргинальных случаях).

В историческом ракурсе – скорее в духе темпоральной логики (*temporal logic*)³, нежели хронологического описания – этим периодам можно сопоставить три времени: *предшествующее* модернизму, *совпадающее* с ним и время, *последовавшее* за модернизмом. Грубо говоря, им соответствуют примерно XVIII–XIX (шкалу можно продолжить влево), XIX–XX (время модерна) и XX–XXI (шкалу можно продолжить вправо) вв. С этим можно поспорить, но для целей настоящего доклада точная временная привязка не столь актуальна – важна семантика этих периодов и логическая структура их разнесения во времени.

Если попытаться наложить эту абстрактную хронологическую схему на реалии развертывания во времени и пространстве процессов корпоративного строительства и

² Ерзнкян Б.А. Постмодернистский облик интеграции собственности и управления // Материалы 14-й Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления – 2009». Вып.6. М.: ГУУ, 2009. С. 175–179.

³ Под темпоральной понимается такая логика, которая учитывает причинно-следственные связи во времени и которая используется для описания последовательностей явлений и их взаимосвязи по временной шкале. Эта логика разработана в 1960-х гг. Артуром Приором на основе модальной логики.

функционирования, то окажется, что в различных институциональных системах периоды эволюции корпоративного управления проявляли и проявляют себя по-разному – и в содержательном смысле, и во временном ракурсе.

Для США, к примеру, были характерны первые два периода, третий выражен слабо и проявляет себя только местами по отношению к экономике в целом. В XIX в. собственность и управление еще не были отделены: собственник предприятия, как правило, одновременно был и его руководителем. Появление корпоративной формы собственности, вызванное (помимо прочего, а может в первую очередь – на этот счет имеются различные точки зрения) стремлением привлечения капитала множества рядовых акционеров, формально отделило собственность от управления. Основным собственником, выступающий теперь уже в роли акционера, преимущественно, мажоритарного, продолжал руководить, уступая позиции профессиональным менеджерам, «своей» корпорацией. Но ситуация постепенно и во все большей степени менялась, и в 1932 г., после выхода в свет знаменитой книги Берли и Минза «Современная корпорация», признание такого отделения стало свершившимся – и для науки – фактом: наступило новое время, и на авансцену вышло новое действующее лицо – менеджер. (Стоит обратить внимание на то, что в контексте настоящей статьи слово «модерн» в *«modern corporation»* напрямую ассоциируется с периодом модернизма). Влияние менеджера стало настолько значительным, что возникла новая теория, а именно: управленческой, или менеджериальной, корпорации (*managerial corporation*). Его основные черты – дискреционное поведение (*discretionary behavior*) менеджеров, возможное в силу того, что реально корпорацией стали управлять именно они и не просто управлять, а *заправлять* делами. Последний глагол означает пренебрежение интересами дела – корпорации как юридического лица и ее акционеров как физических или юридических лиц – в ущерб своим собственным интересам. Термин «дискреционное» использовался в трудах О.Уильямсона начала 1960-х гг., затем вместо него все чаще стал употребляться – и не только с его стороны – термин «оппортунистический». И это не случайно, поскольку отделение собственности от управления привело к возникновению известной проблемы «принципала и агента»: вследствие асимметричности информации агент-менеджер может не устоять перед искушением вести себя оппортунистически по отношению к принципалу-акционеру и извлекать из своего положения дополнительный, незаработанный доход («информационную ренту»). В дальнейшем появились и симптомы постмодернизма, означающие в данном контексте попытки соединения собственности и управления: появились программы по выкупу менеджерами акций своих корпораций, программы, как *ESOP*, по выкупу акций всеми работниками корпораций и пр. Но для США эти тенденции не стали магистральными: основной тип корпорации как был стоххолдерским (*stockholder*) в эпоху модернизма, так им и остался в постмодернистское время, разумеется, со скидкой на проблему дискреционного/оппортунистического поведения менеджеров и соответственно ущемления интересов акционеров.

В иных странах – Германии, например, или, особенно, в Японии – также с характерными для них (но с известными отличиями) первыми двумя периодами эволюции корпоративного управления, проявление постмодернизма выразилось, по всей вероятности, даже в большей степени: наибольшее распространение в них получила стейкхолдерская (*stakeholder*) модель корпоративного управления. В Германии это выразилось в участии работников (в соответствии с принципами социального рыночного хозяйства) в управлении корпорацией, в Японии – всех заинтересованных лиц, соучастников бизнеса.

Но Россия, и до известной степени страны постсоветского пространства, демонстрируют иную тенденцию: третий период эволюции корпоративного управления характеризуется ярко выраженной, но притом в весьма специфичной форме, интеграцией собственности и управления.

Если быть точным, и ранние периоды формирования и функционирования корпораций в России отличались от наблюдаемых в западных странах примеров своими свойствами, характеристиками. Если в первом периоде собственники и управленцы были, как правило, одним лицом, и появление корпоративной формы предприятия не сильно повлияло на характер руководства предприятием, то второй период оказался настолько своеобразным (эпоха модернизма пришлась на время социалистического предприятия), что такая периодизация может показаться даже натянутой. И все же, можно констатировать, что произошло отделение собственности от управления: с одной стороны, общественная на словах, а по сути государственная, собственность, а с другой – руководители, призванные выполнять порученные им функции во вверенных им предприятиях. Функции предпринимателя брало на себя государство в лице министерств и ведомств, функции исполнителя оставались за директорами предприятий. Поскольку роль директоров в реальности была довольно значительной, можно сказать, что и здесь наблюдался феномен – правда, весьма специфичный – управленческой корпорации и дискреционного поведения управленцев.

Третий период в России начинает свой отсчет с широкомасштабной приватизации, в результате которой собственность попала большей частью в руки бывших советских директоров, трансформировавшихся в корпоративных менеджеров и одновременно собственников, если быть точнее – акционеров. Особенностью России стало тотальное распространение не просто инсайдерской модели, а той ее версии, когда акции работников плавно перетекли в руки высшего слоя управленцев корпораций. Совмещение функций собственности и управления в одном – физическом – лице стало визитной карточкой российской корпорации. Но это еще полбеда. Если бы собственник-менеджер радел за дело, иначе говоря, вел себя как предприниматель, для которого превыше всего дело, а затем уже собственные интересы, не связанные с интересами предприятия, то мы имели бы российскую версию инсайдерской корпорации. Такая корпорация с позиций ортодоксальной экономической теории считается неэффективной, но относительно недавние исследования

показали, что между инсайдерством и эффективностью связь нелинейная: в каких-то пределах наличие акций у менеджеров демонстрирует не отрицательную, а положительную связь с эффективностью. Но вся беда в том, что гибель предпринимателя – с кем его идентифицировать, не понятно – привела к тому, что интеграция собственности и управления закончилась победой физического лица над предприятием, иными словами, над юридическим лицом. Именно это обстоятельство дало повод Г.Б. Клейнеру охарактеризовать российскую экономику (а предприятие это то, на чем держится экономика) как «экономику физических лиц».

Постмодернистское лицо российской корпоративной системы

Впервые это понятие было введено в научный оборот в 1996 г., но до сих пор оно не потеряло своей актуальности и, по всей видимости, еще не скоро ее потеряет. В своей книге 2008 г. Г.Б. Клейнер дает такое определение «экономике физических лиц»: это – «состояние социально-экономической системы общества, при котором основными самостоятельными экономическими агентами являются не предприятия и организации или их группы, а физические лица – как правило, руководители этих предприятий и организаций». Д.С. Львов, солидаризируясь с приведенным мнением, также писал о разрушении плановой системы и превращении руководителей де-факто в физических лиц, преследующих собственные эгоистичные цели.

В изданной под редакцией академика Д.С. Львова книге «Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики» превращению руководителей предприятий из принципалов в агентов дается вполне логичное для российских реалий того времени объяснение. А именно: эти самые руководители после разрушения административно-командной системы централизованного управления оказались предоставленными самим себе и в их действиях как представителей юридических лиц возобладали эгоистические мотивы, характерные для физических лиц⁴.

Можно, конечно, поспорить в какой степени это является *объяснением*, а в какой – *констатацией* фактов, но не согласиться с таким утверждением нельзя.

Согласно данным обследования, проведенного в 1996 г. Институтом стратегического анализа и развития предпринимательства, из трех вариантов целей руководителей («стабильное функционирование предприятия», «развитие предприятия», «развитие трудового коллектива») первую цель признают 46,2% директоров, вторую – 49,4%, в то время как третью – лишь 2,8%¹. Соответственно этому взгляду на трудовой фактор как нечто незначимое, минимальную оценку получают и проблемы мотивации работников предприятия (стоит напомнить, что именно снижение трудовой мотивации называлось в качестве основного недостатка дореформенной экономической системы). Только 1,6% руководи-

⁴ Путь в XXI век стратегические проблемы и перспективы российской экономики. / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 1999.

лей считают значимой проблему незаинтересованности работников в хорошей работе. При этом проблема нехватки денежных оборотных средств была отмечена как наиболее значимая 22,7% респондентов, проблемы сбытового характера – 13,4%.

Далее Д.С.Львов подводит философскую базу под сказанное, напоминая, что в мировой экономической литературе принято различать два альтернативных подхода к взаимоотношению работника и предприятия: «философию контракта» и «философию судьбы».

Согласно первому подходу, единственное, что связывает работника и фирму – это контракт. То, что находится за его (и, разумеется, общего законодательства) пределами, несущественно и не подлежит выполнению. Примерами первого подхода обычно считаются американские предприятия с их четкими инструкциями для персонала и ограниченными взаимоотношениями с коллективом и руководством.

Согласно второму подходу, работника и фирму связывает не столько контракт, сколько общая судьба. Будущее фирмы зависит от действий сотрудника, а будущее сотрудника – от процветания фирмы. Сам контракт играет подчиненную роль, устанавливая лишь факт приема на работу. Пример второго подхода – японские предприятия, где неопределенность инструкций персоналу с лихвой компенсируется горизонтальным взаимопониманием (порой бессловесным), моральной ответственностью, чувством коллектива.

Вывод, к которому приходит коллектив под руководством Д.С. Львова, заключается в том, что ни одна из этих форм социальных отношений на предприятии не свойственна типовому отечественному предприятию. Принадлежность к коллективу не рассматривается как «судьба», т.е. долговременное и непреодолимое обстоятельство, а контракт не рассматривается (обеими его сторонами – и работодателем, и работником) как обязательное руководство к действию. Для взаимоотношений между работником и предприятием в российских условиях наиболее характерной является своеобразная «философия гостя». Суть ее состоит в следующих особенностях взаимоотношений в треугольнике «работник – коллектив – директор»:

- принадлежность к данному коллективу является (в отличие от первой модели) важным для данного периода, но временным (в отличие от второй модели) фактором;
- обязательства работника по отношению к коллективу и к руководству аналогичны отношениям участника застолья к собравшимся и к хозяину квартиры: членство в коллективе не накладывает безусловных обязательств на работника, но со стороны коллектива должно быть проявлено уважительное отношение; руководитель поначалу пользуется уважением со стороны работника ввиду статусного распределения ролей, однако очень быстро это распределение стирается, и статус перестает действовать;
- в свою очередь, руководитель не считает работников незаменимыми и допускает поступки, противоречащие трудовому договору (контракту). Однако по отношению к

коллективу в целом директор считает неудобным без крайней нужды предпринимать действия, явно направленные против коллектива.

Следует отметить, что жизнестойкость «экономики физических лиц» объясняется не только способами приватизации в России, оно имеет более глубокие корни, уходящие в глубь веков.

В теоретическом плане в этой связи уместно вспомнить понятия *общности* и *общества* Фердинанда Тённиса⁵, являющиеся идеальными моделями общественных организаций. Если обратиться к историческому опыту, то мы увидим, что до конца XVII века в городах и селениях России существовал общественный порядок, в основе которого лежала *самоуправляющаяся община*, являвшаяся общностью. Перенесенная на городскую почву община-общность эволюционировала в сторону общества. А в начале XX в. этот процесс особенно затронул городское сословие, в то же время почти не коснулся другой многочисленной категории городского населения – рабочих, кадры которых формировались из крестьянства и разорившегося мещанства. Так или иначе, но общинные отношения преобладали среди всех категорий городских рабочих вплоть до 1917 г. Что касается *дворянства*, то на местах еще до отмены крепостного права оно представляло собой, пользуясь современным языком, *гражданское общество в миниатюре*. Основанием для такого утверждения является то, что в губернском масштабе имелось независимое от государства общество свободных граждан со своей организацией, через которую они были вправе и могли реально влиять на политику правительства⁶.

Уместно также вспомнить деление (возможно, небесспорное) Авнером Грейфом общественной организации на два типа – коллективистский и индивидуалистский⁷ – проведение им при этом явной аналогии между ними и развивающимися и развитыми странами соответственно.

На наш взгляд, к этому имеет отношение и деление чл.-корр. РАН Г.Б. Клейром человека на два типа – институционального и экономического Г.Б. Клейнера⁸. Первый тип он обозначает через *HI* (*homo institutus* – человек институциональный⁹), второй – через *HE* (*homo economicus* – человек экономический). *HI* объединяет субъектов, поведение которых регулируется не столько максимизацией выгоды (прибыли, дохода, полезности), сколько улучшением или сохранением своего положения (позиции) в системе локальных

⁵ См., например: *Tonnies F. Fundamental Concepts of Sociology* (Translated and supplemented by C.P. Loomis from *Gemeinschaft and Gesellschaft*). New York, NY, 1940.

⁶ *Миронов Б.Н.* Главные социальные организации крестьянства, городского сословия и дворянства // *Acta slavica iaponica*. 1998. No.16. См. также: <http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/publicn/acta/16/boris/mironov-1.html>.

⁷ *Greif A.* Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // *The Journal of Political Economy*. Vol. 102. No. 5 (October 1994). P. 912–950.

⁸ *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.

⁹ Отметим отличие одноименного термина «человек институциональный», который используется для характеристики типа экономического агента, получившегося в результате эволюции понятия человека экономического (см. *Ерзнкян Б.А.* Человек институциональный, или эволюция концепции *homo economicus* // *Вестник университета (ГУУ)*. Серия «Институциональная экономика». 2000. № 1).

(предприятие, учреждение, друзья) или глобальных (религия, нравственные ценности, политические организации и др.) институтов. В отличие от него, НЕ стремится в любой ситуации к максимизации собственной выгоды.

На историческую обусловленность российской специфики обращает внимание и Дуглас Норт: падение коммунизма, по его словам, является отражением коллапса, краха законного обоснования существующей системы веры и системы ценностей и последовательного снижения роли поддерживающих организаций, в результате чего имело место разрушение большинства формальных институтов, но многие неформальные ограничения выжили. Там же, где были достигнуты относительные успехи (такие, как продажа на аукционе государственных активов и учреждение заново всей юридической системы), они были вызваны наследием неформальных норм от докоммунистической эры [периода, предшествующего модернизму, если следовать логике и терминологии настоящей статьи – Б.Е.], которые способствовали гармоничному насаждению новых правил в прежней стране. В России (и в других республиках бывшего Советского Союза, в отличие, к примеру, от Чехии) не было даже намека на наследие рыночной экономики или демократии, там не было норм, которые могли бы обеспечить хорошую основу для учреждения новых формальных правил в таком государстве.

На инерционную составляющую (на поверхности революционного, а в глубине – эволюционного) развития системы корпоративного управления в России указывают и иные исследователи. Так, Р.М. Нуреев, отмечает, что в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам, в результате чего эффективный частный собственник не возник, а работники в силу инерционности традиционной экономической системы продолжили воспроизводить стереотипы поведения, к которым они привыкли. Несмотря на то, что ныне прослеживается дрейф в сторону аутсайдерской модели, сути дела это пока не меняет, и развитие остается во многом predetermined условиями (как дореформенными, так и сложившимися в первые годы реформ) формальных и еще в более сильной степени неформальных норм и правил, регулирующих отношения собственности и управления.

Вместо заключения

Почему все-таки нынешний этап системы корпоративного управления характеризуется нами как постмодернистский? Основные отличия постмодернизма, если отвлечься от конкретики сфер и стран, к которым применимо это понятие, заключаются в его эклектике, принципиальной нецелостности, дезорганизации, дезинтеграции системы. Нет ли здесь противоречия, коль скоро мы говорим об интеграции собственности и управления и одновременно о дезинтеграции системы?

Противоречия нет, и ключом к пониманию служит фигура предпринимателя и ее идентификация.

До эпохи модерна предприниматель логически безупречно отождествлялся с двуединым лицом собственника-менеджера, и в этом смысле корпорация (либо ее подобие) являла собой высокоорганизованную систему с минимальной энтропией.

В эпоху модерна собственник и менеджер разошлись, но хотя и возникли проблемы с идентификацией предпринимателя (им мог быть и собственник, и менеджер, но, пожалуй, в большей степени – ведомственное управление или «техноструктура», мотивирующая, по Гэлбрейту, крупные корпорации не на погоню за максимальной прибылью, а на безопасность и расширение), система перестроилась, реорганизовалась. Что касается энтропии, то, можно предположить, что в целом она стала выше, чем прежде (ввиду дезинтеграции фигуры предпринимателя), но в рамках, позволяющих трактовать систему как организованную.

Постмодернизм в России, хотя и соединил вновь в одном лице собственника и менеджера, но при этом загубил в нем предпринимателя, что в итоге привело предприятие, как самостоятельно действующую фигуру со своими интересами, к полной дезорганизации: с одной стороны, имеется юридическое лицо, с другой – нет выразителя его интересов. Предприятие без предпринимателя – химера, но она живуча: ее подпитывает весь ход эволюционного развития российского предприятия. Ее основные черты – неразделенность общества и общности, экономики и социума. Но если при наличии предпринимателя, такая неразделенность могла приводить к положительным эффектам, то с его утратой – эффекты исключительно негативные.

Максимально дезорганизованная (лишенная предпринимательских функций) корпоративная система – таков постмодернистский облик интеграции собственности и управления в России, таково лицо корпоративной системы российской экономики.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАТУСА УЧЕНОГО И НАУЧНОГО РАБОТНИКА

Законодательно российские ученые квалифицируются как научные сотрудники, имеющие степень кандидата или доктора наук, работающие в научной организации или в высшем учебном заведении. Статус ученого определяется федеральным законом «О науке и научно-технической политике», а также иными нормативными правовыми актами, определяющими размеры надбавок за ученую степень и продолжительность отпуска для докторов и кандидатов наук, в советские времена существовали льготы на предоставление дополнительной жилой площади для научных сотрудников, имеющих ученую степень.

В настоящее время, однако, хотя указанная норма и не отменялась, ее законодательное закрепление отсутствует в действующем жилищном законодательстве. Если средняя заработная плата ученых в советское время превышала среднюю заработную плату работников, занятых в промышленности, то в настоящее время средняя заработная плата ученого, сотрудника госучреждения значительно ниже средней заработной платы работника промышленности. Поэтому талантливая молодежь не стремится к научной работе, предпочитая ей работу в коммерческих структурах, или еще лучше работу за рубежом, где уровень заработной платы и материально-технического обеспечения научной деятельности несравненно выше.

Печально наблюдать как «стареет» российская наука, как упал некогда высокий уровень престижа ученого, как старшее поколение ученых не может передать свой опыт молодым кадрам, а уровень пенсионного обеспечения не позволяет, как и большинству российских граждан, свести концы с концами.

В то же время официальная политика государства ориентирует на развитие инновационной экономики – экономики, основанной на знаниях, забывая при этом об ученых – создателях, хранителях и носителях этих знаний. Да и сам термин «экономика, основанная на знаниях», не отражает в полной мере сути постиндустриальной экономики, основанной на использовании интеллектуальных, творческих способностей человека. Интеллектуальная экономика требует высокого уровня профессионализма, основанного на знаниях, опыте, умении передать этот опыт грядущим поколениям, способного, наряду с сохранением традиционных научных школ, развивать и поддерживать новые научные направления, воспитывать молодых ученых и специалистов.

Капитализация знаний в условиях интеллектуальной экономики потребует вложения значительных средств в развитие науки и образования, в развитие человеческого потенциала, а следовательно, будет способствовать повышению престижа высшего образования, престижа учителя – ученого, интеллектуала, воспитателя, получающего достойную оплату за свой высококвалифицированный труд.

Закон о статусе ученых и научных работников, необходим нам сегодня для того, чтобы реформировать науку, создать необходимые условия для научного творчества и реализации высшей способности интеллекта, стремления к познанию природы, общества, человека. Необходимо преодолеть рудименты тоталитарного общества, рассматривающего ученого как научного работника, которому чиновник от науки указывает на то, как и над чем ему надо работать, какие деньги платить за его творческую работу, даже если эта работа приносит впечатляющие результаты.

Необходимо отказаться от унижительной единой тарифной сетки оплаты труда ученых, не отражающей их реальной научной занятости и эффективности результатов труда, необходимо отказаться от подачки в виде доплаты за ученую степень. Взамен этого, следует платить за проведенную работу, подтвержденную научным престижем и аттестованным должностным соответствием, но не ниже минимума почасовой оплаты, установленного тарифным соглашением с профессиональным союзом ученых. Необходимо разрешить ученым совмещать научную работу, выполняемую на условиях трудового договора (контракта) с предпринимательской деятельностью, связанной с внедрением результатов научно-технической деятельности, включая инновационной, образовательной, экспертной и консалтинговой деятельности.

Принимая во внимание, что свой отпуск многие ученые используют для продолжения своей научной работы, на повышение квалификации, следует установить для научных сотрудников ежегодный оплачиваемый отпуск до 48 календарных дней.

Необходимо разрешить ученому, научному сотруднику свободно участвовать в работе научных конференций, семинаров, выступать с научными докладами и сообщениями и участвовать в дискуссии по открытым для указанных мероприятий темам выступлений. Любое вмешательство в научный процесс, за исключением специальных видов работ, с одной стороны, и недобросовестное выполнение ученым своих профессиональных обязанностей – с другой стороны, должны рассматриваться как не совместимые с научной этикой.

Необходимо создать условия для служебного продвижения молодых ученых, ограничив научно-организационные должности, за исключением научных должностей, предельным возрастным уровнем. Необходимо обеспечить участие пенсионеров, ветеранов науки в научной деятельности, предусмотрев специальные должности научных руководителей и консультантов.

Необходимо перейти к накопительной системе социального страхования и пенсионного обеспечения ученых. Для этого следует предусмотреть систему специальных пенсионных отчислений, включая подоходный налог и отчисления единого социального налога в создаваемые при профессиональных союзах ученых накопительные пенсионные фонды.

Пенсия с учетом научного стажа должна устанавливаться ученым, работающим в государственных учреждениях также как государственным служащим, как это, например, предусмотрено законом Украины «О науке и научно-технической политике».

Необходимо внести определенные коррективы в систему присвоения ученых степеней и званий и систему аттестации (сертификации) научных работников, упростив излишние бюрократические процедуры и формальные требования.

С целью совершенствования законодательства, регулирующего положение и статус ученых и научных работников, 25 ноября 2008 г. в Санкт-Петербурге Постановлением 31–14 на 31-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ был принят модельный закон «О статусе ученого и научного работника».

Данный закон заложил основы для разработки соответствующих изменений в действующем законодательстве государств – участников СНГ. Принятый модельный закон нацелен на создание правовых основ для разработки и реализации мер государственной поддержки и стимулирования научной, образовательной и инновационной деятельности ученых и научных работников, направленных на содействие развитию науки в интересах экономического, социального и духовного прогресса, на активизацию научной и инновационной деятельности.

Предметом правового регулирования указанного закона являются общественные отношения, связанные с защитой прав и свобод граждан на профессиональную научную деятельность, авторских и смежных прав ученых. Кроме того, его предметом являются также отношения, связанные с защитой прав на объекты интеллектуальной собственности, полученные при выполнении научных исследований, которые включают научные исследования и разработки, выполненные за счет бюджетного финансирования. Речь идет, в том числе, об объектах интеллектуальной собственности, включенных в состав имущества хозяйственных обществ и автономных некоммерческих организаций, созданных с участием ученых.

Закон определяет требования к государственной поддержке и стимулированию научной, научно-педагогической и инновационной деятельности ученых, включая меры финансовой поддержки и налоговые преференции.

Закон «О статусе ученого и научного работника» определяет требования к условиям саморегулирования научной деятельности, развивает формы организации и кооперации в сфере научной и инновационной деятельности, определяет формы договорных отношений, устанавливает общие правила создания и регистрации профессиональных научных сообществ (ассоциаций, объединений, научных обществ и союзов ученых), требования к подготовке научных кадров, повышению квалификации и аттестации ученых.

Закон устанавливает формы обеспечения социальной защиты ученых, определяет меру ответственности ученых за результаты научной и научно-педагогической деятельности.

Действие закона распространяется на научные организации, профессиональные союзы научных работников, обеспечивающие занятость и защиту прав ученых и работников науки.

Оно также распространяется на профессиональные союзы, научные общества и иные объединения ученых, обеспечивающих организацию научной деятельности с участием ученых и научных работников, включая образовательные организации, экспертные, консалтинговые и инновационные организации, уставами которых предусмотрена научная, экспертная и консалтинговая деятельность, органы государственной власти, осуществляющие разработку и реализацию государственной научно-технической политики и поддержку инновационной деятельности.

Что касается области или сферы применения модельного закона, то он распространяется:

– на сферу профессиональной деятельности ученых и научных работников, включая научную, научно-техническую и предпринимательскую (изобретательскую, консалтинговую, экспертную, инновационную и др.) деятельность;

– на сферу подготовки научных кадров и аттестации ученых, на сферу деятельности профессиональных научных и образовательных организаций, творческих и профессиональных союзов и иных организаций ученых.

Действие закона будет также распространяться на деятельность органов государственной власти, определяющих порядок государственной аттестации ученых, а также государственные органы и органы местного самоуправления, обеспечивающие социальную защиту ученых.

Предполагается, что модельный закон будет определять правовой статус ученого, меры его социальной защиты, условия труда и занятости ученых, в том числе при работе за рубежом, порядок заключения и правового регулирования договорных обязательств при выполнении учеными работ и услуг, включая порядок заключения и выполнения работодателем коллективных договоров с организациями, защищающими права и статус ученого и научного работника.

Предлагаемый законопроект позволит устранить пробелы действующего законодательства и послужит необходимой основой для разработки общих правил, стандартов и принципов в области организации труда ученых и обеспечения необходимых социальных гарантий их профессиональной деятельности.

Закон создаст необходимые предпосылки и условия для повышения статуса и общественного признания труда ученых и научных работников, будет способствовать более активному привлечению молодых кадров в сферу научной деятельности. Закон будет способствовать более активному участию ученых и научных сообществ в проведении экспертиз важнейших социальных, экономических и политических решений и использованию научных достижений для развития экономики и общества. Закон будет способствовать

устранению административных барьеров, нарушающих конституционные права и законные интересы граждан, а также будет способствовать консолидации демократических институтов гражданского общества и развитию цивилизованных отношений общества и власти.

Закон включает восемь основных разделов, представленных ниже.

Раздел 1. Правовые основы закона «О статусе ученого и научного работника».

Раздел 2. Правовое положение ученых и научных работников в системе общественных отношений.

Раздел 3. Нормативно-правовое регулирование отношений в сфере научной деятельности.

Раздел 4. Условия труда ученого и научного работника.

Раздел 5. Договорные отношения в сфере профессиональной научной деятельности.

Раздел 6. Подготовка и аттестация научных кадров.

Раздел 7. Социальная защита и пенсионное обеспечение ученых.

Раздел 8. Международная деятельность ученых.

Принятию указанного модельного закона способствовало создание Союза Ученых Республики Казахстан (профессионального творческого союза), который в настоящее время играет важную роль в консолидации ученых Республики Казахстан. Он также способствует консолидации их творческих объединений в качестве одного из важнейших институтов гражданского общества, могущих обеспечить будущий прогресс и конкурентоспособность интеллектуальной экономики.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВУЮ ФОРМУ И НАЛОГОВУЮ СИСТЕМУ ДЛЯ УСЛОВИЙ ГОССОБСТВЕННОСТИ*

Применяемые для управления государственными предприятиями и корпорациями организационно-правовые формы не учитывают, что для двух разных форм собственности: частной и государственной – нельзя использовать одну и ту же модель хозяйствования. В условиях частной формы собственности достаточно высокая эффективность производства достигается, как известно, за счет конкуренции между частными предпринимателями за максимальную норму прибыли на вкладываемый ими в производство капитал. Причем частные предприниматели играют роль посредников между всем обществом и бизнесом, через которых в хозяйственную систему включаются средства производства. А в условиях государственной формы собственности частные предприниматели вообще отсутствуют. Но, тем не менее, бесспорно, что средства производства должны попадать в хозяйственную систему, ибо в противном случае обеспечить достаточно высокую эффективность производства не удастся. Следовательно, в условиях государственной формы собственности следует применить новую модель хозяйствования по сравнению с той моделью хозяйствования, которая сложилась в условиях частной формы собственности.

В условиях частной формы собственности через рынок труда устанавливается стоимость рабочей силы. Это приводит к тому, что все частные предприниматели оказываются в равном положении с точки зрения их расходов на заработную плату, поскольку вопрос о том, сколько им нанимать работников, решают сами частные предприниматели. В условиях государственной формы собственности все предприятия следует поставить в равное положение по выделению ими из своей выручки суммы прибыли. Сделать это практически вполне возможно. Для этого достаточно установить значение средней нормы прибыли, несколько дифференцировав его по отраслям и сферам экономики (в условиях частной формы собственности значение средней нормы прибыли складывается через рынок и оно в разных отраслях и сферах производства не одинаково, несколько отклоняясь в ту или другую сторону от значения средней нормы прибыли в целом по стране). Данные же о стоимости производственных фондов (под последними понимаются основные производственные фонды и оборотные средства, вместе взятые) по предприятиям имеются в бухгалтерской отчетности. Значит сумму прибыли, располагая установленным для данной отрасли или сферы производства значением средней нормы прибыли, можно будет определять прямо в процентах от среднегодовой стоимости производственных фондов. Такую прибыль, определенную без данных о текущих издержках производства, т.е. себестоимости продукции, можно назвать нормативной прибылью.

* Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 09-02-00070а).

Определив сумму своей нормативной прибыли, далее госпредприятие сможет, вычтя ее из выручки, найти сумму средств, которая ему остается на все текущие затраты. Если затем из этой оставшейся части выручки снять все материальные затраты, а также и другие затраты, не связанные с оплатой труда, то в остатке получим сумму средств, которую данное госпредприятие может расходовать на оплату труда своих работников.

Теперь о механизме формирования цен. Частные предприниматели сами исчисляют сумму авансированного ими капитала, приходящуюся на единицу продукции. Далее, исходя из конъюнктуры, складывающейся на рынке, частные предприниматели решают, по какой цене они будут готовы реализовать свою продукцию, прикидывая при этом, какая получится норма прибыли на их капитал. Государственные предприятия, зная, что им придется выделять нормативную прибыль из своей выручки, сами будут исчислять фондоемкость своей продукции. Для этого никаких громоздких сложных расчетов не требуется. В том случае, когда производится один вид продукции, достаточно стоимость всех производственных фондов разделить на годовое количество выпускаемой продукции и в результате будет определена фондоемкость единицы продукции. Если же выпускается не один вид продукции, а несколько, то для исчисления фондоемкости единицы каждого вида продукции можно будет применить косвенный метод. Например, можно сопоставить по всему госпредприятию стоимость всех его производственных фондов с себестоимостью всей продукции, выпускаемой за год. Это сопоставление даст значение коэффициента фондоемкости, который будет выше или ниже единицы. Если далее себестоимость единицы того или иного вида продукции, выпускаемой данным госпредприятием, умножить на упомянутый коэффициент фондоемкости, то тем самым и будет определена соответствующая фондоемкость единицы продукции. Умножив последнюю на значение нормы прибыли, установленное для данной отрасли или сферы производства, можно будет найти сумму прибыли, которую следует добавить к себестоимости единицы продукции и определить соответствующую индивидуальную цену производства. На рынке же устанавливаются цены, уравнивающие спрос и производство. При этом те госпредприятия, у которых их индивидуальные цены производства окажутся ниже рыночной цены, будут в выигрыше с точки зрения суммы средств, которая останется на оплату труда их работников. А те госпредприятия, у которых их индивидуальные цены производства превысят цену, сложившуюся на рынке, вынуждены будут сократить сумму средств, предназначенных для оплаты труда их работников.

Нетрудно заметить, что, если государственные предприятия перевести на новую модель хозяйствования, то так называемый затратный подход в обеспечении выпуска продукции, который характерен для государственных предприятий при применении существующей модели хозяйствования сложившейся в условиях частной формы собственности, будет, бесспорно, преодолен. Ведь государственные предприятия будут выступать на рынке как коллективные товаропроизводители. Чем больше у них будет численность

работников, тем ниже окажется и зарплата каждого из них. Избыточные материальные и другие приравненные к ним затраты тоже приведут к уменьшению суммы средств, остающихся на оплату труда. А чтобы зарплата росла, необходимо будет осуществлять инвестиции, направленные на высвобождение работников, т.е. обеспечивающих рост производительности труда. Но при этом нужно будет укладываться в нормативную эффективность инвестиций, иначе сумма нормативной прибыли пойдет вверх и из-за этого снизится сумма средств, остающихся на оплату труда.

При вычитании из выручки государственных предприятий суммы нормативной прибыли отпадет необходимость в применении налога на добавленную стоимость (НДС). Этот налог был введен после Второй мировой войны сначала в странах так называемого «Общего рынка», а затем получил широкое распространение во всей Западной Европе и на других континентах. Причина введения НДС состояла в том, что предприятия «научились» занижать свою прибыль, а вместе с этим уменьшалась и сумма вносимого ими в бюджет налога на прибыль. Поэтому и решили привязать налог прямо к выручке, полученной за реализованную продукцию. Но поскольку в цены на продукцию входят и материальные затраты, то, чтобы не облагать их налогом, и ввели налог на добавленную стоимость, которая определяется путем вычитания из выручки материальных затрат. Так была решена проблема поступления в бюджет необходимых средств от сбора налогов.

Поскольку на государственных предприятиях сумма нормативной прибыли станет определяться непосредственно в процентах от стоимости их производственных фондов, а затем будет вычитаться из выручки, то понятно, что в двойном вычитании из выручки и НДС, и суммы нормативной прибыли не будет никакого смысла. Гарантированное поступление от государственных предприятий налоговых средств в бюджет будет обеспечено и без НДС. На государственных предприятиях, выпускающих фондоемкую продукцию (о фондоемкости продукции можно судить по соотношению между стоимостью всех производственных фондов предприятия и стоимостью всей продукции, выпускаемой за год), сумма нормативной прибыли будет достаточно значительной и она и станет источником поступления налоговых средств в бюджет.

На государственных предприятиях, выпускающих малофондоемкую продукцию, сумма нормативной прибыли будет сравнительно небольшой. Поэтому для таких госпредприятий целесообразно будет дополнительно ввести налог на остаточный валовой доход. Под последним понимается та часть выручки, которая останется после вычитания из нее всех материальных и приравненных к ним затрат (эта часть выручки будет представлять собой весь валовой доход), а затем еще и суммы нормативной прибыли. Ставку на остаточный валовой доход придется устанавливать в процентах к самому остаточному валовому доходу. Понятно, что эту ставку нельзя принять одинаковой для всех предприятий, выпускающих малофондоемкую продукцию. Ведь налог на остаточный валовой доход должен способствовать выравниванию уровня заработной платы во всех отраслях и

сферах производства. Поэтому ставку налога на остаточный валовой доход целесообразно будет дифференцировать по отдельным малофондоемким отраслям производства или даже и по группам госпредприятий в зависимости от того, какой в них будет получаться уровень среднемесячной заработной платы работников.

Из своей нормативной прибыли после выделения ее из выручки государственные предприятия будут вносить в бюджет плату за производственные фонды. Ставки платы за производственные фонды могут быть гораздо большими, чем ставки применяемого в настоящее время налога на имущество. Причем, если налог на имущество взимается с остаточной стоимости основных производственных средств, то плата за основные производственные фонды для госпредприятий должна устанавливаться в процентах к их полной восстановительной стоимости по данным последней переоценки. Ведь сама сумма нормативной прибыли будет исчисляться в процентах от первоначальной, а не от остаточной стоимости основных производственных фондов.

Кроме платы за производственные фонды можно облагать налогом и ту часть нормативной прибыли, которая будет оставаться после внесения из нее в бюджет платы за производственные фонды. Причем следует учесть, что при вычитании из выручки госпредприятий суммы нормативной прибыли определенной непосредственно через значение средней нормы прибыли, установленной для данной отрасли или сферы производства, может получиться так, что у одних госпредприятий останется на заработную плату достаточная (и даже избыточная) сумма средств, а у других госпредприятий средств на заработную плату останется мало (а то и вовсе не останется). Поэтому сумму нормативной прибыли после ее определения с помощью соответствующего значения средней нормы прибыли целесообразно будет корректировать для преуспевающих госпредприятий в сторону увеличения, а для отстающих госпредприятий в сторону уменьшения. Сама эта корректировка может быть увязана с превышением или снижением уровня заработной платы на данном госпредприятии по сравнению со средним уровнем заработной платы в целом по данной отрасли или сфере производства. При применении такой корректировки та часть нормативной прибыли, которая будет оставаться после внесения из нее в бюджет платы за производственные фонды, на разных госпредприятиях окажется разной. Значит, будет смысл облагать эту часть нормативной прибыли налогом на прибыль по ставке, устанавливаемой в процентах к самой этой остаточной части нормативной прибыли.

В условиях частной формы собственности у разных частных предпринимателей получается разная прибыль. Естественно, те из них, у кого прибыль больше, вносят в бюджет и большую сумму налога на прибыль, а те, у кого прибыль меньше, и налога на прибыль платят меньше. Соответственно, и на развитие производства им остается больше или меньше средств.

При корректировке на госпредприятиях суммы нормативной прибыли в сторону увеличения или уменьшения в зависимости от того, насколько успешно они работают,

сумма выплачиваемого ими налога на прибыль сверх платы за производственные фонды, тоже будет разной. У преуспевающих предприятий она будет большей, а у отстающих – меньшей. Та же часть нормативной прибыли, которая будет оставаться после внесения в бюджет платы за производственные фонды и выплаты еще и налога на прибыль, будет направляться госпредприятиями в свой фонд развития производства. Понятно, что преуспевающие госпредприятия смогут направить в свой фонд развития большую сумму средств, чем отстающие. Такая зависимость от успешности работы госпредприятий и уровня заработной платы их работников, и налога на прибыль, и суммы средств, направляемых ими в свой фонд развития производства, будет вполне логичной.

Конечно, может возникнуть вопрос, не окажутся ли государственные предприятия в привилегированном положении с точки зрения взимаемых налогов по сравнению с частными предприятиями. Так следует иметь в виду, что по каждому отдельному предприятию соответствия между суммой налогов, взимаемых в настоящее время, и той суммой налогов, которая получится при применении для государственных предприятий нового подхода в делении их выручки на две ее составные части, не будет. Но по всей массе предприятий обеспечить соответствие в сумме взимаемых налогов вполне возможно.

Через НДС большая налоговая нагрузка приходится на труд, а при применении для государственных предприятий новой модели хозяйствования основная налоговая нагрузка будет перенесена на производственные фонды и результаты хозяйственной деятельности. Ведь и сумма нормативной прибыли, выделяемой из выручки, и плата за производственные фонды будут определяться прямо в процентах от стоимости последних. А чем лучше будет работать то или иное предприятие по сравнению с другими предприятиями своей отрасли или сферы производства, тем большей окажется и сумма налога на прибыль, которым будет облагаться та часть скорректированной нормативной прибыли, которая останется после внесения в бюджет платы за производственные фонды.

Так что новая налоговая система, которую необходимо будет применить вместе с новым подходом в делении выручки государственных предприятий на две ее составные части, будет совершеннее существующей налоговой системы. Но, разумеется, если понадобится, то для государственных предприятий можно будет увеличить ставку единого социального налога по сравнению с частными предприятиями. Иначе говоря, вместе с некоторой налоговой разгрузкой труда как фактора производства, связанной со снятием НДС, труд вновь можно будет догрузить, но уже через другой налог. В общем, решить вопрос о том, чтобы налоговая нагрузка на частные и государственные предприятия при переводе последних на новую модель хозяйствования была одинаковой, конечно можно будет.

В Гражданском кодексе РФ предусмотрено, что государственные унитарные предприятия функционируют на основе права хозяйственного ведения (вопрос о государственных предприятиях, основанных на праве оперативного управления, т.е. федеральных казенных предприятиях, здесь не рассматривается). Само же право хозяйственного веде-

ния состоит в том, что ГУПы могут самостоятельно делить свою выручку от реализации продукции на две ее составные части: себестоимость и прибыль. Нетрудно заметить, что частные предприятия всегда имели право делить свою выручку на текущие издержки производства и прибыль без какой-либо регламентации со стороны государства, и такой подход по отношению к частным предприятиям вполне логичен, так как они вкладывают в производство частный капитал и стремятся к получению максимальной прибыли на него.

Предоставление же государственным предприятиям самим, т.е. без каких-либо правил, установленным государством, делить свою выручку на себестоимость и прибыль, совершенно нелогично. Ведь директора государственных предприятий – это не частные собственники и они осуществляют инвестиции в производство не за счет своего капитала, а счет прибыли госпредприятия, которым руководят. Более того, директора ГУПов, в отличие от менеджеров, которые руководят частными предприятиями, не отчитываются и перед акционерами. Как показала практика, ГУПы при предоставлении им права хозяйственного ведения после уплаты налога на добавленную стоимость стремятся, возможно, большую часть оставшейся выручки направить на оплату труда своих работников за счет уменьшения той части выручки, которую следовало бы оставить на прибыль. Отсюда понятно, что, если снять с ГУПов налог на добавленную стоимость, а вместе с этим отменить для них и право хозяйственного ведения, Но при этом ввести новую модель хозяйствования с регламентацией деления выручки на нормативную прибыль (с ее корректировкой, как отмечалось выше, в зависимости от результатов работы) и ту ее часть, которая остается на покрытие всех текущих затрат, включая и расходы на оплату труда, то это, безусловно, положительно скажется и на повышении эффективности работы ГУПов и на выплате ими необходимой суммы налогов.

В Федеральном законе Российской Федерации, принятом специально по ГУПам в развитие статьи 114 Гражданского кодекса РФ, касающейся ГУПов, основанных на праве хозяйственного ведения, предусматривается, что материальное стимулирование работников может осуществляться и за счет себестоимости продукции, и из прибыли. При применении для государственных предприятий новой модели хозяйствования никакого материального стимулирования их работников из прибыли не должно быть. Дело в том, что саму прибыль в ценах на продукцию ГУПов следует связать только со стоимостью их производственных фондов. Поэтому на государственных предприятиях необходимо использовать только один источник для оплаты труда их работников: фонд заработной платы, под которым понимается та часть выручки, которая будет оставаться после вычета из нее нормативной прибыли (с применением упомянутой выше ее корректировка в сторону увеличения или уменьшения), а также всех материальных и приравненных к ним затрат.

Наконец, об уровне заработной платы руководителей госпредприятий. Должностные оклады директоров ГУПов привязаны к тарифной ставке 1-го разряда рабочих основной профессии и дифференцируются на несколько градаций в зависимости от списочной

численности работников предприятия. При этом кроме должностного оклада предусмотрено еще премирование в виде получения доли от прибыли предприятия за вычетом платежей в бюджет. То, что оклады директоров госпредприятий целесообразно дифференцировать в зависимости от численности их работников и сложности выпускаемой продукции, не подлежит сомнению. Что же касается той части заработка директоров ГУПов, которая связана с долей от прибыли предприятия за вычетом платежей в бюджет, то эта часть заработка претерпит изменения. Заработок директоров госпредприятий необходимо будет поставить в зависимость от средней заработной платы по предприятию в целом. На преуспевающих госпредприятиях заработок директоров должен быть выше, чем на отстающих. И это различие в зарплате и будет обеспечиваться через ту его часть, которая будет представлять собой добавку к окладу.

Понятно, что организационно-правовая форма управления государственными предприятиями должна быть одинаковой независимо от уровня их подчиненности. Иначе говоря, и для федеральных, и для региональных, и для муниципальных предприятий государственной формы собственности целесообразно применить новую модель хозяйствования, а вместе с этим внести изменения и в налоговую систему для них по сравнению с той налоговой системой, которая применяется для частных предприятий.

С 2005 г. стали создавать новые государственные корпорации, не связанные с добычей сырья. При этом «Объединенная авиастроительная корпорация» и «Объединенная судостроительная корпорация» имеют организационно-правовую форму ОАО, а такие госкорпорации как «Роснано», «Ростехнологии», «Росатом» функционируют как некоммерческие организации (НКО).

Уже при создании объединенных авиастроительной и судостроительной госкорпораций отмечалось, что возврат к государственной форме собственности – это временная мера, связанная с тем, что в упомянутые отрасли обрабатывающей промышленности бизнес не пошел. А причина этого в свою очередь состоит в том, что весьма велики первоначальные затраты в НИОКР и освоение производства новых поколений самолетов и кораблей, которые вряд ли окупятся полученной прибылью. Но, мол, в дальнейшем упомянутые госкорпорации будут приватизированы, так как государственные предприятия работают менее эффективно, чем частные.

В отношении госкорпораций в форме некоммерческих организаций в печати отмечается, что для них характерно, что у одного и того же имущества оказываются два собственника: госкорпорация, которой оно передано, и государство, поскольку за правительством остается право определять конкретные направления использования переданного имущества¹. При этом получается, что реальной ответственности за принимаемые решения, за эффективность использования единицы ресурса не несут ни госкорпорация, ни

¹ Сильвестров С.Н., Зельднер А.Г. Государственные корпорации: отношения собственности и контроля // Общество и экономика. 2009. № 7. С. 90.

правительство². Ставится вопрос о том, не целесообразно ли перейти от формы некоммерческих организаций (НКО) к форме ОАО («РоснаноТех»³). Но ведь и для организационно-правовой формы ОАО при ее применении на принадлежащих государству предприятиях преобладает затратный подход в обеспечении выпуска необходимой продукции, а эффективность производства, действительно, ниже, чем на частных предприятиях.

Таким образом, дело не в том, что государственная собственность сама по себе неэффективна по сравнению с частной собственностью. Однако государственная форма собственности требует применения и другого подхода при делении выручки на ее составные части по сравнению с тем подходом, который сложился в условиях частной формы собственности. Сама же необходимость такой смены подхода в делении выручки на ее составные части связана с тем, что в условиях государственной формы собственности нет частных предпринимателей, которые берут на себя контроль за эффективным использованием средств, вкладываемых в развитие производства. Но та же цель может быть достигнута путем применения для государственных предприятий новой модели хозяйствования по сравнению с той моделью хозяйствования, которая используется частными предприятиями. При этом ответственность за эффективное использование средств на инвестиции возьмут на себя вместо частных предпринимателей сами коллективы государственных предприятий. Они будут отвечать за это своим фондом заработной платы, который будет больше или меньше в зависимости от того, какой получится эффективность инвестиций.

Понятно, что, как для автономных государственных предприятий вместо той организационно-правовой формы, которая была принята для ГУПов, необходимо ввести новую организационно-правовую форму, так и для госкорпораций не подходит ни форма ОАО, ни форма некоммерческих организаций (НКО). Необходимо для тех предприятий, которые включаются в госкорпорации, ввести новую организационно-правовую форму, которая изложена выше для автономных госпредприятий. При этом предприятия, включаемые в госкорпорации должны оставаться самостоятельными производственными единицами и не превращаться в цеха. Только тогда они и будут нести ответственность за эффективность инвестиций.

Все налоги, которые целесообразно применить в условиях госсобственности и которые перечислены выше, должны платить сами предприятия, включаемые в госкорпорации. Управление же госкорпорации должно осуществлять единую техническую политику, организовывать и контролировать выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, регулировать вложение средств в развитие производства.

² Сильвестров С.Н., Зельднер А.Г. Ваславская И.Ю., Смотрицкая И.И., Ширяева Р.И. Формирование и функционирование государственных корпораций в современных условиях // Экономическая наука современной России. 2009. № 1. С. 98.

³ Известия, 20 августа 2009г. С. 7.

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ*

Повышение качества жизни населения, обеспечение динамичных устойчивых темпов экономического роста и усиление конкурентных позиций России требует мобилизации научно-технического и инновационного потенциала страны и перехода к экономике, «в которой знания играют решающую роль, а производство знаний является источником роста» [1, с. 6], в соответствии с мировыми тенденциями.

Все это невозможно без реализации эффективной государственной инновационной политики, направленной на обеспечение экономических, правовых и организационных условий для перехода страны на инновационный путь развития.

Под *государственной инновационной политикой* в настоящей статье понимается составная часть социально-экономической политики федеральных и региональных органов государственной власти, включающая в себя определение целевых ориентиров инновационной стратегии и механизмов их реализации.

Формирование и реализация эффективной государственной инновационной политики должно основываться на следующих основных принципах:

- *целенаправленный* характер инновационной политики, который реализуется через выбор и обоснование конкретной для рассматриваемого временного периода системы целей и задач, определяемой общим направлением социально-экономической политики страны и ее конечной целью;
- инновационная политика должна быть *приоритетной*, то есть ориентироваться на первоочередное решение наиболее актуальных проблем инновационного развития страны;
- механизмы достижения целей инновационной политики должны основываться на *программно-целевом подходе*, обеспечивающем результативность бюджетных расходов, что предусматривает разработку и реализацию федеральных и региональных целевых инновационных программ;
- основой эффективности инновационной политики является *сочетание прямых и косвенных методов государственного регулирования*, что обеспечивает рациональное использование бюджетных и внебюджетных ресурсов и максимальную реализацию научно-технического и инновационного потенциала страны;

* Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ «Разработка и апробация компьютерной модели знаний и инноваций» № 08-06-00277а.

- при формировании инновационной политики необходимо соблюдать принцип *вариантности*, предполагающий разработку, оценку возможных стратегий и выбор наиболее эффективной;

- инновационная политика должна разрабатываться в условиях *прозрачности* процедур формирования и реализации, что позволит мотивировать и снизить риски субъектов инновационной деятельности (исключением являются случаи угрозы государственной безопасности и нарушения законных интересов участников инновационной деятельности);

- при разработке и реализации инновационной политики необходимо соблюдать принцип *сбалансированности* интересов всех субъектов инновационной деятельности, следование которому обеспечит условия для их эффективного взаимодействия;

- принцип *мониторинга* предполагает организацию постоянного наблюдения о ходе реализации инновационной политики, системный анализ получаемой информации и подготовку рекомендаций для органов государственной власти, направленных на преодоление негативных тенденций и поддержку позитивных.

Ниже описаны основные этапы формирования государственной инновационной политики, разработанные нами с учетом лучшей отечественной и зарубежной практики [2–9]. Указанные предложения могут быть полезны федеральным и региональным органами государственной власти, ответственным за инновационное развитие подведомственной территории.

Основные этапы формирования государственной инновационной политики, основанной на программно-целевом подходе, представлены на рис. 1.

При определении *стратегических целей государственной инновационной политики* следует учитывать следующее:

- стратегические цели должны определять важнейшие качественные и количественные характеристики состояния инновационной системы территории, которое должно быть достигнуто в долгосрочной перспективе, и соответствовать приоритетам социально-экономической политики;

- достижение стратегических целей должно контролироваться путем мониторинга достижения установленных количественных показателей – целевых и промежуточных значений соответствующих индикаторов;

- стратегические цели должны формулироваться кратко и ясно и не должны содержать терминов и понятий, допускающих неоднозначное толкование.

- В качестве примера стратегических целей государственной инновационной политики могут быть предложены следующие:

- обеспечение увеличения валового внутреннего (регионального) продукта за счет эффективного использования инновационного потенциала территории;

- создание правовых, социально-экономических и организационных условий для повышения инновационной активности на территории;
- развитие инновационной инфраструктуры территории;
- повышение конкурентоспособности продукции, выпускаемой на территории.

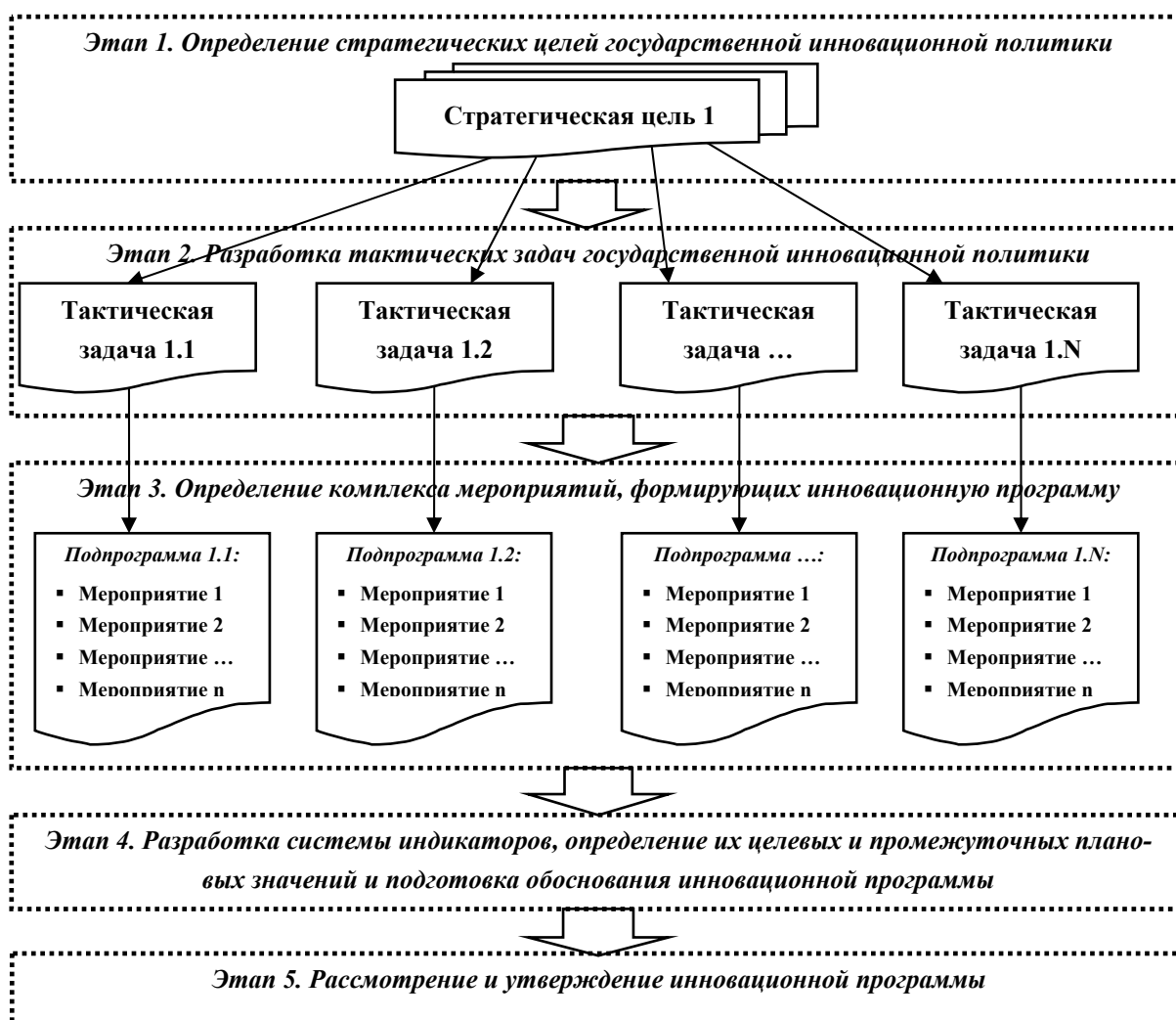


Рис. 1. Этапы формирования государственной инновационной политики

Тактические задачи государственной инновационной политики, формируемые на втором этапе, представляют собой конкретные направления и способы деятельности, обеспечивающие достижение поставленной стратегической цели государственной инновационной политики (количество тактических задач может быть различным в зависимости от числа определяемых направлений деятельности, обеспечивающих достижение поставленной стратегической цели).

При определении тактических задач следует учитывать следующее:

- каждая тактическая задача должна соответствовать лишь одной стратегической цели государственной инновационной политики;

- решение тактических задач (аналогично стратегическим целям) должно быть контролируемо путем мониторинга достижения установленных количественных показателей – целевых и промежуточных значений соответствующих индикаторов;

- сроки решения тактической задачи не должны превышать срок достижения соответствующей стратегической цели;

- решение тактических задач должно быть необходимым и достаточным условием достижения соответствующей стратегической цели.

На третьем этапе для каждой тактической задачи государственной инновационной политики определяется *набор взаимосвязанных мероприятий*, составляющих подпрограмму территориальной целевой инновационной программы, которая обеспечивает решение данной тактической задачи.

Совокупность мероприятий по всем тактическим задачам и стратегическим целям формирует территориальную целевую инновационную программу.

При формировании мероприятий территориальной целевой инновационной программы может использоваться все многообразие прямых и косвенных методов регулирования инновационного развития территории.

К *прямым* методам можно отнести различные формы бюджетного финансирования научно-инновационной деятельности, которые включают в себя:

- создание специализированных территориальных фондов (венчурные фонды, фонд уникального оборудования, фонд поддержки субъектов малого предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность и др.);

- прямые инвестиции за счет бюджетных средств в крупномасштабные инновационные и научно-технические проекты;

- субсидирование и частичное возмещение затрат на инновационную деятельность (в том числе части расходов на разработку и реализацию инновационного проекта, привлечение заемных средств, страхование рисков инновационного проекта, патентно-лицензионные операции и защиту прав интеллектуальной собственности, внедрение систем и стандартов качества и др.);

- государственное льготное кредитование и лизинг инновационной деятельности (в том числе лизинг наукоемкого уникального оборудования);

- государственное гарантирование коммерческих кредитов, выдаваемых банками субъектам инновационной деятельности;

- финансирование патентования в Российской Федерации и за рубежом изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, созданных за счет бюджетных средств;

- размещение государственных заказов на производство и поставку инновационной, научно-технической продукции, продукции в виде «технологических процессов»;

- выделение государственных премий и грантов венчурным компаниям, НИИ и вузам на осуществление исследовательских проектов в области науки и техники;

- финансовая поддержка участия субъектов инновационной деятельности при проведении выставок и конференций и др.

К *косвенным* методам относятся государственные меры по стимулированию инновационной активности на территории путем создания правовых, организационных, экономических условий наибольшего благоприятствования, в том числе:

- формирование эффективной системы управления инновационным развитием территории, включая:

- создание территориальной организационной структуры управления НТП (научно-технических советов, отделов, ответственных за координацию, мониторинг и аудит инновационного развития предприятий);

- координацию деятельности академического, вузовского, отраслевого секторов науки и производственных предприятий территории;

- разработку порядка субсидирования, кредитования, страхования и установления гарантий органов государственной власти при осуществлении инновационной деятельности;

- разработку порядка деятельности уполномоченных кредитных организаций по финансированию и контролю за расходованием бюджетных средств, направляемых на осуществление инновационной деятельности;

- инициирование создания и содействие в развитии объектов инновационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов, промышленных кластеров);

- развитие международных связей инновационного бизнеса и территориальных инновационных структур;

- совершенствование стандартизационно-сертификационных норм осуществления инновационной деятельности и др.;

- совершенствование законодательной базы, обеспечивающее:

- устранение необоснованных законодательных преград для осуществления инновационной деятельности;

- регулирование венчурного инвестирования, включая упрощение процедур регистрации венчурных фирм и допуска иностранных венчурных инвесторов на российский рынок;

- гарантии интеллектуальных прав и прав собственности субъектов инновационной деятельности;

- развитие фондового рынка, необходимого для осуществления механизмов венчурного инвестирования;

- поддержку пенсионных фондов и страховых компаний как одних из основных источников финансирования венчурных предприятий в мировой практике;
- формирование благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности;
- установление субъектам инновационной деятельности специальных льготных режимов, в том числе:
 - различных преференций по налогам и сборам;
 - льготных условий пользования помещениями, землей и другими природными ресурсами, находящимися в собственности соответствующих органов государственной власти;
 - льготного режима налогообложения для объектов инновационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов, промышленных кластеров);
- содействие информационному обеспечению инновационного процесса на территории, в том числе:
 - пропаганда «лучшей практики» осуществления инновационной деятельности при активном использовании средств массовой информации;
 - создание и актуализация специализированных территориальных информационных порталов по научно-технической и инновационной деятельности (к примеру, аналогичных федеральному portalу www.sci-innov.ru);
 - формирование и ведение Реестра инновационно активных организаций для целей информирования населения об их деятельности и осуществления государственной поддержки;
 - предоставление субъектам инновационной деятельности прав на использование научно-технических результатов, полученных с использованием бюджетных средств;
 - организация выставок, салонов, семинаров, круглых столов по вопросам инновационной деятельности;
 - создание и ведение базы данных перспективных инновационных проектов, представляющих интерес для потенциальных инвесторов;
 - совершенствование системы статистического наблюдения в области инновационной и научно-технической деятельности;
 - разработка учебно-методической литературы по вопросам инновационной деятельности, интерактивных бизнес-карт и др.;
- стабилизация социально-экономических и политических процессов на территории с целью снижения косвенных рисков инновационной деятельности, непосредственно не относящихся к реализуемым проектам.

На *четвертом этапе* осуществляется разработка системы индикаторов, определяются их целевые и промежуточные плановые значения, а также подготавливается обоснование территориальной целевой инновационной программы.

При формировании количественных индикаторов следует учитывать следующее:

- количественные индикаторы формируются отдельно для каждой стратегической цели, тактической задачи инновационной политики, а также программного мероприятия и характеризуют, соответственно, уровень достижения органами власти стратегической цели, решения тактической задачи и результаты реализации программного мероприятия;

- определения и формулы расчета индикаторов должны обеспечивать однозначное понимание существа измеряемой характеристики и не должны быть слишком сложными;

- способы сбора и обработки исходной информации, необходимой для расчета индикаторов, должны допускать возможность проверки объективности полученных данных в процессе независимой экспертизы;

- индикаторы должны в максимальной степени основываться на уже существующих программах сбора информации (в том числе инструментарии государственного и ведомственного статистического наблюдения), получение отчетных показателей должно производиться с минимально возможными затратами;

- выбор индикаторов следует осуществлять исходя из необходимости непрерывного накопления данных и обеспечения их сопоставимости за различные периоды времени, а также сопоставимости с аналогичными показателями по другим странам и регионам.

В процессе формирования государственной инновационной политики определяются целевые плановые значения индикаторов для долгосрочного периода в целом, а также промежуточные плановые значения индикаторов для каждого года в течение долгосрочного периода. Указанные показатели могут устанавливаться с учетом и на основе:

- оценок высококвалифицированных экспертов в области управления инновационной деятельностью;

- значений индикаторов за прошлые периоды или аналогичных показателей по другим странам и регионам, которые являются примерами «лучшей практики» в данной сфере;

- метода прямого счета, когда значение индикаторов устанавливается на уровне, означающем, что проблема, породившая стратегическую цель или тактическую задачу, полностью решена.

- этапности и планируемых результатов реализации мероприятий, входящих в состав инновационной программы.

В обоснование территориальной целевой инновационной программы следует включать следующие основные сведения:

- стратегические цели и тактические задачи государственной инновационной политики, достижение которых осуществляется путем реализации инновационной программы;
- ожидаемые результаты реализации программы, включая целевые и промежуточные плановые значения индикаторов;
- характеристика мероприятий программы, а также оценка материальных, трудовых, финансовых ресурсов, необходимых для их реализации;
- оценка планируемой эффективности программы и рисков ее реализации;
- система управления реализацией программы.

На заключительном этапе обоснование региональной инновационной программы рассматривается в функциональном органе государственной власти, ответственном за инновационное развитие территории, а также в других заинтересованных органах и контрольно-счетном органе, где программа проходит экспертизу. При положительных заключениях экспертизы территориальная целевая инновационная программа утверждается высшим исполнительным органом, при этом устанавливается должностное лицо, ответственное за ее реализацию, после чего текст обоснования размещается в сети Интернет.

Литература

1. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Экономическая наука Современной России. Экспресс выпуск. 2003. № 1 (11) а.
2. Сурин А.В., Молчанова О.П. Механизмы реализации государственной инновационной стратегии: проблемы и пути совершенствования // Государственная власть и местное самоуправление. 2008. №11.
3. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 гг., одобренная Постановлением Правительства Российской Федерации «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» от 22.05.2004 № 249.
4. Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация, утвержденный Постановлением Правительства Российской Федерации от 26.07.1995 №594.
5. Концепция федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 – 2012 годы, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 06.07.2006 N 977-р.
6. Бюджетирование, ориентированное на результат: международный опыт и возможности применения в России : отчет Центра фискальной политики при поддержке Агентства Международного развития США. Москва, 2002.
7. Методические рекомендации по подготовке Докладов о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования, утвержденные Министерством финансов Российской Федерации от 02.06.2004.
8. Чистякова С.В. Методы и механизмы совершенствования управления бюджетными ресурсами в региональной экономике диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2008.
9. Разработка критериев отнесения предприятий к предприятиям инновационного типа : отчет о НИР / Российская академия наук, Институт экономики, Центр социально-экономических проблем федерализма. М.: ЦСЭФ, 2009.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ*

Активизация инновационных процессов является необходимым условием модернизации российской экономики и предполагает формирование рекомбинационных стратегий технологических и институциональных нововведений. Институциональные инновации в экономике определяют направленность, масштабы и темпы рыночных преобразований и ее возможности в реализации технологических нововведений. Данный аспект модернизации российской экономики означает необходимость формирования таких экономических институтов и форм хозяйствования, которые стимулируют реализацию модернизационных стратегий социально-экономического развития на основе максимального использования активного и пассивного инновационного потенциала. Это означает, среди прочего, формирование необходимой институциональной среды инновационного процесса и структуры его субъектов, а также реализацию механизма социально-экономических и технологических инноваций, обеспечивающего их перманентность и компромисс государственного, рыночного и общественного начал.

Решение этой задачи предполагает установление концептуальных положений, ее решения и системных проблем состояния инновационной сферы российской экономики, выявление структуры субъектов инновационного процесса и исследование мотиваций инновационной деятельности у хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм, предложения по их активизации.

Концептуальные положения активизации инновационных процессов в российской экономике. В рамках предлагаемого концептуального решения исходной проблемы утверждается: институциональным критерием оценки реализации всех видов инноваций, как и критерием оценки деятельности хозяйствующих субъектов, должна быть их общественная санкционированность и социально-экономическая эффективность.

Данный критерий следует трактовать как «нравственный императив» всех модернизационных процессов и он должен стать определяющим в формировании содержания механизмов активизации инновационных процессов в российской экономике и обществе, а также в идентификации приоритетности сфер внедрения этих механизмов.

Проблемы эффективного использования такого критерия в отечественной экономике связаны как с особенностями формирования его законодательной базы, так и со специфическими условиями его реализации на уровне субъектов и процессов экономической деятельности. Проводимые радикальные реформы не учитывали подготовленности экономики (и общества в целом) к вводимым сверху институциональным преобразованиям,

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 09-02-00478а.

которые в значительной части были просто заимствованы из иной социально-экономической среды. Этого формального перехода к рыночным отношениям оказалось явно недостаточно для формирования экономических институтов как общественно-санкционированных и социально-эффективных форм и методов экономической деятельности, вне наличия которых невозможна активизация инновационных процессов в экономике и ее успешная модернизация.

Проблемность реализации критерия институциональности деятельности субъектов хозяйствования, как конкретных носителей определенной организационно-правовой формы экономических институтов (компания, унитарное предприятие, акционерное общество, корпорация, биржа, банк и т.п.), имеет свое объяснение. Оно связано в первую очередь с различием между официальным (формально фиксируемым) институциональным статусом и его псевдоинституциональным реальным воплощением в большинстве субъектов хозяйствования – в силу многочисленных специфических институциональных условий российской экономики. В этом легко убедиться: достаточно провести институциональный анализ деятельности субъектов хозяйствования в части различий официального и фактического выполнения ими уровней экономической, социальной и правовой ответственности. Такие квазиинституциональные (т.е. устойчивые, но негативные с позиций общественных интересов) нормы и формы экономической деятельности, конечно, не соответствуют критерию социально-экономической эффективности и не могут стимулировать инновационные процессы в экономике.

Специфический аспект проблемности реализации критерия институциональности в субъектах хозяйствования научно-технической сферы обусловлен, среди прочего, и отсутствием общей стратегии технологической модернизации и массового «социального заказа» на технологические инновации. Отметим также и то, что институционализация экономической деятельности ограничена, безусловно, и наличием масштабного «теневого» сектора российской экономики, максимальное сокращение которого является одной из сверхактуальных задач ее развития. Решение таких проблем связано с модернизацией институциональной структуры экономики, прежде всего, с обеспечением реальной институциональности деятельности хозяйствующих субъектов как основных носителей спонтанных и перманентных инноваций. Только на такой основе возможна активизация инновационных процессов и реализация концепции модернизации как управляемой инновации.

Таким образом, модернизация институциональной структуры экономики и использование предлагаемого институционального критерия представляется определяющим условием активизации инновационных процессов в российской экономике и ее перехода на инновационный тип развития. Решение исходной проблемы предполагает также разработку и реализацию стратегий запуска механизма социально-экономических и технологических инноваций, обеспечивающего их перманентность и компромисс государственного, рыночного и общественного начал.

Принципиальным содержанием таких стратегий должны быть: 1) формирование структуры требуемых инновационных приоритетов на уровне общества, экономики и хозяйствующих субъектов; 2) определение совокупности институциональных структур, призванных обеспечить наличие социального заказа на инновации, государственного инновационного сектора и конкурентных рынков инноваций.

Основными положениями представленного институционального подхода к решению проблем активизации инновационных процессов в российской экономике являются:

– идентификация характеристик институциональных условий модернизации экономики производится на основе качественных оценок общественно-политических и социально-экономических факторов, формирующих эти условия с начала 90-х годов;

– институциональные инновации технологий хозяйственной жизни и социальной сферы трактуются как определяющие факторы рыночных реформ и общественных трансформаций, являющихся по своей сути инновационным процессом;

– общественная санкционированность и социально-экономическая эффективность являются системным критерием оценки институциональных и технологических инноваций и критерием оценки деятельности хозяйствующих субъектов и экономики в целом;

– модернизация институциональной структуры российской экономики и использование критерия институциональности является необходимым условием активизации инновационных процессов и ее перехода на инновационный тип развития;

– концептуальные стратегии запуска механизма социально-экономических и технологических инноваций, рационально сочетающего в себе целенаправленное государственное воздействие и спонтанность инновационных процессов, должны отражать инновационные приоритеты, обеспечить компромисс государственного, рыночного и общественного начал и предполагают идентификацию соответствующих институциональных структур.

Системные проблемы инновационной сферы российской экономики. Только на такой основе возможна активизация инновационных процессов и реализация концепции модернизации как управляемой инновации.

К числу таких проблем следует отнести:

– переходной характер российской экономики, еще не вступившей в период постиндустриального развития и потому предъявляющей заниженный спрос на высокие технологии, наукоемкие продукцию и услуги;

– специфику спроса (исторически заказ на инновационную деятельность в дореформенной экономике определялся государственным спросом, который в 90-е годы сократился в разы и который не компенсировался спросом со стороны негосударственного сектора);

– состояние реального сектора экономики, прежде всего промышленности, который не обеспечивает необходимого спроса на научные исследования и их результаты (за исключением сферы ВПК);

– современные отечественные нововведения, ориентированные на удовлетворение потребительского спроса, в значительной мере не могут быть реализованы в условиях недостаточного уровня доходов подавляющей части населения и «открытой» экономики (высокая конкурентоспособность импорта), а также в условиях высокой монополизированности торгово-посреднического сектора потребительского рынка;

– низкое качество состояния материально-технической базы и кадрового обеспечения сферы НИОКР;

– неразвитость инфраструктуры инновационного процесса и недостаточность мер по стимулированию инновационной деятельности его субъектов, особенно на уровне малого и среднего инновационного предпринимательства;

– отсутствие реальной конкурентной среды деятельности субъектов инновационного процесса, в т.ч. в силу отсутствия таковой в большинстве секторов российской экономики;

– несоответствие институциональной среды инновационного процесса задачам его активизации, в значительной мере обусловленное недостаточным уровнем институционального развития экономики в целом;

– отсутствие эффективных институциональных механизмов сочетания государственного воздействия «сверху» со спонтанностью инноваций «снизу»;

– отсутствие какого-либо реального воздействия институтов гражданского общества на инновационную сферу в силу их зачаточного состояния;

– явно недостаточные масштабы государственного целенаправленного участия в использовании имеющегося инновационного потенциала.

Решение подобных системных проблем инновационной сферы российской экономики предполагает совместные усилия таких «макросубъектов» инновационного процесса как государство, экономика и общество.

Факторы формирования институциональной среды инновационного процесса. К числу таких факторов следует отнести:

– необходимость эффективного взаимодействия государства, экономики и общества в разработке и реализации инновационных стратегий экономического развития;

– российская экономика является экономикой переходного периода, что позволяет реализовать необходимые преобразования ее институциональной структуры с учетом требований формирования институциональной среды инновационного процесса;

– наличие государственной долгосрочной научно-технической политики с установленными приоритетами инновационного развития;

– наличие эффективных законодательных основ и нормативно-правовой базы инновационной деятельности;

– реализация согласованных мер бюджетной, налоговой, кредитной и таможенной политики поддержки субъектов инновационного процесса;

– обеспечение воспроизводства высококвалифицированных кадров для реализации инновационных процессов, в том числе поддержка ВУЗов и инновационных научно-учебных центров;

– наличие системы подготовки кадров, менеджеров по коммерциализации и внедрению инновационных проектов;

– государственная политика в сфере фундаментальных исследований, включая бюджетирование деятельности институтов РАН как ключевых субъектов инновационного процесса;

– формирование госзаказа на инновации в понятии «национальный интерес» (оборонный заказ, критически важные для социально-экономического развития сферы технологических нововведений);

– всемерное стимулирование развития и деятельности таких субъектов инновационного процесса как наукограда, технопарки, бизнес-инкубаторы, международные исследовательские центры науки и высоких технологий федерального и регионального значения;

– развитие системы льгот и преференций для деятельности научно-технических и инновационных предприятий малого и среднего бизнеса, обеспечение симбиоза мелких венчурных инновационных предприятий и крупных корпораций;

– активизация инновационных процессов на основе развития частно-государственного партнерства и обеспечение конкурентной среды инновационной деятельности;

– максимальное использование возможностей корпоративного сектора экономики в реализации полных инновационных циклов;

– обеспечение защиты прав собственности на результаты инвестиций в новые знания, технологии, продукты и услуги.

Аспекты типологии субъектов инновационного процесса. Приведенный перечень факторов формирования эффективной инновационной среды позволяет выделить несколько типов субъектов инновационного процесса по сферам их функциональной ответственности:

– субъекты, ответственные за формирование государственной инновационной политики и создание национальной инновационной системы;

– субъекты, ответственные за формирование экономических, организационных, нормативно-правовых и других видов стимулирования инновационного развития субъектов хозяйственной деятельности разных организационно-правовых форм;

– субъекты, ответственные за реализацию инновационно-инвестиционных направлений и программ различного уровня (государственных, региональных, отраслевых и т.п.), в том числе экспортного назначения;

– венчурные предприятия, фонды и другие аналогичные субъекты инновационного процесса;

– субъекты, ответственные за подготовку высококвалифицированных кадров для реализации инновационных процессов.

Вполне очевидно, что субъекты инновационного процесса различаются по организационно-правовым формам: государственные учреждения, частные и государственные предприятия, инновационные организации и предприятия оборонного и корпоративного секторов экономики, инновационные предприятия малого и среднего бизнеса (венчурные предприятия).

Типология субъектов инновационного процесса предполагает также выделение субъектов-генераторов инновационного цикла (институты РАН, научные центры университетов, ведущие оборонные, отраслевые и корпоративные НИИ) и субъектов определенного организационно-финансового обеспечения и пространственного оформления (наукограды, технопарки, бизнес-инкубаторы, кластеры и т.п.).

Структура субъектов инновационного процесса. Типологии субъектов инновационного процесса имеют объединяющий их аспект – институциональный, в силу которого деятельность всех этих субъектов должна быть общественно востребованной и социально-эффективной. Именно этот аспект является определяющим в формировании институциональной среды инновационного процесса, и он же является одним из наиболее проблемных аспектов модернизационного направления развития российской экономики.

Поскольку одной из основных целей проводимого исследования является совершенствование инструментария принятия решений по оптимизации институциональной среды инновационного процесса, представляется целесообразным определить структуру его субъектов, исходя из уровней принятия инновационных решений и с учетом приведенных аспектов типологии этих субъектов. Таким образом, структура субъектов инновационного процесса российской экономики включает в себя:

– субъекты макроэкономического уровня: министерства и ведомства экономического блока Правительства РФ, Министерство обороны РФ, организационно-правовые структуры законодательной власти федерального уровня (соответствующие комитеты и комиссии Госдумы), РАН, государственные вузы, научные центры федерального уровня;

– субъекты регионального уровня: организационно-правовые структуры (департаменты, комитеты, комиссии) региональных органов исполнительной и законодательной властей, функционально ориентированные на научно-техническую сферу регионального развития; наукограды, технопарки, кластеры и аналогичные субъекты регионального уровня;

– субъекты корпоративного уровня: государственные и частные корпорации, финансово-промышленные группы, холдинговые компании, вертикально интегрированные структуры корпоративного сектора экономики;

– государственные и частные предприятия, функционально ориентированные на инновационную сферу деятельности (венчурные предприятия).

Субъекты инновационного процесса макроэкономического уровня: мотивация деятельности и направления институциональных преобразований. Такие субъекты по своей организационно-правовой форме являются государственными учреждениями и призваны реализовывать роль государства в процессах модернизационного развития российской экономики. Мотивацией деятельности этих субъектов в инновационной сфере является выполнение соответствующих статусных функций, в т.ч.:

– проведение государственной научно-технической политики на основе установления ее инновационных приоритетов и объемов бюджетного финансирования (министерства и ведомства экономического блока Правительства РФ);

– разработка федеральных законодательных основ и нормативно-правовой базы инновационного процесса (комитеты и комиссии Госдумы);

– обеспечение проведения фундаментальных исследований и развитие инфраструктуры фундаментальной науки на основе бюджетного финансирования (институты Российской академии наук);

– обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров для реализации инновационных процессов (государственные университеты, научно-исследовательские и научно-учебные центры федерального значения).

В качестве примера формирования научно-технической политики субъектами макроэкономического уровня могут быть приведены целевые установки инновационного развития российской экономики на 2020 г., представленные в разработанной Минэкономразвития РФ «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»¹:

– доля высокотехнологического сектора и экономики знаний должна составлять не менее 17–20% (2006 г. – 10,5%), вклад инновационных факторов в годовой прирост ВВП – не менее 2–3% (2006 г. 1,3%);

– доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40–50% (2006 г. – 9,3%), доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции – до 25–35% (2006 г. – 2,5%);

– внутренние затраты на исследования и разработки должны подняться до 3,5–4% ВВП (2006 г. – 1% ВВП);

¹ Москва, март 2008 г. «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» Минэкономразвития РФ www.economy.gov.ru

– Россия должна занимать не менее 10% мировых рынков высокотехнологичных товаров и услуг по 4–6 и более позициям;

– расходы на образование должны составлять не менее 5–6% расходов ВВП (2006 г. – 4,6%).

В Концепции не рассматриваются механизмы достижения приводимых целевых ориентиров развития инновационной сферы. Очевидно, что значительная их часть будет связана с определенными институциональными преобразованиями субъектов инновационного процесса, обеспечивающими повышение мотиваций их деятельности и взаимодействия в процессах освоения результатов фундаментальных исследований и НИОКР отраслями и субъектами экономики.

В частности, потребуются новые институциональные формы и методы, стимулирующие более широкое внедрение научных достижений в экономическую практику на основе масштабного привлечения промышленного и банковского капитала. Необходимо разработать такие схемы институциональной мотивации деятельности в инновационной сфере, которые обеспечат активизацию совместного участия органов государственного управления, коммерческих структур, финансово-кредитных учреждений и общественных организаций на федеральном и на региональном уровне. Должны получить развитие организационно-правовые таких субъектов инновационной инфраструктуры, как наукограды, технопарки, «открытые» институты (международные исследовательские центры), опытно-производственные базы коллективного пользования, информационные центры инновационной деятельности, система коммерческих и некоммерческих фондов НИОКР, система инжиниринговых, консультационных и маркетинговых субъектов инновационной сферы. Институциональные преобразования необходимы и в таких принципиальных направлениях развития инновационной сферы, как создание реальной конкурентной среды деятельности субъектов инновационного процесса, повышение уровня востребованности во всех сферах общественного развития результатов фундаментальной науки и НИОКР и обеспечение рационального сочетания отечественных и импортируемых технологий, продукции и услуг (в т.ч. на основе развития технологий двойного назначения),

Институциональные нововведения необходимы и в сферах деятельности субъектов по подготовке высококвалифицированных кадров для реализации инновационных процессов. Требуется развитие таких организационно-правовых форм, которые обеспечивают интеграцию науки и высшей школы, в частности, развитие форм совместных исследований, проводимых ВУЗами, институтами РАН и отраслевых академий наук, федеральными центрами науки и высоких технологий.

Системным критерием приведенных и других возможных институциональных преобразований субъектов инновационного процесса должны быть общественная востребованность и социально-экономическая эффективность деятельности этих субъектов.

К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ АНАЛИЗУ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ТРАНСФОРМИРУЕМОЙ РОССИИ*

Постановка задачи исследования

В работе поставлена задача – определить имеющийся потенциал конкурентоспособного развития высокотехнологичных производств в изменяющейся российской экономике в долгосрочной перспективе: конкурентные преимущества, благоприятные возможности, проблемы и ограничения. Широкое применение высоких технологий не только яркая примета новой экономики, их интенсивное использование обеспечивает устойчивые конкурентные преимущества – как в производительности, так и в рыночном позиционировании. Рост технологичности во всех видах экономической деятельности непосредственно зависит от качества инновационных преобразований на всех уровнях экономики.

Системный принцип трансформации экономики требует комплекса качественных и количественных изменений всех ее подсистем: способов производства и технологий, организации и управления, институтов и мотиваций на наноуровне (Клейнер, 2006, 2008). Здесь, в институциональном аспекте стратегического анализа среды функционирования предприятий, поставлена задача выявления наиболее значимых факторов и условий развития инновационных компаний с целью получения реалистичных вариантов концепции их будущего развития с учетом происходящих изменений в окружающем мире. При этом здесь внимание сконцентрировано на исследовании результатов современной модернизации мезосреды предприятий с точки зрения стимулов и препятствий в инновационной стратегии их роста и развития в условиях финансового кризиса.

Нововведения требуют усиленных вложений с отложенной отдачей и повышенными рисками, поэтому стратегия инноваций связана с инвестиционными решениями, основанными на привлечении долгосрочных средств. Таким образом, важно решить ключевой вопрос инновационного роста – привлечение финансовых источников – который в условиях текущего кризиса превратился в острую проблему для предприятий, вдвое снизивших доходность за 2008 г.

Неразвитая институциональная среда создает не меньшие препятствия к технологической модернизации российского производства – как в силу несовершенства законодательного сопровождения инновационной деятельности, начиная от рождения идеи и защиты интеллектуальной собственности до коммерциализации разработок и тиражирования нововведений, так и из-за отсутствия системной поддержки инноваторов со стороны государства и обеспечивающих подсистем: кредитно-финансовой, информационной, даже образовательной и научно-технической. Заметный прогресс в институциональных преоб-

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 08-02-00126а).

разованиях улучшил инвестиционный климат в докризисной России, однако резкое ухудшение финансово-экономической устойчивости организаций в настоящее время не позволяет реализовать инновационный сценарий роста.

В связи с этим задача исследования состоит в том, чтобы в анализе институциональных элементов функциональной среды предприятия (рис. 1), с одной стороны, выявить структуры, нуждающиеся в трансформации, с другой стороны, оценить вклад современных новаций, вносимых сегодня в создание институциональной среды.



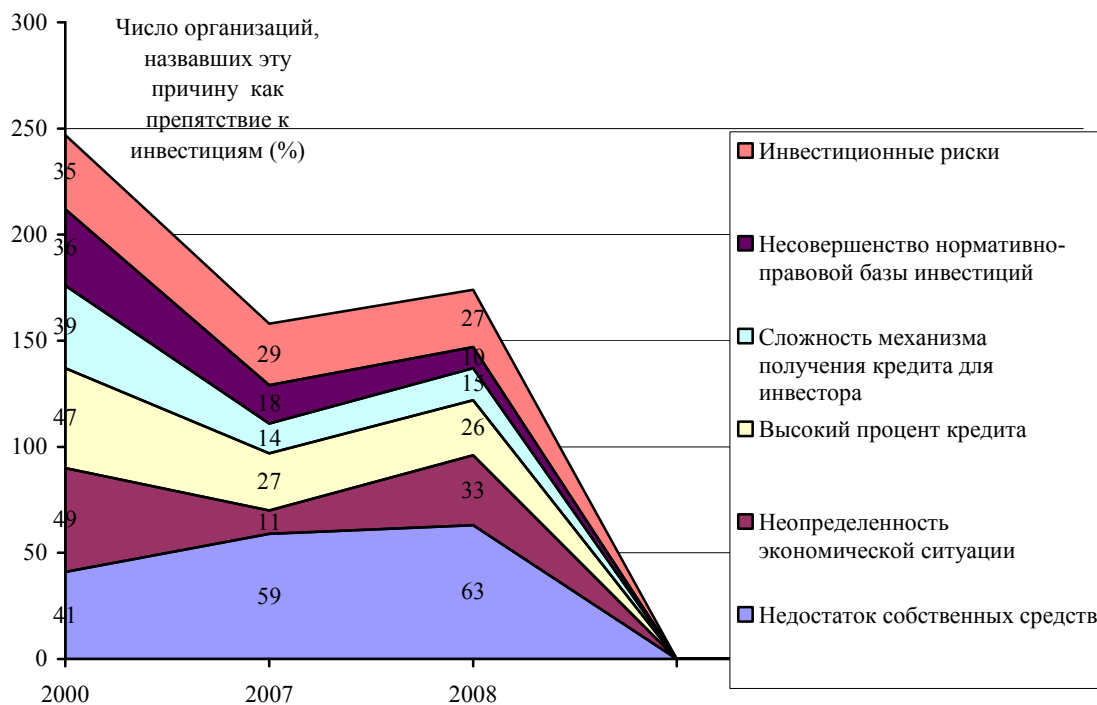
Рис. 1. Фрагмент компонент институциональной среды технологического предприятия

Ввиду наличия тесной взаимообусловленности инновационного развития предприятий и инвестиционного процесса и взаимосвязи их обоих – с элементами как инновационной, так и институциональной среды, считается обоснованным исследовать комплекс характеристик и выполнить анализ широкого круга признаков в изучаемом аспекте (рис. 1). Выделенные компоненты исследуются с точки зрения состояния и динамики наполняющих их институциональных форм с целью получения реалистичного представления о состоянии и тенденциях развития институциональной среды в целом. На основе результатов стратегического анализа можно представить перспективы высокотехнологического сектора с точки зрения благоприятности внешней среды и таким образом построить общую

концепцию стратегии развития на макро-, мезо- и микроуровне (Никонова, Ерзнкян, 2009). Полученные оценки также позволяют идентифицировать проблемные ситуации, выбрать способы воздействия и целенаправленно и комплексно формировать инвестиционную и инновационную среду, наиболее подходящую для высокотехнологичных предприятий – как с внутренних позиций, так и точки зрения общесистемных интересов.

Состояние и проблемы развития инвестиционного климата предприятий

Значимость факторов и условий – как инвестиционной, так и инновационной деятельности – существенно меняется в динамике; соответствующие признаки характеризуют влияние средовых трансформаций с точки зрения их прогрессивности для развития предприятий высокотехнологичного сектора. Так, результаты анализа основных элементов инвестиционной среды и ее динамики по данным официальной статистики показывают естественно высокую значимость финансового обеспечения инвестиционного процесса и ухудшение ситуации в кризисный период, с 2008 г. (рис. 2).



Построено по данным Росстата (www.gks.ru/free/2008/b06).

Рис. 2. Значимость преград к инвестированию в российской экономике

Предпринятые шаги в направлении улучшения условий инвестирования снизили остроту несовершенства институтов, обслуживающих финансовые вложения, и значимость этой преграды упала в 3 раза: за 9 лет существенно улучшились условия кредитования капитальных вложений, почти втрое был облегчен путь получения кредитов для реализации инвестиционных проектов, более, чем на треть сократилось негативное влияние несовершенства правовой базы инвестиций. Повышение благоприятности инвестиционно-

го климата в 2005–2007 гг. обусловило рост инвестиционной активности. Улучшение условий для вложений снизило важность такой традиционно высокой угрозы инвесторам как инвестиционные риски и, вместе с тем, неопределенность экономической ситуации (почти в 5 раз за 2000–2007 гг.), однако влияние финансового кризиса в 2008 г. опрокинуло все надежды на инновационное возрождение экономики.

Состояние институциональной среды в оценках инновационных организаций

Главным тормозом инновационной концепции развития высокотехнологичного сектора со стороны институциональной системы была и остается слабость кредитно-финансовых институтов и их неготовность к решению новых задач изменяющейся России. В структуре финансовых источников острее всего ощущается нехватка государственного финансирования (рис. 3). В то же время ограниченность в привлечении частного капитала отметила $\frac{1}{5}$ часть организаций; иностранного капитала – около 10% организаций. В условиях крайне низкого привлечения других внешних источников (венчурного капитала, других внебюджетных фондов) и абсолютного отсутствия собственных средств (в подавляющем объеме расходуемых на возмещение физического износа основных фондов) российские инновационные компании оказываются незащищенными, по сравнению с их конкурентами на высокотехнологичных рынках. Вследствие этого они значительную часть вложений инвестируют в усовершенствование продуктов и технологий (Никонова, 2008б, 2009).

Инновационные предприятия ощущают препятствие со стороны институтов правовой защиты острее, чем инвесторы. Их ощущения объективны – в инновационной сфере наблюдается значительно меньше прогрессивных институциональных перемен, чем в инвестиционном секторе. Более чем треть организаций страдают от несовершенства законодательства, регулирующего инновационную деятельность. Незрелость инновационной инфраструктуры и высочайшие риски ограничивают инновации в $\frac{2}{5}$ организаций. Почти половина отмечает отсутствие согласованной государственной научно-технической и промышленной политики как одно из основных препятствий к нововведениям.

Важнейший элемент институциональной среды, необходимый для диффузии новаций – система институтов информационной поддержки – в России отсутствует, что отметила пятая часть организаций (рис. 3). Отсутствие развитого информационного обеспечения формируемой инновационной системы в России серьезно ограничивает российских инноваторов в передаче, заимствовании, внедрении, распространении, технологий (Голиценко, 2006), что делает их неконкурентоспособными, по сравнению с зарубежными производителями.

Исторически определенное лучшей в мире системой образования конкурентное преимущество российских предприятий технологичного сектора – его кадровый потенциал, значительное число высокообразованных и квалифицированных специалистов – начи-

нает снижаться в условиях старения занятых, отсутствия мотиваций у молодых, развала системы среднего специального образования (в результате «реформ» 1990-х гг.), а затем вузовской системы (в связи с рядом бессистемных решений, в том числе, поспешным переходом на Болонскую систему и введением ЕГЭ). В настоящее время структура специальностей и качество подготовки не соответствует запросам инновационной трансформации экономики: не хватает специалистов в области нанотехнологий, новейших биотехнологий и др. Наличие перспективных идей не представляется проблемой для абсолютного большинства российских организаций (на макроуровне, в международной торговле технологиями, страна готова преимущественно экспортировать именно научные разработки); сегодня самым узким местом для инноваторов оказываются недостатки в управленческой подсистеме: менеджмент и управленцы нововведениями. (На нехватку специалистов в области инновационного менеджмента указала более $\frac{1}{3}$ организаций (рис. 3).)



Составлено по данным опроса инновационных организаций, проведенного в ЦИСН (Зубова Л.Г., Андреева О.Н., Антропова О.А., Аржаных Е.В. Научные организации в условиях реформирования государственного сектора исследований и разработок: результаты социологического исследования. – М.: Центр исследований и статистики науки, 2007).

Рис. 3. Значимость институциональных препятствий к инновациям (% от числа опрошенных организаций)

Влияние финансового кризиса на состояние российской институциональной системы

Сжатие кредитной экспансии с конца 2008 г. обострило проблемы воспроизводства и восстановления выбытия фондов в условиях стремительного сокращения собственных средств предприятий. Рост инфляции и падение инвестиционного спроса обратили вспять кратковременное оживление высокотехнологичного сектора. Индекс предпринимательской уверенности упал как никогда низко: до 20% в январе 2009 г. Структурные диспропорции российской экономики, ожившей на почве кредитной экспансии, вызвали крах кажущихся устойчивыми строительства, торговли и ряда обрабатывающих секторов, при этом неэффективные предприятия благополучно выжили за счет административного ресурса. Реструктуризация ОЭЗ в период кризиса (ликвидация РосОЭЗ) вызвала сокращение инвестиционных проектов.

Кризис нанес заметный урон всем компонентам институциональной среды предприятий. При этом ценой невероятных кредитных вливаний со стороны ЦБ РФ – беззалоговых кредитов – банковский сектор удержался, и рынок перестал падать по 20% в день, избежав коллапса. Система страхования вкладов полностью выполнила свои функции. Однако недостаток дешевых ресурсов по-прежнему давит российскую экономику; зависимость от кредитной системы США не позволяет надеяться на самостоятельный рост. В настоящее время, по оценке S&P, банковская система России по группам риска занимает 8-е место из 10.

Современные особенности формирования институциональной среды в трансформируемой России

По результатам прошедшей в начале октября 2009 г. в Санкт-Петербурге Российской Инновационной Неделе провозглашено создание в России подходящей среды для развития компаний новой экономики¹. Так ли это на самом деле? Да, сдвиги есть. Есть элементы новых позитивных тенденций в отношениях и нормах хозяйственно-экономической деятельности, но в тоже время современная система сохраняет достаточно препятствий для обновления. Систематизированные факты омрачают торжество по поводу реализованных целей.

В результате анализа деятельности ряда предприятий и с применением экспертных оценок выявлено несколько особенностей макро- и мезосреды высокотехнологичных предприятий. Ряд из них важно учитывать в реформировании институтов, такие как правила, не подлежащие трансплантации; другие характерные черты подросткового периода новой российской экономики требуют существенных корректив в направлении системной модернизации. Искаженность формирующейся российской институциональной системы

¹ Сайт РИН: www.enforum.spbinno.ru.

имеет ряд причин. Все эти обстоятельства, с одной стороны, препятствуют росту конкурентоспособных молодых компаний и возрождению обрабатывающей промышленности России; с другой стороны, затрудняют инновационную модернизацию экономики и прогрессивные преобразования в среде функционирования экономических объектов:

- Ограниченность финансовых вложений и финансовых источников, определяющих размеры фондов (в том числе, венчурных фондов), финансовых и фондовых рынков. Кризисный недостаток длинных денег в экономике.

- Незрелость биржевой инфраструктуры, ограничивающей входы и выходы инвесторов из бизнеса, что существенно снижает размер привлекаемых капиталов².

- Недостаток стратегических инвесторов инновационного производства в реальном секторе экономики, связанный с низкой отдачей от нововведений, с незрелостью системы страхования рисков, а также с обстоятельствами, отмеченными выше.

- Завышенная оценка спроса на вложения со стороны предприятий (по некоторым достоверным данным, на 80%³), искаженная структура целей за счет мнимых потребностей (в том числе, на заемные средства).

- Отсутствие отработанных концепций – как стратегического анализа потенциала развития и перспектив роста, так и краткосрочного анализа бизнес-процессов.

- Недостаточность инфраструктуры экспертизы и сопровождения проектов, включающей обучение и помощь в составлении бизнес-планов.

- Высокая конкуренция высокотехнологичных рынков, в особенности, зарубежных; высокие барьеры американского рынка IT-продуктов, в сфере которых у российских предпринимателей устойчивые стратегические компетенции.

- Низкое доверие к российскому бизнесу у зарубежных партнеров и инвесторов: закрытость бухгалтерии предприятия, непрозрачность отчетности называют в числе главных факторов³. Другие причины: «молодость», издержки роста, коррупция, этические проблемы, своеобразный кодекс чести, репутация, некомпетентность в экономике и бизнесе, языковой барьер.

- Падение доверия внутри российского бизнес-сообщества как тенденция (в силу указанных выше, а также и других причин).

- Недостатки законодательных основ регулирования инвестиций, инноваций, бизнеса: неясность, расплывчатость, двусмысленность, частичная противоречивость, неполнота.

- Высокие риски. Кредитный риск – обусловлен неустойчивостью экономики в целом, качеством кредитной системы, инфантильностью системы контроля риска, недостаточным вниманием инвесторов к оценке риска, к наличию обоснованных гарантий.

² Позитивные сдвиги в расширении торговых площадок ММВБ рассмотрены ниже.

³ По данным Санкт-Петербургской организации бизнес-ангелов (www.soba.spb.ru).

- Инфляционный риск (15,1% в мае 2008 г.) – в отсутствие в России инвестиционных инструментов, привязанных к инфляции, продолжает оставаться одной из самых долговременных угроз.
- Валютный риск – усилен условиями широкой долларизации денежного оборота и переходом ЦБ РФ от политики управления валютным курсом к политике управления кредитными ставками.
- Несовершенство налоговой системы, в частности, разрешающей ежегодно поднимать цены производителей на 30%, что подталкивает инфляцию.
- Несовершенство нормативного регулирования финансовой устойчивости с использованием необоснованных требований к размеру собственных средств, который не характеризует степень финансовой надежности участников финансового рынка.
- Структурные перекосы экономики – чрезмерная монополизация в отдельных секторах, сильнейшая зависимость от импорта, крах автопрома.
- Недостаточная развитость конкурентной среды.
- Низкая результативности институтов ГЧП, отсутствие поддержки экспорта высокотехнологичных предприятий.
- Несовершенство закона о банкротстве. (При этом в случае принятия проекта закона Минэкономразвития, степень защиты кредиторов угрожающе снизится.)
- Коррупция (по некоторым оценкам в СМИ, 300 млрд руб. в год, что за 10 лет составляет десятикратный рост), вызвавшая потерю управляемости экономики по вертикали.

Результаты стратегического анализа институциональной среды: условия и факторы инновационного роста российских предприятий

Для идентификации способов и направлений формирования благоприятной среды функционирования технологичных предприятий важно определить их реальные потребности, то есть набор условий и факторов, под воздействием которых можно ожидать оживления деловой и инновационной активности. Стратегический анализ институциональной среды дает обоснованный ответ на вопрос о том, что требуется современной компании для конкурентоспособного роста. В ответе есть несколько составляющих:

1. *Технологическая идея.* Этим недостатком российская научная мысль не страдает. Однако поиск новой идеи, ведущей компанию к успеху, затруднен из-за отсутствия доступной (и понятной практикам) *базы знаний и банка данных* о нововведениях как необходимых элементов инновационной системы. Их создание, в свою очередь, замедлено недостаточностью *системы защиты интеллектуальной собственности*. Также отсутствуют систематические *исследования технологичных рынков*, где риски особенно высоки и для снижения неопределенности относительно отдачи требуются обоснованные исследования и *оценка (экспертиза) инвестиционных проектов*.

2. *Источники финансирования* новой технологии. *Неразвитость финансово-кредитной системы*, по мнению абсолютного большинства ученых и практиков, стала непреодолимым тормозом подъема высокотехнологичного сектора, усилившим его отставание в период современного кризиса, что еще более обострило *проблему привлечения средств, в особенности первоначальных вложений: иностранного, венчурного, частного капитала. Сильная волатильность финансового рынка, слабость фондового рынка* существенно ограничивает инвестирование в новые разработки.

3. *Реализация идеи*. Длинный путь от опытного образца прегражден неопытностью управленцев. В практике, отсутствие надлежащего *инновационного менеджмента, а также финансового менеджмента*, ограничивает инновационную деятельность в двух организациях из трех (рис. 3). Как правило, завышенные финансовые запросы в привлечении средств в действительности представляют собой компенсацию недостатка нужных *компетенций: управленческих технологий, знаний рынка и ресурсных источников, опыта коммерциализации разработок, «отношенческих» преимуществ, административных ресурсов* и многих других нематериальных активов. Отсутствие *системы страхования рискованных вложений и правового регулирования нововведений* вынуждает в решении дилеммы прибыльности или инноваций, как правило, делать выбор в сторону финансовой устойчивости.

4. Проблема *здоровых, мотивированных, квалифицированных кадров*, неожиданная для российской экономики, является следствием непродуманной структурной политики и реформирования институтов в нескольких сферах жизнедеятельности, в том числе, *образования, здравоохранения, науки, распределения доходов*, а также – *засорения духовно-нравственной сферы* вирусом античеловеческих ценностей. Это создает трудности на всех этапах инновационного процесса – от зарождения идеи (утечка мозгов) до производства продукта (недостаток квалифицированных рабочих).

Роль государства состоит в реализации регулирующей и защитной миссии, в формировании новых правил взаимодействий экономических агентов в изменяющейся России, способствующих их росту и прогрессивному развитию (Никонова, 2008а; Никонова, Ерзкян, 2009). В настоящее время сделан ряд шагов в совершенствование институциональной среды для поддержки инновационных компаний: создано несколько финансовых институтов с перспективой стимулирования инвестиций в новые технологии.

Современные направления развития институтов финансовой поддержки российских инновационных компаний

Для улучшения инвестиционного климата и развития инновационной среды приняты значимые меры в области законодательства, структурной политики и финансов, направленные на поддержку перспективных российских компаний.

1. Создание сектора инновационных и растущих компаний (ИРК) на фондовой бирже ММВБ в 2007 г. с целью формирования лучших условий для эффективного привлечения инвестиций в инновационные проекты путем упрощения выхода на биржу для молодых и быстрорастущих компаний. Преимущества – секторам IT-технологий, биотехнологий, разработки и производства полупроводников, НИОКР, наукоемких производств и применяющих новые технологии, а также реализующих национальные проекты.

2. Создание рынка инноваций и инвестиций на базе сектора ИРК ММВБ с участием РОСНАНО 05.06.2009 с целью привлечения финансовых средств на основе прозрачных биржевых механизмов для высокотехнологичных компаний с малой и средней капитализацией.

3. Расширение институтов маркет-мейкеров, специально созданных на фондовой бирже РТС с целью содействия реализации инвестиционных стратегий эмитентов и повышения достоверности информации, а также институтов уполномоченных финансовых консультантов, аккредитованных в РТС и оказывающих помощь в размещении ценных бумаг.

4. Создание базы аудиторов, юридических консультантов, PR и IR-агентств на базе РТС⁴.

5. Расширение проведения IPO, что позволяет повысить привлечение денежных средств для инвестирования. Помимо этой функции, прогрессивность института IPO связана с подготовкой компании и выводом на IPO: мероприятия этого процесса обеспечивают прогрессивные *институциональные изменения внутренней среды компании*: повышение юридической и финансовой прозрачности компании, высокий уровень раскрытия информации, упорядочение отчетности в соответствии со стандартами (РСБУ или IAS/US GAAP), ежегодный аудит, определение четкой стратегии на долгосрочную перспективу, формирование корпоративной культуры, соблюдение норм корпоративного поведения, улучшение подсистемы менеджмента и др.

6. Новый закон об инвестировании средств пенсионного фонда (правда, с противоречивыми ограничениями вложений).

7. Повышение эффективности института государственных закупок – на основе перехода к использованию аукционных схем в распределении государственных заказов, а также к новому порядку заключения государственных контрактов, при которых стоимость госзаказа неизменна в течение его исполнения (№ 53 ФЗ от 20.04.07 и № 218 ФЗ от 24.07.07).

8. Улучшение налоговых условий финансирования инновационной деятельности с целью ускорения нововведений (№195 ФЗ от 19.07.07).

⁴ На сайте РТС: www.rts.ru.

9. Концепция продвижения национальных и региональных брендов товаров и услуг, направленная на повышение неценовой конкурентоспособности российских товаров и услуг, на реализацию стратегии продвижения новшеств на внутренние и внешние рынки.

10. Создание эффективной системы подтверждения соответствия товаров и услуг стандартам качества.

11. Развитие механизмов ГЧП в области продвижения инноваций, основанные на координации государственных, муниципальных служб и бизнеса.

В результате мероприятий по преобразованию среды функционирования инновационных компаний и бизнеса произошли ощутимые позитивные перемены как внутри институтов, так и в представлении зарубежных агентов о российской инфраструктуре:

- отмечается рост интереса к российским проектам (в Москве, в Казани, в Томске) со стороны представителей европейских венчурных фондов;
- к середине 2009 г. повысился спрос на денежные бумаги: облигации Москвы и ОФЗ. Положение банков улучшилось;
- появление экспертных советов, рост внимания к мнению аналитиков как со стороны ЦБ РФ, так и со стороны предпринимателей;
- реализуется ряд концессионных проектов на основе ГЧП.

Этого недостаточно, это только первые «зеленые ростки» институциональной системы новой российской экономики, но от её благополучного рождения зависят перспективы технологического развития и конкурентоспособности России.

Литература

1. Голиченко О.Г. Инновационная система России: состояние и пути развития. – М.: Наука, 2006.
2. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008.
3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004.
4. Россия в глобализирующемся мире: модернизация российской экономики. / Под ред. акад. Д.С. Львова, чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: Наука, 2007.
5. Никонова А.А. Государство, среда и рынок в инновационной концепции предприятия // Теория и практика институциональных преобразований в России. / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып.11. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008 (а).
6. Никонова А.А. Инновационное развитие высокотехнологичного сектора: факторы и проблемы роста / Материалы Международной научной школы-семинара «Системное моделирование социально-экономических процессов». – Воронеж: ВГУ, 2008 (б).
7. Никонова А.А. Анализ инновационной активности в высокотехнологичном секторе российской экономики // Материалы Десятого Всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Секция 3. «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях» – М.: ЦЭМИ РАН, 2009.
8. Никонова А.А., Ерзнкян Б.А. Стратегия активизации инновационного развития российской экономики. // Вестник университета (ГУУ). 2009. № 3.

МОДЕЛИ ВЛИЯНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

В последние десятилетия информационный сектор экономики претерпел серьезные изменения, вызванные кроме прочего усилением конкуренции во всех сферах экономики на фоне процесса глобализации. Была научно доказана важность и необходимость инноваций для обеспечения экономического роста страны и поддержания ее конкурентоспособности на международной арене. В этой связи настоящая работа посвящается более подробному рассмотрению моделей, связывающих НТП с темпами развития экономики.

О связи между научно-техническим прогрессом и экономическим ростом заговорили ближе к середине XX века. Если до этого времени экономисты обращали свое внимание все больше на труд и капитал, как основные факторы, определяющие развитие экономики, то в 40–60 гг. прошлого столетия начали появляться теории и модели, где в качестве еще одного базового фактора выделялся НТП в виде человеческого капитала либо уровня технологий. Согласно им, внедрение результатов НТП напрямую влияет на темпы роста экономики, из чего несложно сделать вывод о том, что научные разработки являются своеобразным топливом для экономики. В результате, чем более инновационным является характер исследований и чем больше инновационной продукции они обеспечивают, тем быстрее становятся темпы роста и тем активнее развиваются разные секторы экономики. Кроме того, чем более отсталой будет страна в сфере научных разработок, тем больше она будет уступать другим странам, а ее производители будут становиться менее конкурентоспособными.

Рассмотрим модели, являющиеся ключевыми в понимании связи между НТП и экономическим ростом. Начнем с модели Пола Ромера.

Ромер не был первым экономистом, который учел в своих исследованиях экономического роста технологические изменения. Но большинство ученых того времени, если и выделяли технологический фактор в своих разработках, так воспринимали его все больше как экзогенный фактор, т.е. внешний, влиять на который было затруднительно. У Ромера же этот фактор носит эндогенный характер, что говорит о возможности влияния на него внутри системы¹.

В 1986 году он опубликовал по материалам своей диссертации статью «Increasing returns and long-run growth», в которой была предложена довольно оригинальная модель, включающая в состав эндогенных показателей некую переменную k , характеризующую накопленные знания в экономике:

¹ [http://www.vestnik.fa.ru/4\(20\)2001/5.html](http://www.vestnik.fa.ru/4(20)2001/5.html)

$$Y = Y(k, x),$$

где x – вектор «обычных» факторов производства, а k – показатель состояния знаний.

Представляет интерес разделение Ромером технологических знаний (k) на: *общедоступные*, определяющие общественное благо, которое не будет являться конкурентным преимуществом для фирмы, (K) и *частные* научные знания фирмы (k_i). (Нельзя же забывать о возможностях патентования новых технологий, разработанных внутри фирмы).

Именно эти частные, «монополизированные» на определенное время технологические знания и будут давать фирме некоторые преимущества на рынке, но для их получения в будущем сегодня необходимо затратить определенное количество средств на исследования. Другими словами, сегодняшнее производство своими доходами должно обеспечивать завтрашние научные разработки, которые смогут себя окупить, но лишь в будущем. Таким образом, Пол Ромер не просто обосновал необходимость научных исследований, отметил их воздействие на будущее производство, но и определил их характер как эндогенный, подразумевая тем самым, что сами фирмы могут определять, изымать или нет из текущего производства средства на научные исследования, тем самым, стремясь разработать новый технологический продукт.

Следующая модель – это модель Ф. Агийона и П. Хоувитта, которая во многом перекликается с моделью П. Ромера².

Согласно этой модели, экономический рост обусловлен технологическим прогрессом, который в свою очередь обеспечивается за счет конкуренции между фирмами, создающими и внедряющими в производство технологические новшества. Каждое такое нововведение выводит на рынок новый промежуточный товар – технологию, который может быть использован для более эффективного, чем прежде, производства конечной продукции.

Как и у Ромера, основной мотивацией научных исследований у Агийона и Хоувитта является возможность монополизации новых технологий на некоторое время перед тем, как они перейдут в разряд общественных благ. За счет сверхприбыли от монополизированного использования технологий в производстве фирма будет покрывать издержки, которые она понесла во время разработки этих технологий и выделять средства для ведения новых исследований. Однако патенты на технологии имеют такое свойство, как моральное устаревание, вызванное появлением новых разработок у других фирм, обеспечивающих большую эффективность производства. Поэтому фирме важно для поддержания своей конкурентоспособности постоянно вести новые исследования для того, чтобы не дать своим конкурентам технологических преимуществ.

В своей модели Агийон и Хоувитт изучают условия равновесия между тремя видами предлагаемых на рынке объектов: рабочей силой, товарами конечного потребления и

² <http://kylbakov.ru/page110/page125/index.html>

промежуточными товарами, которые необходимы для производства товаров конечного потребления.

Рабочую силу они делят на три составляющие:

- M – неквалифицированная рабочая сила, которая может быть использована только для производства товаров конечного потребления;
- N – квалифицированная рабочая сила, которая может быть использована для производства товаров как конечного, так и промежуточного потребления;
- R – специалисты, задействованные только в производстве товаров промежуточного потребления.

«Товары конечного потребления производятся с использованием постоянно обновляющихся промежуточных товаров и фиксированных ресурсов неквалифицированной рабочей силы M . Соответствующая производственная функция имеет вид:

$$y = AF(x), (F' > 0, F'' < 0),$$

где y – объем выпуска продукции конечного потребления; x – количество используемых промежуточных продуктов (технологий); A – параметр, характеризующий производительность промежуточных товаров».

Производство промежуточных товаров требует квалифицированных рабочих. Соответствующая функция данного производства имеет линейный вид:

$$x = L,$$

где L – количество квалифицированной рабочей силы, используемой в промежуточном секторе.

Наконец, сектор НИОКР требует как специалистов, так и квалифицированных рабочих. Количество нововведений определяется случайным образом, подчиняется распределению Пуассона и равно для любого момента выражению:

$$x = \lambda \varphi(n, R),$$

где n – характеризует ту часть квалифицированной рабочей силы, которая занята проведением НИОКР; λ – постоянный параметр; φ – вогнутая производственная функция для всех n . $\varphi(0) = 0$, $\varphi'(n) > 0$, $\varphi''(n) < 0$.

Надо заметить, что наличие квалифицированной рабочей силы в секторе НИОКР является необходимым условием функционирования модели. «Значения λ и φ определяются особенностями функционирования сектора НИОКР, в том числе сосредоточенными в этом секторе ресурсами. Предполагается, что все количественные величины и цены в промежутке между двумя соседними событиями (появлением нововведений) остаются постоянными. Лаги, связанные с диффузией новых технологий, отсутствуют».

В промежуточном производстве всегда используется только самый последний из разработанных промежуточных товаров, что повышает параметр производительности A в секторе производства конечной продукции в γ раз ($\gamma > 1$):

$$A = A_0 \gamma^t,$$

где A_0 – некоторое значение, отвечающее начальному моменту; t – в данном случае порядковый номер нововведения.

Считается, что каждый момент времени общество принимает решение относительно того, какие ресурсы в каких пропорциях направить на производство конечного и промежуточного продукта (в сферу НИОКР). Чем больше квалифицированных рабочих будет задействовано в сфере НИОКР, тем меньше их останется в сфере производства продуктов конечного потребления, что может ударить по производственному сектору, и по всей системе, «питающейся» от него. В то же время большое количество квалифицированных рабочих в сфере НИОКР может привести к ускорению процесса создания новшеств, которые в дальнейшем повысят эффективность всей системы. Таким образом, требуется найти некий баланс, некое соотношение занятых в различных сферах производства, которое обеспечит приемлемый выпуск конечного продукта и в то же время будет способствовать НТП.

Надо сказать, что авторы данной модели сделали еще один важный вывод, который непосредственно связан с рассматриваемой темой. В конечном счете, оценив условия стационарного равновесия описанной системы, они пришли к следующим выражениям:

$$AGR = \lambda \varphi(n^*) \ln \gamma,$$

$$VGR = \lambda \varphi(n^*) (\ln \gamma)^2,$$

где AGR – средний темп роста экономики; VGR – дисперсия среднего темпа роста; n^* – доля квалифицированной рабочей силы, связанной с производством промежуточных товаров.

«Таким образом, увеличение интенсивности потока инноваций X , масштаба влияния инноваций на экономику u и доли квалифицированной рабочей силы n^* , связанной с производством промежуточных товаров (по сути человеческого капитала в сфере НИОКР), ведет на равновесной траектории к увеличению среднего темпа роста экономики».

Итак, на базе двух рассмотренных моделей можно сделать вывод о том, что существует прямая зависимость между НТП (который является своеобразным результатом функционирования информационного сектора) и экономическим ростом. При этом НТП следует рассматривать как эндогенный фактор, который возможно корректировать. А если это возможно и если он действительно так положительно влияет на экономику, то было бы серьезной ошибкой отказываться от моделирования его значений с тем, чтобы ускорить инновационный процесс в стране. Именно поэтому одной из задач государства является способствование инновационной деятельности субъектов экономики в целях повышения темпов экономического роста и эффективности производства.

В заключительной части статьи приведем результаты некоторых расчетов, проведенных по российским данным за период 2000–2007 гг. с целью выявления влияния таких

факторов, как объемы государственного и частного финансирования НИОКР, а также количество рабочей силы, задействованной в сфере научных разработок на темпы научно-технического прогресса, выраженные в количестве ежегодных патентных заявок.

Таблица 1

Показатели научно-технического прогресса

Год	Фактическое количество патентных заявок	Расходы федерального бюджета на НИОКР	Численность рабочей силы, задействованной в сфере НИОКР	Внутренние расходы предпринимательского сектора на НИОКР
2000	35609	17396,4	846496	54288,8
2001	38562	23687,7	841553	73976,2
2002	38265	31055,8	826090	94336,3
2003	41377	41576,3	814766	116247,9
2004	42593	47478,1	795551	135408,7
2005	45644	76909,3	769424	156880
2006	51775	97363,2	761415	192484,8
2007	54337	132703,4	750656	238386,2

Источник: Российский статистический ежегодник. Росстат. М, 2008.

В рамках данных расчетов было сделано два предположения:

- 1) о наличии линейной связи между факторными и результативным показателем;
- 2) о наличии нелинейной связи между ними.

Ниже приведены графики, отражающие фактические (у факт.) значения количества патентных заявок по годам и теоретические значения данного показателя (у теор.), полученные с использованием методов корреляционно-регрессионного анализа приложения *Excel*.

Данный метод основан на анализе статистических данных о рассматриваемых показателях за определенный период времени и установлении зависимости между факторными и результативным показателем, выраженной в виде уравнения регрессии с определенными постоянными величинами.

Предполагается, что эти величины останутся неизменными и в будущем, что позволяет с определенной вероятностью делать прогнозы изменения результативного показателя при наличии данных о планируемых изменениях факторных показателей.



График 1

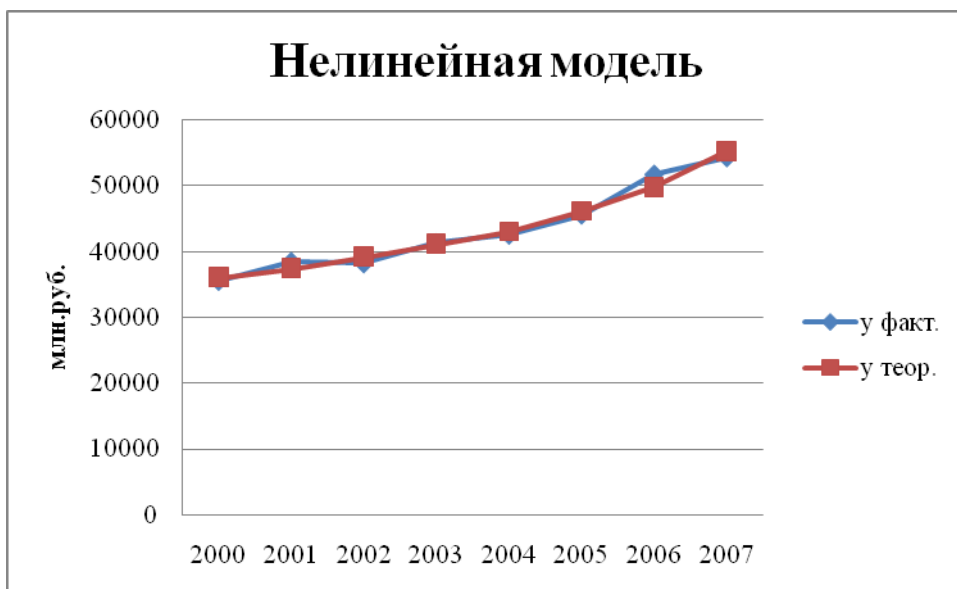


График 2

Как видно на графиках, обе модели довольно наглядно отражают реальные тенденции степени увеличения количества патентных заявок, зарегистрированных по данным Роспатента. Однако необходимо сделать замечание о том, что в рассматриваемой сфере построение высокоточных моделей зависимости инновационной активности от ряда факторов представляется мало возможным ввиду специфики самого результирующего показателя. Было замечено, что, сколько бы не было построено подобных моделей теоретиками и практиками, остается возможным лишь приблизительно предсказать, каковы будут результаты от инновационной деятельности, скажем, через несколько лет. В самом деле, объяснение этому очевидно. На практике есть множество примеров безуспешных научно-

исследовательских работ, на которые были выделены и специалисты, и средства, в то время как патентовались изобретения малых предприятий или даже физических лиц.

Тем не менее, в статистически значимых масштабах определенные зависимости между указанными ранее показателями могут быть выявлены. Согласно результатам данного исследования было определено, что на сегодняшний день наибольшее влияние на темпы НТП оказывают объемы финансирования научных разработок, в то время как количество рабочей силы в сфере НИОКР при допущениях как линейных, так и нелинейных зависимостей между показателями, показывает малое влияние на результирующий показатель. В связи с подобной спецификой взаимосвязей между рассматриваемыми показателями необходимо еще раз подчеркнуть решающее значение государственной политики по стимулированию НИОКР для экономики нашей страны. На сегодняшний день активность нашего государства в сфере научно-исследовательских разработок хоть и увеличивается, судя по официальным данным динамики объемов финансирования, но не идет ни в какое сравнение с активностью других стран. Так, передовой страной в сфере проведения НИОКР сегодня продолжают оставаться США, объемы государственного финансирования инновационной деятельности в которых в 2009 году предположительно составят 146,963 млн долл.³, что в десятки раз выше, чем аналогичный показатель в России. Заметим, что при сравнении относительных показателей (доли затрат на НИОКР в общем объеме расходов федерального бюджета) данные по России и США оказываются вполне сопоставимыми (в среднем 2–3% за последние несколько лет). Однако, как представляется, наибольшее значение в данном случае играют абсолютные величины, которые характеризуют плачевную ситуацию с финансированием НИОКР в нашей стране.

Таким образом, напрашивается вывод: до тех пор, пока в России сфере НИОКР не будет уделяться должное внимание – не только на словах, но и на практике – нельзя будет добиться перехода нашей экономики на инновационный путь развития, что в соответствии с изложенными ранее теориями будет значительно тормозить дальнейшее ее развитие. При этом необходимо не только увеличивать государственное финансирование НИОКР, но и создавать условия, стимулирующие проведение научных изысканий субъектами предпринимательского сектора, поскольку финансирование компаниями своих разработок оказывает практически столь же значимое влияние на результативность инновационной деятельности, сколько направление на НИОКР государственных средств.

³ http://www.ostp.gov/cs/rd_budgets/fy_2009_budget

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Сегодня еще трудно говорить о ясном осмыслении экономической наукой нынешнего кризиса и происходящих в мировой экономике структурных изменений. Прошло слишком мало времени, чтобы делать итоговые выводы и обобщения. Вместе с тем, некоторую реакцию на кризис со стороны и практиков, и теоретиков уже можно заметить.

Так, большинство развитых стран приняли или принимают государственные программы выхода из кризиса, включая процессы национализации предприятий, масштабной государственной поддержки финансового и реального секторов экономики, снижение налогового бремени, создание новых рабочих мест.

Во многих научных работах отечественные и зарубежные исследователи пытаются раскрыть истоки кризиса и наметить предпосылки его преодоления. При этом до настоящего времени не выработана общепризнанная научно обоснованная теория, раскрывающая особенности, механизмы текущего кризиса и способная стать опорой принимаемым государствами решениям.

Вместе с тем, обращает на себя внимание попытка отдельных прогрессивных экономистов свести кризис и сопровождаемые структурные изменения с долгосрочными закономерностями развития экономики, теорией длинных волн экономического развития и особенностями цикличности кризисов.

Речь, прежде всего, идет об увязке кризиса с масштабной структурной перестройкой, основанной на смене технологических укладов (ТУ). Так, в работах [1–3] утверждается, что доминирующий в структуре мировой экономики пятый ТУ близок к пределам своего роста, завершающей фазе своего жизненного цикла, и в основном исчерпал свои возможности как опоры экономического роста. При этом одновременно формируется, хотя и с запаздыванием, воспроизводственная система новейшего, шестого ТУ, становление и рост которого будет определять глобальное экономическое развитие в ближайшие три-четыре десятилетия.

Как следует из теории длинных волн, замещение технологических укладов требует, как правило, соответствующих изменений в социальных и институциональных системах, которые не только снимают социальную напряженность, но и способствуют массовому внедрению технологий нового ТУ, соответствующему ему типу потребления и образа жизни. После этого начинается фаза быстрого расширения нового ТУ, который становится основой экономического роста и занимает доминирующее положение в структуре экономики. В фазе роста нового уклада большинство технологических цепей предшествующего перестраиваются в соответствии с его потребностями. В этот же время зарождается следующий, новейший ТУ, который пребывает в эмбриональной фазе до достижения доминирующим ТУ пределов роста, после чего начинается очередная технологическая

революция. По мере развития очередного технологического уклада создается новый вид инфраструктуры, преодолевающий ограничения предыдущего, а также осуществляется переход на новые виды энергоносителей, которые закладывают основу для становления следующего технологического уклада.

В целом, теоретические положения согласовываются с реальной практикой, в результате чего выдвигается гипотеза об инновационной паузе, которая объясняет основные причины, особенности и механизмы нынешнего кризиса и позволяет наметить контуры стратегии перехода на новую длинную волну экономического роста [4].

Основной вывод исследователей: мотор экономического роста на современном этапе и предпосылка выхода из кризиса – масштабное генерирование, внедрение и коммерциализация технологических нововведений (технологий широкого применения, базисных технологий или фундаментальных инноваций) ядра шестого ТУ и формирование на данной основе воспроизводственного контура нового технологического уклада в мировой экономике. Такие нововведения применимы во многих секторах экономики, способны сочетаться с другими технологиями, существенно повышая их эффективность, принципиально меняют технологическую структуру и воспроизводственные возможности экономики, препятствуя убыванию отдачи факторов производства и тем самым поддерживая экономический рост.

Очевидно, на роль ядра зарождающегося шестого ТУ претендуют нанотехнологии, которые обладают свойствами фундаментальных инноваций (технологической комплексностью, способностью распространяться, порождать новые технологии и совершенствоваться) [5]. Поэтому ряд исследователей приходят к выводу, что для выхода из кризиса государствам нужна новая научно-техническая политика, направленная на опережающее внедрение и масштабное промышленное освоение нанотехнологий как новой опоры экономического роста [6].

Вместе с тем, нам представляется, что в российских условиях постановка такой задачи требует дополнительного пояснения. Прорывные технологии шестого ТУ требуют подготовки адекватного экономического фундамента, укрепления технологической структуры. Ведь сегодняшние российские экономические реалии: заметное отставание отечественного производства от мирового уровня научно-технического прогресса; аномальная технологическая многоукладность национальной экономики; доля страны на мировых рынках высокотехнологичной продукции составляет менее 1%; по многим технологиям Россия отстает от ведущих стран на 1–3 поколения [7, 8]. В такой экономике, где естественно не достиг пределов насыщения пятый технологический уклад, невозможен «инновационный прорыв» к шестому ТУ. Равно как исключается и одновременное фронтальное развитие всего экономического пространства по пути масштабного освоения нанотехнологий. Когда речь идет об основных материальных благах предшествующей длинной вол-

ны, преждевременный или в чрезмерных масштабах отказ от них означает потерю ресурсов для создания благ новой волны [2].

Поэтому при выборе стратегии инновационной модернизации России особое внимание должно быть уделено пятому ТУ. Наш вывод основывается на разработанном Ю.В. Яременко подходе к экономике как пирамидальной технологической структуре, в которой нижнему уровню соответствуют массовые ресурсы – дешевые, доступные, но дающие низкую отдачу, а верхнему – более производительные, но и более дорогие качественные ресурсы [9]. Автор, по существу, подчиняет понятие функционирования экономики («горизонталы обменов»), лежащее в основе ее рыночной теории, понятию экономического развития («вертикали научно-технического прогресса») как восхождения по ступеням технологического уровня. Это сделано с помощью двух новых понятий – «замещение» (означающее замену массовых ресурсов качественными) и «компенсация» (означающая замену недостающих качественных ресурсов массовыми), встраивающих множество ресурсных обменов в процесс научно-технического прогресса. Соотношением этих двух процессов – замещения и компенсации – определяется общее направление развития экономики (замещение – интенсивный путь; компенсация – экстенсивный). Иными словами, формально единый экономический рост осуществляется в реальности через взаимодействие двух качественно различных и даже противоположных технологических составляющих. Очевидный вывод состоит в том, что технологический прогресс в экономике возможен только в том случае, если в общей величине возрастает доля используемых качественных ресурсов.

Таким образом, для инновационной модернизации российской экономики необходимо, на наш взгляд, решить первоочередную на данном этапе задачу – наиболее полно освоить накопленные в стране и в мире научно-производственный потенциал и фундаментальные инновации пятого ТУ для масштабного воспроизводства и коммерческого использования качественных ресурсов. В данном контексте, пятый ТУ может выступать носителем как компенсирующей, так и замещающей функции. Он будет выполнять компенсирующие функции по отношению к некоторым элементам шестого ТУ и замещающие – по отношению к ряду элементов четвертого ТУ.

Замена устаревшей технологической базы производства и насыщение российской экономики технологическими нововведениями пятого ТУ позволит в дальнейшем обеспечить плавное сопряжение технологического уровня взаимодействующих производств, а также сформировать гибкую, более однородную и технологически сбалансированную структуру, способную за короткий период эффективно воспринять и адаптировать базисные технологии шестого ТУ.

Следовательно, реализация такой стратегии будет способствовать инновационному обновлению и структурной модернизации традиционных отраслей экономики на осно-

ве технологий пятого ТУ, а также позволит наметить воспроизводственный контур нового технологического уклада.

Литература

1. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 26-38.
2. Дементьев В.Д. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри // Препринт #WP/2009/252. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009.
3. Полтерович В.М. Экономический кризис, 2008 г.: ломка институтов и взглядов // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. № 1-2. С. 262-264.
4. Полтерович В.М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 4-22.
5. Youtie J., Iacopetta M., Graham S. Assessing the Nature of Nanotechnology: Can We Uncover an Emerging General Purpose Technology? // The Journal of Technology Transfer. 2008. Vol. 33, No 3. P. 315-329.
6. Глазьев С.Ю. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике // Научный доклад на заседании Отделения общественных наук РАН 15 декабря 2008 года. – М., 2008.
7. Татаркин А.И. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России // Проблемы теории и практики управления. 2008. №1. С. 8-21.
8. Комков Н.И., Ерошкин С.Ю., Кравченко С.В. Анализ и оценка перспектив перехода к инновационной экономике // Проблемы прогнозирования. 2005. №6. С. 10-26.
9. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики // Избр. труды в 3-х книгах. Кн. 1. – М.: Наука, 1997.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА И ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Проблематика социальной политики оформлялась в течение XIX–XX веков в связи с ростом масштабов государственного вмешательства в общественные процессы, что способствовало выделению социальной политики из всего комплекса общественного регулирования в качестве самостоятельного направления.

Характер и содержание социальной политики зависят от степени вмешательства государства в управление социальными процессами.

Появление социальной политики во второй половине XIX века было связано с двумя основными факторами:

– с формированием в Европе особого типа государства – социального государства, активно вмешивающегося в общественные процессы с целью их регулирования и стабилизации. В Германии в последней четверти XIX века впервые через проведение широкомасштабных социальных реформ были сделаны конкретные шаги по формированию социально ориентированного государства.

– с институционализацией экономической и социологической теорий как самостоятельных областей научного знания. В первую очередь это касалось использования на практике таких классических социологических учений, как теория социального неравенства, теория социальной стратификации и социальной мобильности, теория социального взаимодействия и социальной девиации. Социальная политика включалась в социальную теорию в качестве раздела, определяющего сферы и механизмы ее прикладного использования.

На современном этапе развития Российского государства объективной реальностью стало обострение социальных проблем. В период экономических реформ и социально-политических преобразований произошло резкое ограничение деятельности государства в социальной сфере, что поставило большую часть населения на грань выживания. И это несмотря на то, что Конституция РФ 1993 года в статье 7 провозгласила Россию социальным государством. В связи с этим в ряду актуальных общетеоретических проблем, имеющих важное научно-практическое значение, существенное место принадлежит социальной функции государства.

Осуществление этой функции обеспечивает достойное существование и развитие каждого человека, создает условия для самореализации личности. Этим определяется ее особое положение в системе внутренних функций государства. В настоящее время социальная функция наполнилась новым содержанием, что связано с движением России к социальному правовому государству.

Социальный принцип государственности актуален как для мирового, так и для российского политического развития. Практика большинства демократических стран (Германия, Франция, Дания) показывает, что у государства есть реальные возможности обеспечить достойный уровень жизни своим гражданам в рамках функционирования социального государства.

Из социальной практики стран с развитой рыночной экономикой можно сделать следующие выводы:

– степень социальной поддержки населения, в первую очередь это касается бесплатного или льготного предоставления социально значимых услуг (образование, здравоохранение, культура), не является прямой функцией уровня экономического развития, хотя является зависимым от него;

– существует прямая зависимость между уровнем многих социальных индикаторов развития нации и масштабами перераспределительной деятельности государства – это подтверждается многочисленными в последние годы исследованиями международных организаций;

– общество всегда стоит перед выбором – рост личных доходов (низкий уровень налогов и других изъятий из личных доходов) или повышение уровня удовлетворения на льготных условиях социально значимых потребностей всего общества (или его значительной части);

– идеология государственной политики в социальной сфере по отношению к центральному вопросу – степени вмешательства государства в социальную сферу – претерпевает циклические изменения не только в зависимости от экономических возможностей общества, но и в соответствии с реакцией массового избирателя на изменение акцентов в политике, затрагивающей его интересы.

Следует заметить, что социальная государственность в России должна строиться с учетом специфики страны. Важнейшей нашей особенностью в этой области является острое противоречие между сформировавшимися представлениями людей о высокой социальной защищенности, существовавшей во времена командного социализма, и ограниченными возможностями современного государства в выполнении социальной функции.

Социальная политика есть органичный элемент существования и стабилизации общества, его консолидации и развития. В условиях рыночной экономики она устремлена на сокращение неравенства в распределении доходов, на уменьшение дифференциации в различных областях жизнедеятельности человека и на ослабление социальных рисков. Приоритеты социальной политики России определены ст.1 Конституции РФ, согласно которой Российская Федерация – это социальное государство, цель которого – создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Конституционные социальные гарантии установлены в сферах охраны труда и здоровья людей, мини-

мальной оплаты труда, государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов, пожилых граждан и т.д.

Появление в середине 80-х гг., в рамках ежегодных докладов Программы развития ООН (ПРООН), *индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП)* полностью сменило систему взглядов на уровень жизни населения каждой отдельно взятой страны. Основным достоинством данного индекса стала переориентация систем ценностей на совершенствование человеческих возможностей, а не простое стремление к экономическому росту, как это было ранее.

Под развитием человеческого потенциала на данный момент понимается расширение возможностей населения, повышение территориальной мобильности и профессиональных навыков. На данный момент ИРЧП рассчитывается для 174 стран и подразделяется на три группы: страны с высоким, средним и низким уровнем развития. В первую группу входит около 50 государств. Россия по рейтингам последних лет попадает в первую двадцатку второй группы, в которой находятся все государства СНГ. Это самая многочисленная группа, включающая около 90 стран. Начиная с 90-х гг. уровень ИРЧП России начал снижаться, что явилось следствием проводимых в Российской Федерации реформ.

Человеческий потенциал сегодня предполагает умение ставить сложные, рекордные цели и задачи, готовность к современным формам мобильности, мышление в геокультурных, геоэкономических и геополитических координатах, способность искусственного, проектного отношения к собственным перспективам. Вместе с тем в последнее время аналитики отмечают стремительно растущий дефицит в российском обществе таких, казалось бы, очевидных человеческих качеств, как воля, устремленность, самостоятельность в принятии решений, наличие устойчивых интересов и целей. Зачастую люди, будучи в той или иной степени талантливыми и одаренными от природы, оказываются неспособными по своим социально-антропологическим качествам и ментальным установкам к удержанию на протяжении жизни высокой индивидуальной «планки» и высоких стандартов деятельности. Следовательно, развитию человеческого потенциала в России будет способствовать реализация поставленных перед страной национальных проектов в отношении улучшения образования и здравоохранения.

К сожалению, Россия до сих пор не «переломила» ситуацию, и по-прежнему находится в группе стран с пониженным индексом развития человеческого потенциала, поэтому ей приходится не столько организовывать рост, сколько противостоять спонтанному падению человеческого потенциала, особенно в ряде российских регионов.

РАЗДЕЛ 2.

ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

С.В. Соловьева

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА*

Мировой финансовый кризис показал уязвимость российской экономики. Понятно, что нереально отгородиться от всего мира, когда, вместо множества локальных, формируется единый рынок, но достигнуть финансового иммунитета возможно, если проводить адекватную финансово-денежную политику. Между тем, в последние годы денежные власти действовали вопреки интересам России. Огромные финансовые ресурсы, образовавшиеся благодаря высоким ценам на нефть, концентрировались в Стабилизационном фонде, профиците бюджета и других финансовых фондах, но внутри страны – при острой нехватке инвестиций для модернизации экономики – не использовались, а депонировались на зарубежных счетах, в том числе в спровоцировавших кризис ипотечных корпорациях США.

С этой точки зрения интересно проанализировать данные баланса Банка России (таблица). Удельный вес кредитов и депозитов от общей величины активов Баланса составил: на 01.12.2007 г. – 0,3%, на 01.10.2008 г. – 2,2%, на 01.11.2008 г. – 10%. На средства, размещенные у нерезидентов, и ценные бумаги иностранных эмитентов приходится соответственно 91,2%; 91,5%; 83,7%. Как видим, в ноябре 2008 г. несколько выросла финансовая поддержка коммерческих банков со стороны Банка России. И хотя величина этой поддержки не соответствует масштабу потребности реального сектора в финансовых ресурсах, можно сделать вывод о наличии некоторой положительной тенденции в финансово-денежной политике.

Банк России на протяжении последних лет осуществлял эмиссионную деятельность исключительно в зависимости от поступающих в страну нефтедолларов, а поставленная денежными властями задача – борьба с инфляцией – оправдывала искусственное сжатие денежной массы и стерилизацию банковской ликвидности путем увеличения норматива обязательных резервов и поддержания стабильно высокой ставки рефинансирования, которая является основным инструментом денежно-кредитного регулирования и используется Банком России для установления верхней границы процентных ставок на денежном рынке. Искусственное сжатие денежной массы в результате кризиса ликвидности приняло угрожающие масштабы. В течение 2008 г. ставка рефинансирования, по которой Банк России предоставляет ссуды кредитным организациям, составляла 10–11% годовых.

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 09-02-00070а).

Финансовый кризис заставил центробанки многих стран пересмотреть свои учетные ставки в сторону уменьшения. В октябре 2008 г. ФРС США снизила ключевую ставку до 1%, чтобы более дешевые заемные деньги стали доступнее для потребителей. Этому примеру последовали все ведущие страны мира, одновременно снизившие свои процентные ставки. В начале 2009 г. США довели её почти до нуля.

Таблица

*Активы баланса Банка России **

	1.12.2007 г.		1.10.2008 г.		1.11.2008 г.	
	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу
1. Драгоценные металлы	330 409	2,7	386 572	2,5	356 002	2,4
2. Средства, размещенные у нерезидентов и ценные бумаги иностранных эмитентов	1 150 664	91,2	13 891 820	91,5	12 619 103	83,7
3. Кредиты и депозиты	32 029	0,3	324 501	2,2	1 515 133	10
4. Ценные бумаги	599 457	4,9	470 364	3,1	485 863	3,2
из них:						
долговые обязательства Правительства РФ	446 770	74,5	384 962	81,8	400 407	82,4
5. Прочие активы	107 614	0,9	105 911	0,7	106 320	0,7
из них:						
основные средства	58 912	54,7	58 772	55,5	58 914	55,4
авансовые платежи по налогу на прибыль						
Итого по активу	12 220 173	100	15 179 168	100	15 082 421	100

* Рассчитано по Бюллетеню банковской статистики № 11, 2008. С. 51.

Россия же, как всегда, идет своим путем. Ссылаясь на необходимость борьбы с инфляцией и в целях предотвращения оттока капитала, Банк России поднял ставку рефинансирования с 11 до 12% и на 1% увеличил стоимость других инструментов предоставления ликвидности банкам¹. Впоследствии ставка была повышена до 13% годовых. Длинных денег в экономике практически нет, так как система рефинансирования развита слабо. Однако поставленные цели достигнуты не были: инфляция и вывоз капитала не поддавались монетарным методам и росли из года в год. Правда, временами инфляция снижалась, но именно тогда, когда росла денежная масса, что явно противоречит принципам наших монетаристов². Система рефинансирования действует лишь в экстремальных случаях, в частности, в период кризиса были приняты беспрецедентные меры по спасению финансовой системы России, в то время как в других странах она работает автоматически, и у предприятий, как правило, не возникает проблем с ликвидностью. Вследствие невозможности получить ссуды внутри страны российские банки и корпорации в последние годы активно занимали деньги на Западе, наращивая внешний долг, который на 01.07.2008 г.

¹ Коммерсант. № 206 от 13 ноября 2008 г.

² Соловьева С.В. Российская инфляция в контексте отечественных и зарубежных публикаций // Журнал экономической теории. 2008. № 4.

составил 527,1 млрд долл. (на 01.07.2007 г. – 391,9 млрд долл.)³. К концу года только ТЭК задолжала зарубежным кредиторам около 80 млрд долл. По мнению В.Е. Маневича, эмиссия, осуществляемая Банком России под поступающие в страну нефтедоллары, является не чем иным, как монетизацией корпоративного внешнего долга⁴.

Финансовый кризис заставил российские компании обратиться к правительству за помощью в рефинансировании западных кредитов. Власти, вынужденные распечатать суверенные национальные фонды, в частности фонд национального благосостояния, осуществляют поддержку крупнейших банков. Глава Банка России С. Игнатьев выступил в Думе с сообщением о состоянии международных резервов на 01.11.2008 г. В структуре резервов снизилась доля долларовых активов и американской ипотеки, выросла доля евро. На поддержку рубля Банк России израсходовал более половины потери резервов в 97,6 млрд долл., остальное снижение – переоценка валют и расхода Банка России на поддержку банковской системы⁵. По некоторым оценкам за два месяца 2008 г. (октябрь и ноябрь) была утрачена треть валютных резервов. Помощь громадная, только она носит сугубо избирательный характер, причем критерии отбора не совсем ясны. Банки получили много ликвидных средств. Но конечный пункт назначения этих средств – реальный сектор – от которого собственно и зависит спасение экономики, этих денег до сих пор не получил, так не был прописан механизм их использования. На деньги в размере 50 млрд долл., направленных избранным банкам для последующего их направления другим банкам и реальному сектору, была приобретена валюта, что вполне объяснимо в нестабильной экономике. Причем сумма утечки капитала в октябре 2008 г. составила как раз 50 млрд долл. Процедуру рефинансирования внешних корпоративных долгов осуществлял Внешэкономбанк (ВЭБ), который в начале 2009 г. объявил о её прекращении, так как по заявлению А. Кудрина, корпорации уже накопили около 85 млрд долл. валютных активов и могут самостоятельно гасить свои долги. По оценке Банка России общая сумма выплат в 2009 г. составит 136 млрд долл. (из них 76,3 млрд долл. приходится на компании и 60 млрд долл. на банки)⁶.

В США Минфин выделил 9 банкам 125 млрд долл.⁷ Лидерами падения среди американских банков являются Банк Америки и Ситигруп. Кроме этого, правительство осуществило серию серьезных налоговых послаблений для налогоплательщиков и приняло меры по созданию новых рабочих мест. Однако основная угроза для американской экономики – дефляция – остается. Предполагается, что по итогам 2008 г. общее снижение цен оставит 0,2%.

Рекапитализация российской банковской системы путем использования накопленных финансовых резервов имеет и два негативных последствия: снижение обеспечения российского рубля и рейтинга России, которая согласно данным ВЭР (Всемирного эконо-

³ Бюллетень банковской статистики. 2008. № 10. С. 18.

⁴ Маневич В.Е. Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2008 г. // Бизнес и банки. 2007. № 46, ноябрь.

⁵ Коммерсант. № 211 от 20 ноября 2008 г.

⁶ Эксперт. 2009. № 5. С. 6.

⁷ Ведомости от 16 октября 2008 г.

мического форума) занимает в ежегодном рейтинге глобальной конкурентоспособности экономик мира 51 место благодаря высокой коррупции, сложности расчета налогов и трудному доступу к финансированию⁸.

Кризис в России начался с фондового рынка в июле 2008 г., когда В.В. Путин высказал серьезные претензии к компании «Мечел». Фондовый рынок в России, как и в других странах БРИК, слабо развит, но влияние мировой конъюнктуры испытал через снижение спроса на сырье и товары со стороны развитых стран, которых раньше коснулся экономический спад. Кроме этого, произошло снижение потребительского спроса (из-за недостатка ликвидности) внутри страны. Волна обвалов на мировых финансовых рынках докатилась и до России. Биржи РТС и ММВБ, на которых свободно обращались нерезиденты, временами закрывались, а торги российскими депозитарными расписками перемещались на зарубежные площадки. Падение акций приняло катастрофические размеры, например, акции Сбербанка подешевели почти на 50%. Высокая волатильность российского фондового рынка не вдохновляла частных инвесторов.

В декабре, когда фондовый рынок прекратил обвальное падение и его индекс вырос на 1%, а оборот акций на ММВБ – на 23%, лидерами по операциям с акциями были ВТБ, «КИТ финанс» и Газпромбанк. С высокой прибылью закончили 2008 г., также «Альфа-банк», «Уралсиб» и Райффайзенбанк. Для инвестиционных компаний основным механизмом получения финансирования остается механизм репо. Положительную тенденцию роста рынка закрепить не удалось, и 14 января 2009 г. котировки российских акций на российских биржах рухнули, а ММВБ пришлось даже остановить торги из-за падения технического индекса более чем на 5%. Негативная макроэкономическая статистика в США и продолжающееся падение нефтяных цен привели к тому, что «голубые фишки» подешевели на 3-10% (среди лидеров падения – акции «Татнефти», «Лукойла», «Роснефти»)⁹. Массовое банкротство компаний, начавшееся в 2008 г., продолжилось и в 2009 г. Екатеринбургская девелоперская компания «Кит-Кэпитал», планировавшая к 2009 г. построить 40 торговых комплексов, признала себя банкротом¹⁰. Объявила себя банкротом компания ООО «Розницио – М», управлявшая московским дивизионом продуктовой сети «СМАК»¹¹. Группа Инком решила ликвидировать крупнейший паевой инвестиционный фонд недвижимости «Вилладжио – Инвест – элитная недвижимость». На фондовом рынке не нашлось инвесторов, готовых финансировать строительство элитных коттеджных поселков¹². На очереди другие Пифы. В очередной раз пострадали люди, доверившиеся рекламе и купившие IPO ВТБ, Сбербанка и Роснефти, т.к. их потери возмещать никто не намерен.

Ослабленное доверие частных инвесторов к государству призвана поднять принятая Стратегия развития финансового рынка РФ до 2020 г., в которой предполагается рас-

⁸ Коммерсант № 183 от 9 октября 2008 г.

⁹ Коммерсант № 5 от 15 января 2009 г.

¹⁰ Коммерсант № 3 от 13 января 2009 г.

¹¹ Коммерсант № 5 от 15 января 2009 г.

¹² Коммерсант № 226 от 11 декабря 2008 г.

ширить полномочия российских бирж, в частности, за счет закрепления за ними исключительного права по допуску ценных бумаг к торгам, и в то же время повысить требования к биржам, в том числе, к профессионализму участников рынка.

Тесно взаимосвязаны фондовый рынок и банковский сектор. Кризис на первом привел к переоценке ценных бумаг и ухудшению качества кредитного портфеля. К 1 декабря 2008 г. совокупная просроченная задолженность российских банков выросла до 396,6 млрд руб. Основной «вклад» внесли корпоративные заемщики. Число убыточных банков за ноябрь увеличилось со 113 до 115, число прибыльных сократилось с 1009 до 998 банков¹³.

В сентябре 2008 г. начался полномасштабный кризис в банковском секторе, но признаки недостатка ликвидности появились задолго до кризиса. Об этом неоднократно писали ученые ИПР РАН. Как справедливо заметил Маневич В.Е., «руководители экономических ведомств как будто не замечали, что монетарные методы подавления инфляции могут спровоцировать кризис ликвидности банковской системы»¹⁴. Совокупный убыток банковской системы в октябре составил 39,9 млрд руб., среди аутсайдеров отмечены Связь-банк, ВТБ и др.¹⁵ В общем, можно сказать, что банковский бизнес в России перестал быть прибыльным. Размер отрицательного капитала в банковской системе удваивается каждый месяц, а отток средств с банковских счетов набирает обороты. В октябре он превысил сентябрьскую величину в 5 раз¹⁶. Особенно пострадали банки средней величины, чьи пассивы формировались за счет средств населения. Отозваны лицензии у Эконацбанка, Мирабанка, Международного Солидарного банка и других. Агентство по страхованию вкладов АСВ saniрует непосредственно Петербургский банк – ВЕФК, «Электроник», «Московский капитал», Московский залоговый банк МЗБ. Депозиты банков-банкротов перемещаются к банкам-агентам по выплате страховых возмещений, назначаемым АСВ. Таких агентов на данный момент 32. Например, Сбербанк получил право выплачивать страховое возмещение вкладчикам крупнейшего Тюменьэнергобанка. Депозиты банков-банкротов становятся существенным источником пополнения счетов банков-агентов. В 2008–2009 гг. предполагается sanировать от 20 до 40% от общего числа банков.

В октябре 2008 г. кризис серьезно затронул уже реальный сектор экономики. Причина та же – недостаток ликвидности. Банки почти полностью прекратили кредитовать предприятия и население, а на фондовом рынке занять деньги стало практически невозможно. Падение производства было отмечено в металлургии, химии, машиностроении на Урале и северо-западе России, в торговле – в южных областях¹⁷. Снижение платежеспособного спроса явилось причиной кризиса сбыта и остановки производства на многих российских предприятиях, в том числе, в автопромышленности. Как следствие этого –

¹³ Коммерсант № 3 от 13 января 2009 г.

¹⁴ Маневич В.Е. Кризис ликвидности в условиях инфляции. Бизнес и банки № 14, 2008 г.

¹⁵ Коммерсант № 216 от 27 ноября 2008 г.

¹⁶ Коммерсант № 206 от 13 ноября 2008 г.

¹⁷ Коммерсант № 221 от 4 декабря 2008 г.

снижение темпа роста ВВП. По оценке Минэкономики он составил: в I кв. 2008 г. – 8,5%, во II кв. – 7,5%, в третьем – 7,1%. По прогнозу МВФ в 2008 г. темп роста ВВП в России не поднимется выше 7%, в 2009 г. – 6,5%¹⁸. На наш взгляд, это слишком оптимистичные прогнозы. Из-за увеличения инфляции (по некоторым оценкам в 2008 г. она составила 13,3%, что почти вдвое выше плана) происходит обесценение рубля и снижение реальных доходов населения. Падение производства сопровождается частичной и даже полной безработицей, а сокращение цен на нефть и мирового спроса на энергоносители вследствие кризиса производства в развитых странах ухудшает структуру российского экспорта.

В период кризиса происходит резкое сокращение инвестиционных программ. В России и до кризиса инвестиционная деятельность не отличалась особой активностью, хотя модернизация производства и внедрение инноваций невозможны без крупномасштабных капиталовложений. В 2007 г. общая степень износа основных фондов составила 45,9% (в том числе: по добыче полезных ископаемых – 53,3%, по обрабатывающим отраслям – 46,4%), а коэффициент обновления основных фондов – всего 3,9%¹⁹. В структуре инвестиций в нефинансовые активы наибольший удельный вес занимают инвестиции в основной капитал (затраты на создание и воспроизводство основных средств) – 98,8% в I полугодии 2008 г. На долю инвестиций в нематериальные активы (объекты интеллектуальной собственности, патенты и т.д.) приходится 0,6%, в другие нефинансовые активы – 0,3%, на НИОКР – 0,3%²⁰. Наибольший рост инвестиций в основной капитал наблюдался в 2003 г. (112,5% по отношению к предыдущему году), в 2004 г. (113,7%), в 2006 г. (113,7%). Очень низкий удельный вес расходов на НИОКР является лишним доказательством, что целью российских предприятий является не модернизация, а расширение имеющихся мощностей, а это – путь к технологическому отставанию: в 2008 г. инвестиции сократились вдвое. «ВТБ Капитал» – первый российский инвестиционный банк, созданный госструктурой весной 2008 г. для консультирования компаний, выходящих на публичный рынок. Сейчас он осуществляет госинтервенции на фондовом рынке с целью спасения экономики²¹. Если падение цены на нефть продолжится, то правительство будет вынуждено секвестировать многие расходные статьи бюджета, в частности инвестиционные, больше чем на 15%. Среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (по материалам выборочных обследований) основными в 2007 г. являются: недостаток собственных финансовых средств – 59% от общего числа организаций, высокий процент коммерческого кредита – 27% и инвестиционные риски – 29%²². В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал в I полугодии 2008 г. на собствен-

¹⁸ Коммерсант № 198 от 30 октября 2008 г.

¹⁹ Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. М., 2008. С. 5.

²⁰ Там же. С. 10.

²¹ Коммерсант № 226 от 11 декабря 2008 г.

²² Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. М., 2008. С. 11.

ные средства приходится 44,3% к общему объему (в 2007 г. – 40,3%), в составе привлеченных средств кредиты банков составляют 10,5% (в 2007 г. – 10,4%)²³.

Суммируя вышесказанное, можно кратко сформулировать основные причины финансово-экономического кризиса в России. Издержки глобализации, выразившиеся в серьезной зависимости страны от внешних факторов и сырьевая направленность российской экономики, находящейся под влиянием мировых цен на энергоносители; отсутствие развитой системы рефинансирования и, как следствие – недостаток у коммерческих банков длинных денег для финансирования инвестиционной деятельности предприятий (удельный вес долгосрочных кредитов в источниках финансирования инвестиций редко поднимается выше 10%); высокая доля на финансовом рынке спекулятивного капитала, обратившегося в бегство при первых признаках кризиса и ненадежность депозитов физлиц в качестве источника фондирования. В результате – глубокий экономический кризис, затронувший все сектора народного хозяйства.

Каковы причины мирового финансового кризиса? Мнения высказываются разные. Самое распространенное – огромный дефицит бюджета и платежного баланса в США, падение нефтяных цен и производства, детонатор в виде обвала американской ипотеки, когда требования к заемщикам были ослаблены (ипотечные кредиты выдавались даже безработным). По некоторым оценкам внешний долг США превышает 13 трлн. долл. Россия входит в десятку крупнейших кредиторов США. По итогам I полугодия 2008 г. Америка была должна РФ 2,5% всего своего государственного долга, или 65,3 млрд долл. В рейтинге держателей государственного долга США Россия занимает восьмое место. Основными кредиторами США являются Япония и Китай. Первой Америка должна 583 млрд долл., второму – 503 млрд долл. без учета долгов перед Гонконгом и Макао. Дефицит бюджета США покрывается выпуском различного рода финансовых и денежных инструментов. Избыток денежной массы, созданной в США, привел к тому, что валюты образовалось свыше потребности мировой экономики. В связи с этим существует и другое мнение о причинах разразившегося кризиса. Это глобальная перекапитализация рынков, слишком большая для мирового ВВП. Было отмечено, что если стоимость акций превышает 100–120% ВВП (как это было в 1999 г. и 2007 г.), то вслед за этим спекулятивным разогревом неизбежно наступает спад²⁴). За эгоистичную политику США расплачивается всё мировое сообщество. Рекордное падение основных макроэкономических показателей отмечен в Еврозоне. Евростат сообщил, что промышленное производство в ноябре 2008 г. упало на 7,7% в годовом исчислении, а ВВП в IV квартале 2008 г. снизился на 1% и, как предполагается, упадет еще на 0,8% в I квартале 2009 г.²⁵

На наш взгляд, не только мировые финансовые катаклизмы но, и деятельность российских денежных властей явилась причиной разразившегося системного кризиса в стране, когда, начавшись с фондового рынка, он перекинулся на банковский сектор, а за-

²³ Там же. С. 13.

²⁴ Ведомости от 15 января 2009 г.

²⁵ Ведомости от 9 октября 2008 г.

тем и на реальную экономику. В 1995–1998 гг. в России сложилась либеральная экономическая модель на базе долларизации экономики, наращивания государственного и корпоративного долга (причем второго больше, чем первого, а совокупный внешний долг государства, компаний и банков соответствует общему объему золотовалютных резервов России), свободной игры нерезидентов на рынке акций и внебиржевых срочных сделок с валютой. Либеральная модель оказалась несостоятельной в решении вопросов социальной защиты населения. Зависимость от внешней конъюнктуры привела к тому, что российская экономика так болезненно среагировала на мировой финансово-экономический кризис.

На второй извечный российский вопрос – что делать? – ответить не так уж трудно. Для этого нужны четкие волевые решения по использованию данной ситуации, так как девальвация рубля в определенных пределах и ухудшение структуры экспорта могут вызвать бурный рост внутреннего производства. Необходимо использовать в первую очередь собственные финансовые ресурсы, осуществляя интегральную защиту стоимости национального капитала. Для активизации внутренних источников финансирования инвестиций следует ограничить квотами приток иностранного капитала, особенно в стратегические отрасли. Кризис показал, какую огромную роль может играть государство в стабилизации финансово-экономической ситуации, поэтому крайне важно усилить как прямое, так и косвенное участие государства в управлении экономикой. Осуществлять это необходимо осторожно, т.к. здесь возникает опасность создания чрезмерного количества никому не подконтрольных госкорпораций.

В соответствии с принятым планом по рекапитализации банковской системы была выбрана не совсем удачная схема финансовой поддержки. Получая от государства средства под 8–12% годовых крупные банки или совсем не выдавали кредиты другим банкам и предприятиям, или ссужали их под 25–40%. При средней рентабельности в обрабатывающем секторе в 8%, кредиты с такой процентной ставкой недоступны большинству промышленных предприятий.

Очень важно ввести в экономический обиход понятие нормальной рентабельности, отражающей всю полноту издержек производства с расходами на модернизацию, а не только бонусы топ-менеджерам. Вместо бесконтрольной раздачи государственных средств отдельным банкам было бы целесообразнее выдавать их напрямую на финансирование приоритетных проектов или наладить долгосрочное кредитование предприятий через банки. Назначение специальных кураторов для контроля за использованием государственных средств носит временный характер и малоэффективно при отсутствии кардинальных решений по этому вопросу. Кроме этого, необходимо ощутимо снизить налоговую нагрузку на предприятия вплоть до масштабных налоговых каникул. Бизнесмены неоднократно поднимали вопрос о снижении НДС и ЕСН. В других странах налоговые послабления очень облегчают проблемы производства, в России – наоборот. В Концепции

социально-экономического развития до 2020 г. предусмотрено увеличение налога на фонд оплаты труда с 26 до 34%.

Российское лекарство от кризиса озвучил президент Д. Медведев на саммите 20 ведущих развитых стран в ноябре 2008 г. Во внешней политике он предлагает добиваться мировой финансовой многополярности, во-первых, путем отказа от Бреттон-Вудских соглашений, когда доллар был признан универсальной резервной валютой мира и впоследствии в условиях глобализации все страны оказались завязаны на долларе и экономике США; и, во-вторых, путем повышения роли региональных валют и снижения уровня долларизации экономик. В целях создания системы глобального финансового регулирования Д. Медведев считает целесообразным наделить МВФ функциями глобального финансового контролера. Что касается России, то Д. Медведев полагает главными задачами в финансовой сфере достижение баланса между рынком и госконтролем, усилив государственное влияние на нормальную циркуляцию финансовых и кредитных ресурсов, и контроль за фондовым рынком, на котором, в силу определенных обстоятельств, могут объявляться паузы на торгах. Во внешнеэкономической деятельности России до 2020 г. главным экспортным товаром остаются энергоносители.

На наш взгляд, основное внимание должно быть обращено не на фондовый рынок, а на реальный сектор экономики. Меры, предпринятые государством, разрядили ситуацию с краткосрочной ликвидностью, но, чтобы в экономике заработали длинные деньги, предполагается усилить капитализацию банков за счет увеличения минимального размера уставного капитала банков. К сожалению, собственный капитал банковской системы прирастает за счет прибыли всего на 0,6%, так как растет число убыточных банков²⁶. Правительство предложило Банку России пересмотреть величину ставки рефинансирования, чтобы сделать более эффективной цепочку Банк России – коммерческие банки – предприятия. К началу 2009 г. объем рефинансирования со стороны Банка России составил почти 4 трлн руб. Минфин профинансировал свой дефицит в размере 18 млрд долл. По утверждению С. Журавлева «российская денежная система сегодня держится на централизованном рефинансировании, без которого при нынешних масштабах утечки капитала её постиг бы немедленный коллапс»²⁷. Определены объемы госгарантий по кредитам предприятиям оборонного комплекса (70% от суммы кредита) и системообразующим промпредприятиям (50%)²⁸. Принятые властями экстренные меры привели к положительным результатам.

Несколько улучшилось положение в некоторых отраслях промышленности. После обвала спроса на металлургическую продукцию в ноябре 2008 г., по итогам декабря объемы производства сталелитейного комплекса перестали резко падать. В частности «Мечел» и «Металлоинвест» смогли удержать производство за счет заключения долгосрочных кон-

²⁶ Эксперт. 2009. № 5. С. 49.

²⁷ Там же. С. 17.

²⁸ Коммерсант № 5 от 15 января 2009 г.

трактов в начале осени²⁹. По данным банковской статистики замедлился отток вкладов населения и даже несколько вырос в декабре 2008 г. Если осенью в банках были закрыты депозиты на общую сумму в 370 млрд руб., то к концу года все эти деньги вернулись на депозитные счета.

К концу 2008 г. был объявлен план экономико-социального развития на 2009 г. По прогнозу Министерства экономики ВВП вырастет на 2,4%, в основном, за счет инвестиций государства, реальные доходы населения – на 2,5%. Борьба с кризисом предполагается за счет роста внутреннего спроса путем подъема зарплат бюджетников и пенсий. Сокращение промышленного производства, по прогнозу, составит не более 3% благодаря пониженному курсу рубля, который в 2009 г. в среднем будет равняться 30,8–31,8 руб./долл.³⁰. Эти прогнозы не оправдались уже в начале 2009 г. Курс рубля превысил 35 руб. за доллар, а падение производства вследствие недостатка оборотных средств и финансов для инвестирования может привести к череде банкротств, как неэффективно работающих предприятий, так и вполне успешных производств.

Зарубежные аналитики предрекают радикальное изменение к лучшему в мировой экономике во второй половине 2009 г., когда американские и европейские банки начнут кредитовать промышленность и сельское хозяйство, в связи с чем повысится потребительский спрос. Для России важнейшим вопросом остается цена на нефть, от которой напрямую зависят доходы бюджета. Учитывая, что либеральная модель развития потерпела явное поражение, необходимо радикально изменить финансово-денежную политику. По утверждению денежных властей, в России в данный момент происходит управляемая плавная девальвация рубля. На наш взгляд, давление на рубль во многом спекулятивное, со стороны банков и населения, а также вследствие продолжающегося падения цен на нефть, что подводит нашу экономику к опасной черте. В связи с этим целесообразно было бы воспользоваться опытом других стран (Франция, Англия и Япония после II мировой войны, страны юго-восточной Азии в конце 90-х годов XX века) и временно ввести меры контроля за валютными и капитальными операциями. Ограничить приобретение валюты возможно также с помощью усиленного выпуска ГКО для покрытия дефицита бюджета, величина которого, в 2009 г. по некоторым оценкам составит 5–6% ВВП. Известный французский экономист Жак Сапир считает, что в России единственное решение – национализировать часть банковской системы, а также создать емкий рынок если не государственных, то гарантируемых государством облигаций, которые будут использоваться в качестве залогов для раскручивания межбанковского рынка, а за ним и всей банковской системы³¹.

²⁹ Коммерсант № 3 от 13 января 2009 г.

³⁰ Коммерсант № 231 от 18 декабря 2008 г.

³¹ Эксперт. 2009. № 5. С. 20.

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСА МАЛЫХ ЮВЕЛИРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ*

Отличительной особенностью предприятий малого бизнеса является относительно упрощенный менеджмент, что обусловлено их достаточно простой организационно-управленческой структурой: директор компании обычно совмещает функции менеджера, принимающего стратегические решения, является собственником малой фирмы, нередко выполняет также функции бухгалтера и осуществляет конкретную производственную деятельность. Кроме того, номенклатура таких предприятий, перечень используемого ими оборудования и штат сотрудников очень малы. Однако современной тенденцией развития малого бизнеса является кооперация малых предприятий, что делает необходимым координацию их деятельности и обуславливает целесообразность применения экономико-математических методов при выработке стратегии их комплексного функционирования. В данной статье эти вопросы рассматриваются применительно к малым предприятиям ювелирной промышленности.

Развитие малого бизнеса – непереносимое условие эффективного функционирования рыночной экономики. Являясь основой формирования среднего класса, малый бизнес повышает уровень благосостояния населения, обеспечивает его занятость, и выполняет целый ряд других важнейших социально-экономических функций. Особенно важны вопросы стратегического развития предприятий в современных условиях мирового финансового кризиса, разразившегося в сентябре 2008 г. на ипотечном и фондовом рынке в США и охватившего затем многие государства. Проводя аналогии с Великой Депрессией в США в 1929–1933 гг., следует отметить, что важнейшей составляющей Нового курса Ф.Д. Рузвельта, как основной государственной антикризисной стратегии, было преимущественное развитие малого предпринимательства, что обеспечило оживление американской экономики и существенно смягчило процессы роста безработицы и падения благосостояния населения.

Современные тенденции развития малого предпринимательства в Российской Федерации характеризуются тесным взаимодействием малых структур как с крупными предприятиями, так и с подобными себе экономическими объектами¹. В малом бизнесе наблюдаются активные процессы кооперации малых предприятий, образования взаимовыгодно-

* Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ «Малый бизнес в России в контексте мирового опыта: анализ и моделирование стратегий бизнеса», проект № 08-02-00122а.

¹ Егорова Н.Е., Майн Е.Р. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование. М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭПН РАН, 1997; Егорова Н.Е., Маренный М.А. Малые предприятия: предпринимательские стратегии и кооперация. М.: Спутник +, 2004.

го экономического симбиоза с крупными фирмами², интеграция их в сетевые структуры³. Иллюстрацией может служить российский рынок ювелирных золотых изделий, на котором в настоящее время работает более 2000 малых и средних предпринимателей. Основная тенденция ювелирного рынка – вытеснение мелких игроков лидерами рынка, среди которых крупнейшие фирмы, организованные по сетевому принципу. Относительно конкуренции на рынке ювелирных изделий существуют различные мнения. Так, В. Мешалкин, директор ювелирного оптового центра «Адамас», считает, что монополистов на российском рынке не может быть: цены на ювелирные изделия диктуются не игроками, а формируются в зависимости от ситуации на мировом рынке. Другой точки зрения придерживается Г. Свердлов, представитель компании «Космос-золото», который допускает такую возможность в будущем для компаний, занимающих порядка 30% рынка: являясь крупными рынокообразующими игроками, они могут существенно влиять своими действиями на общую картину рынка, и, в частности, на ценовую политику⁴.

В настоящее время на долю восьми крупнейших компаний ювелирной розницы приходится около 12% совокупного оборота ювелирного рынка. Несмотря на отсутствие монополистов, активный процесс консолидации крупных розничных операторов и ведущих компаний-производителей в сегменте «масс-маркет» и «мидл-маркет» ведет к постепенному укрупнению ювелирных фирм. По оценке экспертов российский рынок торговли ювелирными изделиями пока недостаточно структурирован и крупных игроков, четко позиционирующих себя в том или ином ценовом сегменте, сегодня еще мало. Большинство ювелирных компаний (в основном аффилированных с крупными предприятиями) работают с широким ассортиментом продукции, представленной в различных ценовых категориях. В будущем ситуация будет меняться и укрупнение компаний приведет к тому, что конкуренция переместится на уровень ведущих игроков рынка. В среднесрочной перспективе на долю крупнейших ювелирных ритейлеров придется 20–22% совокупного оборота продаж золотых изделий.

В первую десятку по обороту и объемам оптовых продаж входят следующие крупные компании: «Адамас», Московский ювелирный завод (МЮЗ), «Алтын», «Голден Гросс», «Яшма Золото», «Русские самоцветы», «Ювелирпром», «Кристалл», «585» и др. Большинство этих предприятий начинало свою деятельность на базе небольших торговых точек, рассредоточенных по различным регионам, что позволило им успешно реализовать экстенсивную стратегию своего развития, охватив значительную часть покупателей. Так, «Голден Гросс» имеет более 50 торговых и производственных точек. Компания «585», не имея собственного производства, обладает 420 торговыми точками, причем в планах ком-

² Егорова Н.Е., Майн Е.Р. Там же; Виленский А., Бухвальд Е. Российская модель взаимодействия малого и крупного бизнеса // Вопросы экономики. 1999. № 12.

³ Егорова Н.Е., Акинфеева Е.В. Сетевой способ организации межфирменной экономической деятельности // Экономическая наука современной России. 2007. № 1(36).

⁴ <http://www.altyngold.ru/book/index.php?p1=13&p2=14>

пании доведение их числа к 2010 г. до 1000. «Яшма Золото», начав свою деятельность с 60 точек, к настоящему времени увеличила их до 300. В перспективе рынок ювелирных изделий будет двигаться в сторону создания крупных торговых центров, как это принято в ОАЭ и Турции. Переход от ювелирных магазинов к ювелирным торговым центрам избавит покупателей от необходимости ходить по разным торговым точкам в поисках нужной драгоценности.

Четко выраженная тенденция кооперации, сетевой интеграции и укрупнения компаний, наблюдаемая на российском рынке золотых ювелирных изделий, обуславливает возрастание роли стратегического планирования в сфере малого бизнеса. Если для каждого отдельно взятого малого предприятия внутренняя стратегия развития была достаточно очевидной (и, как правило, состояла в максимальном удовлетворении спроса потребителей в выбранной рыночной нише), то при анализе интеграционных стратегий возникает гораздо большее число вариантов:

- функционирование в режиме *status quo* (сохраняя прежнюю автономизацию);
- объединение с другими малыми фирмами на принципах кооперации;
- слияние нескольких малых предприятий в одну крупную компанию;
- мягкая интеграция с крупной компанией при сохранении хозяйственной самостоятельности (например, франчайзинг);
- вхождение в состав крупной компании (поглощение).

При этом могут быть реализованы три следующие интеграционные стратегии: 1) ритейлинг – коммерческий бизнес, состоящий в перепродаже готовых изделий; 2) производственный бизнес и реализация; 3) производство. При этом в начале процесса объединения малых фирм обычно используется первая стратегия. По мере укрупнения предприятия, возникает вопрос о создании собственной производственной базы и даже бренда. Третья стратегия встречается реже; обычно предприятия, имеющие хорошую производственную базу, быстро «обрастают» сетью торговых точек. Обусловлено это тем, что рентабельность ювелирного производства составляет 7%, в то время как торговля в массовом сегменте 30–35%, а в элитном сегменте – 50% и выше.

Наиболее перспективной и гибкой является вторая стратегия, предполагающая реализацию изделий как собственного производства, так и перепродажу изделий других фирм (отечественных или зарубежных).

В настоящее время доминирующей является первая стратегия. Во многом это связано с утратой за годы советской власти национальных традиций ювелирного дела в небольших мастерских (например, традиций фирмы Фаберже), отсутствием квалифицированных кадров и т.д. Вторая причина состоит в дешевизне вывоза ювелирных изделий из-за границы, что обусловлено более низкими ценами на исходные материалы (драгоценные камни, металлы). В России же, малое ювелирное производство существенно уступает по

масштабам крупному бизнесу. Изготовление ювелирных изделий сосредоточено главным образом на крупных предприятиях, таких, как:

- «Ювелирпром» (один из старейших заводов России, основанный в 1926 г. ювелирами, работавшими в мастерских у К. Фаберже, Н. Овчинникова, Н. Хлебникова);
- «Русские самоцветы» (истоки предприятия восходят к Императорской Петергофской гранильной фабрике, основанной в 1721 г.; правопреемник фирмы Фаберже; экспортирует продукцию в 27 стран мира, ассортимент более 3500 изделий).

В настоящее время качество и дизайн российских ювелирных изделий уступают заграничным; тем не менее, они пользуются спросом у отечественных потребителей, большая часть которых достаточно консервативна по своим вкусам. Такая ориентация спроса снижает стимулы по выпуску новых коллекций изделий. В связи с этим возможно развитие двух вариантов событий: 1) создание собственного «русского бренда»; 2) переориентация спроса потребителей на зарубежные модели ювелирных изделий.

Во втором случае ситуация может сложиться таким же образом, как на рынке автомобилей: подобно предприятиям по сборке иномарок, российские ювелирные заводы будут производить зарубежные модели ювелирной продукции.

В рамках первой и второй интеграционной стратегии, реализуемой малыми российскими ювелирными фирмами, наметилась отчетливая тенденция налаживания прямых связей с зарубежными производителями (как правило, малыми предприятиями), так как именно такой вариант организации производства обеспечивает наибольшую маржу. В числе стран – производителей ювелирной продукции наиболее часто выступают Индия, Турция, Таиланд и др. Дешевая рабочая сила и недорогое сырье, отсутствие посредников и хороший дизайн позволяет российским фирмам получать на российском ювелирном рынке существенные конкурентные преимущества.

Обоснование таких стратегий взаимодействия малых производств представляет собой довольно сложную задачу. В число требований к ним входят необходимость согласования спроса российских потребителей с ассортиментом зарубежной продукции малых фирм; определение необходимых партий и сроков их заказа; учет затрат, связанных с транспортировкой и растаможиванием продукции; возможности предъявления рекламаций, прогнозирование модных тенденций и динамики цен на драгоценные металлы и камни и др. Особенно сложна данная задача для современного периода, характеризующегося значительной изменчивостью спроса и цен на ювелирные изделия в период кризиса. С одной стороны, ювелирные изделия могут рассматриваться частью потребителей как средство тезаврации; с другой – снижение уровня благосостояния обуславливает потерю интереса к приобретению продукции. Эти две тенденции, противоположным образом влияющие на спрос, а также колебания цен на золото и другие металлы, вносят существенный элемент неопределенности в рассматриваемую задачу.

Следует учитывать, что разработанные ранее методы календарного планирования для решения подобной задачи не применимы, поскольку в данном случае имеется комплекс самостоятельных производственных единиц, обладающих собственными интересами и имеющих, как правило, не одного, а многих заказчиков. Поэтому каждая малая фирма-производитель, хотя и ориентируется на предъявленные ей заказы, основной ее целью является максимизация прибыли, а не точное выполнение заказов. В связи с этим наиболее пригодным способом решения поставленной задачи может рассматриваться не модель оптимизации расписаний (календарного планирования), а имитационно-оптимизационный подход, основанный на сочетании методов имитации и оптимизации.

При этом на основе имитационного подхода формируется система заказов, базирующаяся на прогнозе спроса и цен на продукцию (с учетом возможного изменения цен на драгоценные металлы и камни), а также рассчитывается прибыль коммерческого предприятия, учитывающая результаты работы малых фирм. На основе комплексной модели «ими – опти»⁵, описывается деятельность каждого малого предприятия-производителя. Инструментальный комплекс, описывающий взаимодействие малых предприятий, образует имитационно-оптимизационную систему.

Концептуальная схема рассмотренной задачи имеет следующий вид: рассматриваемое малое предприятие занимается коммерческой деятельностью, а именно: реализует товар, приобретаемый у трех малых предприятий, производящих ювелирные украшения из золота (на рис. 1 они обозначены как малые предприятия 1, 2 и 3).

С этой целью, коммерческое предприятие прогнозирует спрос на ювелирные изделия, формирует на его основе пакет заявок для малых предприятий, а затем приобретает у них продукцию, которая произведена как в соответствии со спросом на нее, так и производственными возможностями самих малых предприятий. При этом считается, что производственная деятельность малых фирм специализирована: малое предприятие (МП 1) производит цепочки, второе малое предприятие (МП 2) производит кольца, а третье малое предприятие (МП 3) производит серьги.

Для прогнозирования спроса на различные виды ювелирных изделий (по агрегированным группам, наиболее часто приобретаемым покупателями – цепочки, серьги, кольца) используются статистические данные об объемах продаж и соответствующих им ценах. Поскольку ювелирные изделия относятся к товарам роскоши, вид функции спроса определяется формулой Торнквиста⁶, параметры которой корректируются с учетом конъюнктуры рынка золотых ювелирных изделий.

⁵ Егорова Н.Е. Вопросы согласования плановых решений с использованием имитационных систем. М.: Наука, 1987.

⁶ Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003; Замков О.О., Толстопятенко А.В. Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике. М.: Дело и Сервис, 1997.

По описанной системе моделей проведены расчеты для реально действующих малых производств. Одно из них расположено в г. Москве и является коммерческой малой фирмой, реализующей ювелирные изделия; три других находятся в Индии и являются фирмами-производителями, характеризующимися низкими издержками производства. Результаты расчетов приведены в табл. 1–3.

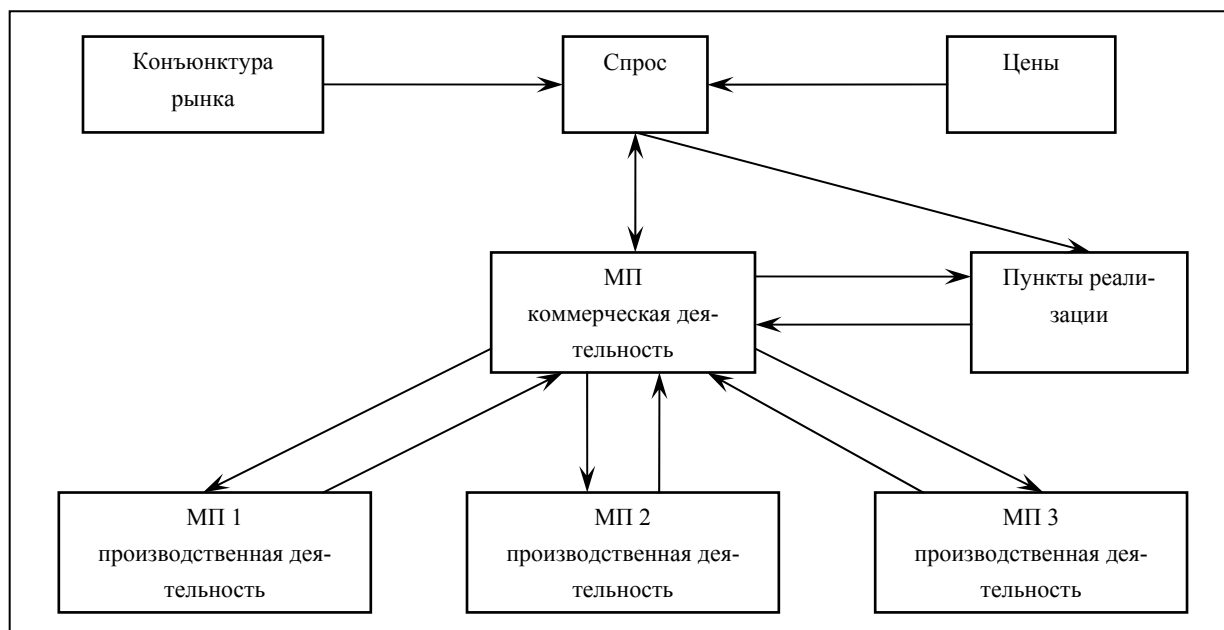


Рис. 1. Концептуальная схема имитационно-оптимизационной системы взаимодействующих малых предприятий

Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о растущем спросе на ювелирную продукцию в рассматриваемом периоде, за исключением золотых цепочек и сережек, ввиду насыщенности ими рынка.

Таблица 1

Спрос на ювелирные изделия, предъявляемый со стороны московского коммерческого предприятия (шт.)

Предприятие	Наименование изделий	Периоды времени		
		2008	2009	2010
№ 1	Цепочки	44758	40840	40840
№ 2	Серьги	16569	8664	8664
№ 3	Кольца	15416	6976	6976

Предложение малых предприятий-производителей (см. табл. 2) хотя и не совпадает с заявкой коммерческого предприятия, но по отдельным видам изделий (например – цепочки), достаточно близко к планируемому объему продаж.

Таблица 2

Производство ювелирных изделий малыми фирмами (шт.)

Предприятие	Наименование изделий	Периоды времени		
		2008	2009	2010
№ 1	Цепочки	37150	40800	40800
№ 2	Серьги	6080	6240	6240
№ 3	Кольца	4760	4800	4800

Таблица 3

Экономические результаты работы коммерческого предприятия (млн руб.)

	I кв. 2008	II кв. 2008	III кв. 2008	IV кв. 2008	I кв. 2009	II кв. 2009	III кв. 2009	IV кв. 2009	I кв. 2010	II кв. 2010	III кв. 2010	IV кв. 2010
Выручка от реализации:												
Цепочек с алмазной гранью «Спринг»	0,114	0,119	0,119	0,119	0,119	0,119	0,119	0,119	0,119	0,119	0,119	0,119
Цепочек «трубка» с алмазной гранью	0,150	0,158	0,158	0,158	0,158	0,158	0,158	0,158	0,158	0,158	0,158	0,158
Цепочек «якорь»	0,161	0,161	0,161	0,161	0,166	0,166	0,166	0,166	0,166	0,166	0,166	0,166
Цепочек «панцирь»	0,205	0,555	0,555	0,555	0,550	0,550	0,550	0,550	0,550	0,550	0,550	0,550
Серег с одним бриллиантом	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300
Серег с изумрудами и бриллиантами	0,575	0,575	0,575	0,575	0,575	0,575	0,575	0,575	0,575	0,575	0,575	0,575
Серег с жемчугом	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100
Серег с сапфирами	0,600	0,792	0,792	0,792	0,792	0,792	0,792	0,792	0,792	0,792	0,792	0,792
Серег без камней	0,064	0,096	0,096	0,096	0,096	0,096	0,096	0,096	0,096	0,096	0,096	0,096
Обручальных колец	0,021	0,021	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017
Кольца с одним бриллиантом	0,268	0,268	0,268	0,268	0,268	0,268	0,268	0,268	0,268	0,268	0,268	0,268
Кольца с изумрудами	0,367	0,367	0,367	0,367	0,367	0,367	0,367	0,367	0,367	0,367	0,367	0,551
Кольца с жемчугом	0,127	0,148	0,148	0,148	0,148	0,148	0,148	0,148	0,148	0,148	0,148	0,148
Кольца с сапфирами	0,113	0,113	0,113	0,113	0,113	0,113	0,113	0,113	0,113	0,113	0,113	0,113
Кольца без вставок	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051
ИТОГО	3,216	3,825	3,821	3,821	3,821	3,821	3,821	3,821	3,821	3,821	3,821	4,005
Издержки	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360
Налоги	0,304	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,494
Чистая прибыль	0,552	1,015	1,012	1,012	1,012	1,012	1,012	1,012	1,012	1,012	1,012	1,151

Расчеты проводились по кварталам на период до 2010 г. Анализ результатов деятельности коммерческого предприятия, содержащихся в табл. 3, свидетельствует о том, что выбранная стратегия приносит ему устойчивый ежеквартальный доход в 1,012 млн руб.; а к 2010 г. доход составит 1,151 млн руб.

МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА*

В современных условиях сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) является одним из важнейших секторов отечественной экономики, в рамках которого заключен огромный социально-экономический потенциал. Сфера играет ключевую роль в системе расселения граждан страны и в ее социально-экономическом развитии. Значимость сферы ЖКХ весьма многогранна и характеризуется следующими основными аспектами:

техническим – как совокупностью объектов с широким диапазоном конструктивных, технологических, объемно-планировочных, архитектурных и прочих решений;

социальным – как средством для удовлетворения первичных жизненных потребностей человека, концентрации жизненно важных интересов всего населения страны;

экономическим – как важным элементом национального богатства, а также экономической базой отдельного человека. При этом сфера ЖКХ может быть как сферой привлечения значительного объема инвестиций и наращивания капитала, так и значительной статьёй расходов населения или бюджетов всех уровней;

организационно-управленческим – как системой отношений по управлению жилищным фондом, регулирование которой осуществляется на основе нормативно-правовой базы.

Ядром жилищной сферы города, предназначенной для удовлетворения потребностей населения в жилье, является жилищный фонд.

В соответствии со ст.19 Жилищного кодекса РФ (ЖК РФ) жилищный фонд представляет собой совокупность всех жилых помещений, находящихся на территории Российской Федерации [1]. В соответствии с ЖК РФ общее имущество собственников помещений в многоквартирном доме представляет собой принадлежащее им на праве общей долевой собственности:

– помещения в данном доме, не являющиеся частями квартир и предназначенные для обслуживания более одного помещения в данном доме, в том числе межквартирные лестничные площадки, лестницы, лифты, лифтовые и иные шахты, коридоры, технические этажи, чердаки, подвалы, в которых имеются инженерные коммуникации, иное обслуживающее более одного помещения в данном доме оборудование (технические подвалы), а также крыши, ограждающие несущие и ненесущие конструкции данного дома;

– механическое, электрическое, санитарно-техническое и иное оборудование, находящееся в данном доме за пределами или внутри помещений и обслуживающее более одного помещения;

* Статья подготовлена при поддержке РФФИ (проект № 07-06-00200).

– земельный участок, на котором расположен данный дом, с элементами озеленения и благоустройства и иные предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства данного дома объекты, расположенные на указанном земельном участке.

В настоящее время структура жилищного фонда РФ по формам собственности резко отличается от его структуры начала 90-х гг. прошлого столетия. За прошедшее десятилетие произошло значительное снижение доли государственного жилищного фонда и существенно возросла доля частного фонда. При этом следует отметить, что рост жилья, находящегося в частной собственности, влечет за собой для новых собственников не только расширение правомочий по использованию жилья, но и повышение ответственности за его содержание и даже приобретение определенных рисков потери жилья.

Техническое состояние жилищного фонда РФ в современных условиях может быть проиллюстрировано следующими данными [2]:

– в хорошем и удовлетворительном состоянии (физический износ 0–40%) соответственно находятся 60% от общего количества строений и 83% от объема общей площади;

– в неудовлетворительном состоянии (износ от 41 до 60%) – 27,8 и 14,8%;

– в ветхом состоянии (износ 61% и более) – 11,5 и 1,3%.

Воспроизводство жилищного фонда является одной из важнейших задач жилищной политики, имеющей долгосрочные социальные и экономические последствия.

В общем смысле воспроизводство представляет собой «единый системный процесс производства материальных продуктов и услуг, их распределения, обмена и потребления, протекающий в постоянном повторении и возобновлении» [3, с. 48].

Воспроизводство жилищного фонда входит составной частью в общественное воспроизводство. Общеизвестно, что существует простое, расширенное и суженное воспроизводство. Для простого воспроизводства характерно неизменное количество и качество продукта в каждом последующем цикле. При расширенном – и количество, и качество произведенного продукта возрастает в каждом последующем цикле. Суженное воспроизводство может быть связано с абсолютным сокращением производства продукта в целом либо с сокращением производства в новом цикле по отдельным элементам.

Проведение эффективной жилищной политики предполагает оптимальное сочетание объемов простого и расширенного воспроизводства жилищного фонда, обеспечения их соответствия потребностям и экономическим возможностям общества. Процесс воспроизводства может быть реализован посредством нового жилищного строительства, проведения капитального ремонта, модернизации и реконструкции существующих объектов.

До недавнего времени преобладающей формой воспроизводства жилищного фонда было новое строительство. Но в конце XX – начале XXI веков в условиях изменения социально-экономической ситуации в стране размеры нового строительства значительно снизились. Доля бюджетных средств во вводе жилья, достигавшая в дореформенный пе-

риод 80%, сократилась за последние 10-15 лет до 11% [2, с.10]. Сегодня в условиях мирового финансового кризиса и значительного сокращения доходов населения в среднесрочной перспективе значительная часть населения будет удовлетворять свои потребности в жилье за счет пользования уже существующими зданиями и помещениями [2, с. 16]. А в этом случае приоритетное место в комплексе воспроизводственных мероприятий на обозримую перспективу будет занимать капитальный ремонт.

В развитых странах в современных условиях вследствие постоянного роста дефицита площадей для застройки значительно изменяется структура городского строительства: сокращается застройка новых территорий, снижается доля нового строительства и соответственно увеличивается доля переустройства, как отдельных зданий, так и отдельных кварталов. Так, в США расходы на ремонт и реконструкцию жилья примерно равны расходам на новое строительство [4, с. 23].

Важнейшим элементом процесса простого воспроизводства жилищного фонда, направленным на увеличение эксплуатационного этапа в структуре жизненного цикла и сокращающим общественные затраты на строительство нового жилья, является капитальный ремонт. Капитальный ремонт, как комплекс работ по полной или частичной замене конструктивных элементов и инженерных систем объектов, приводит к снижению физического износа, позволяет осуществить работы по восстановлению и усилению существующих конструкций, повышению их прочности и эксплуатационных качеств, снижению деформативности конструкций.

Капитальный ремонт подразделяется на: 1) комплексный, охватывающий все здание в целом или отдельные его секции; 2) выборочный, охватывающий отдельные конструктивные элементы здания или его инженерного оборудования.

На процесс воспроизводства жилищного фонда влияют технические, экономические, социальные, градостроительные, санитарно-экологические, историко-архитектурные и иные факторы, каждый из которых необходимо учитывать при принятии решений по конкретному жилому объекту. Так, на объем работ при проведении капитального ремонта влияют конструктивные факторы объектов, например, материал стен, конфигурация, объем, этажность, уровень комфортности жилья, обеспеченность инженерным оборудованием и его характеристики. Наиболее существенным фактором, определяющим необходимость и предполагаемый объем работ по проведению капитального ремонта, выступает временная характеристика здания, то есть период постройки и срок его эксплуатации.

Сегодня в области организации работ по капитальному ремонту обострены следующие проблемы: отсутствует система планирования, обеспечивающая эффективное межведомственное взаимодействие при осуществлении капитального ремонта сложившейся застройки города; остается высоким риск вложения инвестиций, ограничены возможности инвестора в реализации проектов капитального ремонта; много времени занимает процесс согласования исходно-разрешительной и проектной документации; отсутст-

вуют управленческие механизмы, обеспечивающие постоянное снижение издержек (себестоимости) работ при реализации программ капитального ремонта; устарели нормативы, определяющие требования к работам по капитальному ремонту зданий и сооружений.

Поскольку жилищная сфера относится к категории систем, развитие которых определяется не только техническим состоянием жилищного фонда, но и возрастающими требованиями населения, необходимо не только обеспечивать воспроизводство жилищного фонда, но и своевременно повышать качество жилья на стадии эксплуатации в соответствии с потребностями и уровнем развития общества. Поэтому важнейшей формой воспроизводства жилищного фонда городов, позволяющей существенно улучшить его эксплуатационные характеристики, является проведение капитального ремонта.

В современных условиях организация и проведение капитального ремонта невозможны без учета организационно-экономических условий и потенциала как отдельных субъектов, так и города как системы в целом. Определение источников финансирования капитального ремонта, формирование фондов для его проведения и повышение эффективности их использования – все эти и другие вопросы требуют формирования соответствующего механизма управления капитальным ремонтом жилищного фонда.

В экономической теории понятие «механизм» используется в сочетании со словами «экономический», «хозяйственный», «организационный» и др. Так, например, «экономический механизм» определяется как «совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирования» (5, с. 223). Механизм управления следует рассматривать в качестве КНР наиболее активного элемента, который обеспечивает воздействие на процессы, связи и факторы, от которых зависит результат деятельности управляемого объекта. Поэтому этот механизм можно определить как совокупность методов, средств, инструментов, рычагов опосредованного воздействия на технико-технологические процессы проведения капитального ремонта через воздействие на социально-экономические отношения совокупности субъектов.

Принципиальные положения, связанные с разработкой и реализацией единой государственной политики в области капитального ремонта жилищного фонда страны, должны, на наш взгляд, находиться в сфере полномочий органов государственной власти. Поэтому и система управления капитальным ремонтом жилищного фонда, и формирование системы субъектов управления должны рассматриваться в контексте систем государственного и муниципального управления.

Как экономическая категория механизм управления капитальным ремонтом жилищного фонда включает в себя следующие основные структурные элементы:

- принципы управления как фундаментальные идеи управленческой деятельности;
- цели управления как некоторый заданный результат и задачи как следствие поставленных целей;

– методы управления – инструментарий, способы и технологии, позволяющие достигнуть поставленных целей;

– функции управления, т.е. специализированные виды управленческой деятельности, выделившиеся в процессе обособления управленческого труда;

– ресурсы управления, включающие материально-технические, финансовые, социальные, институциональные и другие ресурсы, при использовании которых реализуются выбранные методы управления и обеспечивается достижение поставленной цели.

В числе указанных структурных элементов наибольший интерес представляет инструментарий, способы и технологии достижения поставленных целей. При этом методической основой построения новой системы управления реализацией программ капитального ремонта многоквартирных домов является внедрение новых технических, технологических и проектных решений. Однако прежде чем обосновать выбор конкретного методического подхода к решению рассматриваемой нами проблемы остановимся на существующем порядке формирования программ капитального ремонта.

Сегодня ответственность за состояние многоквартирных домов и бремя расходов на содержание общего имущества, в том числе на капитальный ремонт, возложена на собственников жилых помещений пропорционально их долям в праве общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме. Решения о проведении капитального ремонта и порядке его финансирования собственники помещений принимают на общем собрании. Органы местного самоуправления как собственники муниципального жилищного фонда участвуют в финансировании капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме в доле, относящейся к муниципальным жилым (и нежилым) помещениям (пропорциональной площади помещений, находящихся в муниципальной собственности). При этом органам местного самоуправления Жилищным кодексом дано право предоставлять управляющим организациям, товариществам собственников жилья либо жилищным кооперативам или иным специализированным потребительским кооперативам бюджетные средства на капитальный ремонт многоквартирных домов в целях создания условий для управления многоквартирными домами [1, ст. 165]. В данном случае предоставление бюджетных средств является мерой поддержки собственников жилья, а не обязанностью органов местного самоуправления. Таким образом, ответственность за проведение капитального ремонта законодательно переложена с местных администраций на собственников помещений.

С принятием Федерального закона «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ [6] и созданием государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, призванного оказать финансовую поддержку субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям в предоставлении средств на проведение капитального ремонта многоквартирных домов у собственников жилья появилась реальная возможность

использовать выделяемые из федерального и регионального (местного) бюджета (на условиях софинансирования) субсидии (в размере не более 95% стоимости капитального ремонта) и собственные средства (в размере не менее 5% стоимости капитального ремонта) для решения проблемы воспроизводства жилищного фонда.

В соответствии с Законом, бюджетные средства получают и самостоятельно распоряжаются ими ТСЖ и управляющие организации. У органов местного самоуправления после перечисления товариществам и управляющим организациям субсидий практически не остается механизмов управления реализацией муниципальной программы, а ответственность за реализацию региональной адресной программы по проведению капитального ремонта многоквартирных домов, за целевое расходование средств Фонда несут должностные лица (руководители исполнительных органов государственной власти) субъекта Российской Федерации и главы муниципальных образований.

Основные положения о порядке формирования муниципальной (и региональной) адресной программы по проведению капитального ремонта многоквартирных домов с использованием средств Фонда сформулированы в Методических рекомендациях Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства по разработке региональной адресной программы по проведению капитального ремонта многоквартирных домов. В них определены основные критерии отбора многоквартирных жилых домов (технические, организационные, финансовые и др.) для их включения в программу, а так же установлен порядок определения результирующих показателей, таких как размер предельной стоимости комплексного ремонта в расчете на 1 м² общей площади помещений дома.

Для практического использования заложенного в Законе механизма предоставления бюджетных средств – механизма субсидий – муниципальным образованиям необходимо не только разработать понятные и измеримые критерии отбора многоквартирных домов (будущих получателей муниципальных субсидий), установить процедуры рассмотрения заявок ТСЖ и управляющих организаций, которые гарантировали бы прозрачность принятия решений органом местного самоуправления при формировании муниципальной программы, но и использовать принципиально новый инструментарий реализации программ капитального ремонта.

Поскольку основным критерием оценки реализации программы капитального ремонта является максимально эффективное использование всех и, прежде всего, финансовых, ресурсов, то для их формирования использовались типовые избыточные сетевые модели. Эти модели основывались на применении поточных методов выполнения работ и позволяли рассчитывать планы проведения работ по каждому типу объектов. Однако практическое применение этих моделей стало затруднительным в силу того, что они предъявляют завышенные требования к точности расчетов. Следствием этого является необходимость обработки значительных объемов информации, большая часть которой, в конечном счете, оказывается избыточной. Существенные ограничения в расчетах накла-

дывает необходимость учета различных источников и варьирования объемов финансирования. В результате затраты усилий на разработку точных планов перестали себя оправдывать, поскольку только что разработанный план через короткий промежуток времени уже нуждался в проведении разного рода корректировок и новом расчете.

Для устранения отмеченных недостатков предлагается новый подход к реализации программ капитального ремонта, который обеспечивает эффективные результаты как с позиций затрачиваемого времени, так и с точки зрения оптимизации ресурсного, прежде всего финансового, обеспечения. В основе этого подхода используются коэффициенты совмещения работ, порядок определения которых заключается в следующем:

– сначала формируются матрицы коэффициентов совмещения для каждого объекта программы с указанием видов увязываемых работ;

– затем задаются коэффициенты совмещения для увязываемых работ на отдельных объектах программы;

– на завершающем этапе формируется матрица коэффициентов совмещения для увязываемых работ на всех объектах программы.

При этом данном подходе работы по производству капитального ремонта разбивают между объектами программы не по времени, а по объемам. Это более точно отражает зависимость между смежными работами и не требует предварительных расчетов продолжительности работ, что позволяет повысить чувствительность модели к ограничениям по ресурсам и уйти от использования жестких сетевых моделей.

Коэффициенты совмещения рассматриваются как переменные величины, изменяющиеся под воздействием накладываемых ограничений. Так, если часть работы, оговоренной коэффициентами совмещения, не удастся выполнить в установленное время по причине ресурсных ограничений, то значения коэффициентов совмещения изменяются.

Различают два вида коэффициентов совмещения – по началу (K_H) и по окончанию (K_O). Коэффициент K_H определяет, какая часть предыдущей работы должна быть выполнена к моменту начала последующей работы. Коэффициент K_O определяет, какая часть последующей работы может оставаться невыполненной к моменту окончания предыдущей работы. Значения коэффициентов совмещения изменяются в пределах от 0 до 1. Формулы для расчета коэффициентов смещения приведены ниже:

$$K_H = a_1 : (a_1 + a_2), \quad (1)$$

$$K_O = b_1 : (b_1 + b_2). \quad (2)$$

В формулах (1) и (2) под литерами a_1 и a_2 обозначены участки предыдущих работ, выполняемых с частичным совмещением, а литерами b_1 , и b_2 – участки последующих работ, выполняемых с частичным совмещением. Для большей наглядности сделанных обозначений проиллюстрируем их рис. 1, на котором схематически представлены варианты выполнения работ с частичным совмещением.

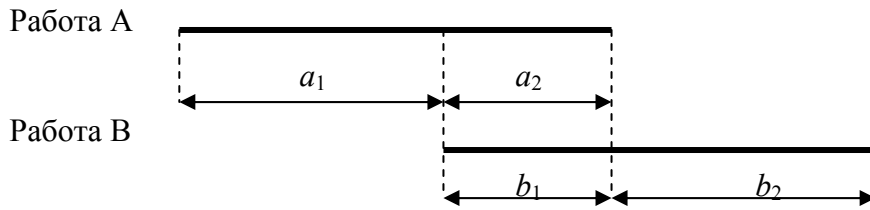


Рис. 1. Варианты выполнения работ с частичным совмещением

Для нахождения оптимального варианта набора работ, проведение которых обеспечит реализацию программы капитального ремонта, можно воспользоваться методологией генетических алгоритмов, позволяющей наиболее эффективно решать задачи поиска глобального экстремума для сложной системы.

Сегодня при решении большинства сложных задач основной целью является поиск уже не абсолютного оптимума, а более «оптимального» решения по сравнению с полученным ранее или заданным в качестве начального. Здесь методы, использующие элемент случайности, получают определенное преимущество перед остальными. Однако даже с такими допущениями непосредственный случайный поиск является малоэффективным. Исследования разных авторов показывают, что внесение в такие методы элементов детерминированности дает значительное улучшение показателей [7, 8].

Одним из типов таких «частично» случайных методов являются эволюционные вычисления. Этот термин, обычно используемый для общего описания алгоритмов поиска или оптимизации, основанных на некоторых формализованных принципах естественного эволюционного процесса. Одним из основных направлений в рамках этого подхода являются генетические алгоритмы. Детерминированность этих методов заключается в моделировании природных процессов отбора, размножения и наследования, происходящих по строго определенным правилам. Основным правилом при этом является закон эволюции: «выживает наиболее приспособленный», который обеспечивает улучшение находимого решения. Другим важным фактором эффективности эволюционных вычислений является моделирование размножения и наследования.

Рассматриваемые варианты решений могут по определенному правилу порождать новые решения, которые будут наследовать лучшие черты своих «предков». В качестве случайного элемента в методах эволюционных вычислений может использоваться, например, моделирование процесса мутации. В этом случае характеристики того или иного решения могут быть изменены случайным образом, что приведет к новому направлению в процессе эволюции решений и может ускорить процесс выработки лучшего решения.

Как и всякий метод, использующий элемент случайности, эволюционные вычисления не гарантируют обнаружения глобального экстремума целевой функции (или оптимального решения) за определенное время. Основное их преимущество в том, что они по-

зволяют найти более «хорошие» решения очень трудных задач за меньшее время, чем другие методы.

Суть генетических алгоритмов заключается в представлении любой альтернативы решения в виде строки параметров (например, битовой строки фиксированной длины), манипуляции с которой производятся в отсутствие всякой связи с ее смысловой интерпретацией. То есть в данном случае применяется единое универсальное представление любой задачи. Каждый код при этом представляет, по сути, точку пространства поиска. С целью максимально приблизиться к биологическим терминам, экземпляр кода называют особью или индивидуумом. На каждом шаге работы генетический алгоритм использует несколько точек поиска параллельно. Совокупность этих точек является набором особей, который называется популяцией. Формирование исходной популяции происходит, как правило, с использованием какого-либо случайного закона, на основе которого выбирается нужное количество точек поискового пространства. Исходная популяция может также быть результатом работы какого-либо другого алгоритма оптимизации.

В процессе работы алгоритма генерация новых особей происходит на основе моделирования процесса размножения. При этом порождающие особи называются родителями, а порожденные – потомками. Родительская пара, как правило, порождает пару потомков. Непосредственная генерация новых кодовых строк из двух выбранных происходит за счет работы оператора скрещивания, который также называют кроссинговером или кроссовером. Моделирование процесса мутации новых особей осуществляется за счет работы оператора мутации. Основным параметром оператора мутации является вероятность мутации. Поскольку размер популяции не может быть неограниченным, порождение потомков должно сопровождаться уничтожением других особей. Выбор пар родителей из популяции для порождения потомков производит оператор отбора, а выбор особей для уничтожения – оператор редукции. Основным параметром их работы является, как правило, качество особи или приспособленность, которое определяется значением целевой функции в точке пространства поиска, описываемой этой особью.

В процессе работы генетического алгоритма все указанные выше операторы применяются многократно и ведут к постепенному изменению исходной популяции. Поскольку операторы отбора, скрещивания, мутации и редукции по своей сути направлены на улучшение каждой отдельной особи, результатом их работы является постепенное улучшение популяции в целом. В этом и заключается основной смысл работы генетического алгоритма – улучшить популяцию решений по сравнению с исходной.

Использование генетических алгоритмов предоставляет возможность не только находить решение оптимизационных задач большой размерности за достаточно короткое время и проводить сами расчеты при изменении значений исходных параметров на стадии формирования программ, но и учитывать различные модификации целевых значений расчетных показателей при соответствующих изменениях параметров ограничений. Другими

словами, если при использовании традиционных методов оптимизации при изменении исходных параметров задачу приходится пересчитывать заново, то применение генетических алгоритмов оптимизационная задача может решаться при помощи специального инструментария дополнения и видоизменения популяции – так называемых механизмов отбора, скрещивания и мутации [9]. Это обстоятельство является одним из важнейших преимуществ, определивших выбор генетических алгоритмов в качестве методологической основы решения рассматриваемой нами задачи. Другим несомненным преимуществом этого инструментария является получение допустимых результатов значительно раньше, чем при использовании простых алгоритмов поиска типа метода Монте-Карло.

Основным ограничением программ проведения капитального ремонта многоквартирных жилых домов является объем финансирования. Поэтому необходимо разработать такую последовательность их реализации, чтобы за один период финансирования (как правило, календарный год) был завершен максимальный объем работ с учетом ограничений по финансированию. В противном случае это приведет к неполному использованию средств бюджета и к снижению ожидаемого социального эффекта.

В качестве исходных данных используются расчетные значения сметной стоимости C_j , соответствующие каждой позиции вектора, то есть каждому блоку работ. Тогда решение нашей задачи для варианта m можно записать следующим образом:

$$C^m = \sum_j C_j P_j^m = (C, P^m). \quad (3)$$

В формуле (3) запись (C, P^m) означает скалярное произведение вектора $C = \{C_j\}$ на вектор $P^m = \{P_j^m\}$, а проекции вектора P_j^m принимают значения от 0 или 1.

Таким образом, формула (3) описывает значение целевой функции, для которой необходимо найти максимум при ограничении вида

$$C^m \leq S, \quad (4)$$

где S – объем средств, выделенных для реализации программы капитального ремонта.

Первым шагом в последовательности применения генетического алгоритма является поиск исходной популяции (набора работ) потенциальных решений размером Q , который реализуется посредством генерации случайных выборок из нулей и единиц с последующим отбором элементов (видов работ), удовлетворяющих условию (4).

Затем для m -го варианта реализации программы для каждого выбранного элемента определяется вероятность его воспроизведения (реализации вида работ в рамках программы) с учетом установленных исходных значений сметной стоимости

$$p_m = C^m : \sum_{m=1}^Q C^m. \quad (5)$$

Следующим шагом работы алгоритма является создание новой популяции элементов, так называемого потомка предыдущей популяции, из состава элементов, отобранных на предыдущем этапе, то есть имеющих вероятность воспроизведения p_m . На этом

этапе при помощи использования стандартных операторов генетического алгоритма – кроссинговера и мутации – осуществляется выбор наиболее эффективных элементов (имеющих наибольшие значения расчетного показателя вероятности воспроизведения).

Далее описанная последовательность будет повторяться до тех пор, пока на одном из потомков исходной популяции не будет достигнуто условие $C^m = S$. Если это условие не достигнуто, а число итераций не превышает предельно допустимого значения I_{\max} (обычно устанавливается перед началом расчетов), то из всех полученных вариантов снова отбираются Q лучших по показателю новой расчетной вероятности воспроизведения и процесс повторяется, начиная с сопоставления вероятности воспроизведения.

Описанный алгоритм в любом случае будет конечным, поскольку расчеты заканчиваются либо в случае достижения абсолютного результата ($C^m = S$), либо в случае достижения установленного значения предельно допустимого числа итераций I_{\max} .

Данный простейший вариант использования генетического алгоритма целесообразен, когда сметная стоимость работ представлена одним результирующим значением. Но на самом деле эта величина складывается из стоимости используемых материалов, строительных машин и механизмов, заработной платы рабочих и т.д. Если применительно к каждому виду работ принять удельные значения указанных ресурсов в составе сметной стоимости, то использование генетического алгоритма позволит получить решение задачи и с учетом установленных ограничений на заданные виды ресурсов.

Таким образом, применение генетических алгоритмов оправдано не только на этапе формирования программы капитального ремонта жилищного фонда, но и при ее непосредственной реализации, поскольку обеспечивает поиск наиболее эффективных вариантов ее реализации при изменении целевых объемов финансирования или значений ограничений по ресурсам.

Литература

1. Жилищный кодекс Российской Федерации. Официальный текст. – М.: ЭЛИТ, 2005.
2. Мищенко В.Я. Проблемы содержания и обновления жилищного фонда. – Воронеж: ВГАСУ, 2004.
3. Лебедев О.Т. Основы менеджмента. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001.
4. Ларин В.И., Ветрова Т.В. Экономика, реконструкция и капитальный ремонт зданий и сооружений. – Иваново: ИГАСА, 2002.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2005.
6. Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства».
7. Goldberg D.E. The Design of Innovation: Lessons from and for Competent Genetic Algorithms. – Boston, MA: Kluwer Academic Publishers, 2002.
8. Курейчик В.М., Родзин С.И. Эволюционные вычисления: генетическое и эволюционное программирование // Новости искусственного интеллекта. 2003. № 5. С.13-20.
9. Еремеев А.В. Генетические алгоритмы и оптимизация. Учебное пособие. – Омск: ОмГУ, 2008.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Введение

С момента появления первого автомобиля прошло чуть больше века, но уже практически не найти сферы деятельности, в которой бы он не использовался. Поэтому автомобильная промышленность в экономике развитых стран является сейчас одной из ведущих отраслей.

Доля продукции автомобилестроения в 2008 году составила порядка 2% в ВВП России. На автомобильных заводах работает 447,5 тыс. человек. В настоящее время автомобильная промышленность России переживает кризис. Основной проблемой российской автомобильной промышленности является низкая конкурентоспособность вследствие использования устаревших технологий, низкого качества продукции, неудовлетворительной системы контроля качества. Особенно это касается легкового автомобилестроения.

Одним из методов повышения качества его продукции, исходя из опыта других стран, является образование кластера автомобильной промышленности. В этой работе будет рассмотрена возможность формирования кластеров автомобильной промышленности на территории России.

1. Кластеры: определение и значение

Ведущим производителем российских автомобилей является ОАО «АвтоВАЗ». Модели Lada Kalina и Lada Priora на данный момент являются самыми конкурентоспособными автомобилями российской автомобильной промышленности. Основными конкурентами этих автомобилей на внутреннем рынке являются Renault Logan, Chevrolet Lanos и Daewoo Nexia. Весьма высоким остается уровень претензий потребителей к исполнительскому качеству продукции российского автопрома. Вместе с тем, несмотря на неудовлетворенность потребителя, основная часть продукции российского автопрома по-прежнему раскупается.

Для изменения ситуации с качеством продукции отечественной автомобильной промышленности нужны современные технологии. Без технологического скачка российский автопром в скором времени перестанет существовать. Вопрос не только в том, чтобы поднять конкурентоспособность российской автомобильной промышленности на внутреннем рынке. Необходимо сделать отечественный автопром способным конкурировать на мировом рынке.

Международный опыт привлечения крупнейших мировых автопроизводителей показал, что наибольшего роста конкурентоспособности страны и регионы достигают пу-

тём создания на своей территории кластеров. Термин «кластер» заимствован из английского языка (от. англ. cluster, буквально – «расти вместе»).

Кластер – сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; ВУЗов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Такое определение кластера дал известный экономист Майкл Портер в своей работе «Международная конкуренция» [1]. В этой же работе он дал объяснение географической концентрации компаний. По его мнению, первопричина – в конкуренции. Если на местном рынке появилась высококонкурентоспособная компания, выбор для остальных становится крайне жёстким – либо повысить свою конкурентоспособность, либо уйти с рынка. Постепенно возникает сообщество фирм с очень высокой конкурентоспособностью. Выходя на другие регионы и иностранные рынки, эти фирмы легко вытесняют местных конкурентов, не прошедших столь жёсткий отбор. В результате на отраслевом рынке доминирует кластер фирм, сосредоточенных на одной территории.

В мире функционирует уже немало автомобильных кластеров объединяющих автопроизводителей, поставщиков автокомпонентов и компании из поддерживающих секторов. Хорошо известный пример – Детройтский автомобильный кластер, сложившийся вокруг Большой Тройки американских гигантов автомобилестроения: Ford, General Motors и Chrysler.

В настоящее время на территории Европы действует около десятка автомобильных кластеров. Можно назвать такие кластеры как: WAF в Великобритании, ARIA во Франции, VIA RNW в Германии, CISFI в Италии, ACICAE в Испании, AC в Австрии, Automotive cluster of Slovenia в Словении и PANAC в Венгрии. Если до недавнего времени промышленные кластеры были, по преимуществу, привилегией наиболее развитых экономик, то в последние годы наблюдается проявления этого феномена в развивающихся странах: от Восточной Европы (автомобильные кластеры в Словении и Венгрии) до Китая.

Сегодня, с приходом в Россию международных лидеров автомобильной промышленности и в условиях конкуренции между регионами за привлечение новых автопроизводителей, этот международный опыт может быть эффективно использован. От зарубежных производителей можно получить уже «отработанные» технологии, но эти технологии для отечественного автомобилестроения станут прорывными.

Образование кластера автомобильной промышленности в России, с одной стороны, повысит технологичный уровень отрасли, а, с другой, создаст условия для конкуренции. Это даст импульс и росту локализации, а, следовательно, и росту ВВП.

2. Возможность формирования кластера автомобильной промышленности в России

Для того, чтобы оценить возможность формирования кластера легкой автомобильной промышленности на территории России, нужно сначала определить предприятия, которые могут войти в состав кластера. Сначала перечислим автомобильные заводы России и заводы по сборке иномарок, размещённые на территории Российской Федерации (табл. 1 и 2).

Таблица 1

Заводы по производству автомобилей России

Предприятие-производитель	Выпускаемые автомобили	Место расположения
ОАО «АвтоВАЗ»	Lada (ВАЗ)	Самарская область, г. Тольятти
ОАО «ГАЗ»	Газель, Волга	Нижегородская область, г. Нижний Новгород
ОАО «УАЗ»	УАЗ	Ульяновская область, г. Ульяновск

Таблица 2

Реализуемые проекты производства иномарок в России

Предприятие-производитель	Собираемые марки	Место расположения
Иж-Авто	KIA	Удмуртская республика, г. Ижевск
ТагАЗ	Ssang Yong	Ростовская область, г. Таганрог
	Hyundai	г. Таганрог
Sollers	Ssang Yong	Республика Татарстан, г. Елабуга
	Fiat	г. Елабуга
Автотор	BMW	Калининградская область, г. Калининград
	Cadillac	
	Chevrolet	
	Hummer	
	KIA	
Автофрамос	Renault	Московская область, г. Москва
Toyota Motor Company	Toyota	Ленинградская область, пос. Шушары
Volkswagen Rus	VW	Калужская область, г. Калуга,
	Skoda	
Ford Motor Company	Ford	Ленинградской области, г. Всеволожск
GM	Opel	Ленинградская область, пос. Шушары
	Chevrolet	
Nissan	Nissan	Ленинградская область, г. Санкт-Петербург

Очевидно, что кластер российской автомобильной промышленности образоваться не может в силу того, что заводы расположены в разных областях, а также выпускают автомобили разных категорий.

Помимо уже существующих заводов Минэкономразвития подписало еще несколько соглашений с производителями автомобилей из Европы, США и Японии (табл. 3).

Таблица 3

Проекты строительства новых автозаводов в России¹

	Год начала производства	Место расположения
Mitsubishi совместно с Peugeot & Citroen	2009	Калужская область, г. Калуга
Hyundai	2010	Ленинградская область, пос. Каменки
Suzuki	2010	Ленинградская область, пос. Шушары

Кроме того, Toyota сейчас выпускает модель Camry стоимостью от 35 тыс. долл. Машину такой стоимостью позволить себе могут не многие. Поэтому концерн принял решение о строительстве еще одного завода в 2010 г., который будет выпускать более дешевые автомобили. Завод, скорее всего, также будет расположен в Ленинградской области.

Предприятия-производители не смогут работать без поставщиков автокомпонентов. Особенно это относится к предприятиям по сборке автомобилей, так как на российских предприятиях автокомпоненты в основном производятся на собственных мощностях. Например, на заводе АвтоВАЗ производятся основные автокомпоненты автомобиля – силовые агрегаты и коробки переключения передач. Также в России существуют заводы по производству автокомплектующих, поставляющих свою продукцию на несколько отечественных заводов. К их числу, например, можно отнести Ульяновский моторный завод, осуществляющий поставки на заводы ГАЗ и УАЗ.

Иностранные компании не доверяют качеству российских автомобильных деталей, узлов и агрегатов и предпочитают работать со своими поставщиками. Поэтому нельзя не отметить ещё одну тенденцию в автомобильной отрасли России. Вслед за заводами по сборке иномарок приходят заводы по производству автокомпонентов. Российскими производителями на зарубежные заводы поставляются лишь в основном детали обшивки и интерьера автомобиля, стекла, сиденья, шины, фары и фонари. В пример можно привести Борский стекольный завод. И иностранных заводов по производству автокомпонентов сейчас уже не мало, а они всё будут строиться.

Из табл. 2–5 видно, что сосредоточение заводов происходит в двух областях – Калужской и Ленинградской. О формировании кластера в Калужской области говорить пока рано. На территории области функционирует пока только один завод – Volkswagen Rus. Вслед за заводом строятся и заводы по производству автокомпонентов. Скоро построится ещё один завод – Mitsubishi, но для образования кластера пока этого мало.

¹ В связи с мировым финансовым кризисом строительство заводов приостановлено и сроки начала производства, скорее всего, сдвинутся во времени.

Иностранные заводы автокомпонентов

Компания	С кем сотрудничает	Место расположения
Gestamp	Ford Motor*	г. Всеволожск
Manga	Ford Motor;	Ленинградская обл., п. Ижора
	Toyota;	
	GM	
Siemens VDO Automotive Corporation	VW;	г. Калуга;
	Sollers	Респ. Татарстан, г. Чистополь
Johnson Controls Automotive	Ford Motor	Ленинградская обл.;
	VW	г. Калуга
Tenneco Automotive	АвтоВАЗ;	г. Тольятти
	Toyota;	г. Санкт-Петербург
	General Motors	
Lear Corporation	ОАО «ГАЗ»;	г. Нижний Новгород
	Ford Motor	г. Всеволожск
Delphi	Ford Motor;	г. Самара
	GM;	г. Сургут
	VW	Ульяновская обл., г. Дмитровград
Faurecia Interior Systems	ОАО «Автофрамос»	Ленинградская обл., г. Луга
Ficosa	ОАО «Автофрамос»	г. Нижний Новгород
Amtel-Vredestein	ОАО «Автофрамос»	г. Воронеж
K&K	ОАО «Автофрамос»	г. Красноярск
Борского стекольного завода	ОАО «Автофрамос»;	Нижегородская обл., г. Бор
	ОАО «АвтоВАЗ»;	
	ОАО «ГАЗ»;	
	ОАО «УАЗ»	
СП «Форесия Технопласт Автомотив»	ОАО «Автофрамос»	г. Нижний Новгород
«ПХР»	ОАО «Автофрамос»	г. Самара
«Аутомотив Лайтинг»	ОАО «Автофрамос»;	г. Рязань
	ОАО «АвтоВАЗ»;	
	ОАО «ГАЗ»;	
	ОАО «УАЗ»	
Gestamp Automocion	Ford Motor;	г. Всеволожск
	GM	

* серым цветом отмечены компании, работающие на территории Ленинградской области.

В Ленинградской области уже сейчас построены и функционируют четыре завода: Ford, General Motors, Toyota и Nissan. Это ещё не все заводы, которые будут размещены в этой области. Уже строится завод Hyundai под Санкт-Петербургом. Подписано соглашение о промышленной сборке Suzuki в посёлке Шушары. Также ещё будет построено несколько заводов по производству автокомпонентов в Шушарах и Всеволожске. В Петербурге размещают свои предприятия производители автомобильных компонентов – ММК, «Северсталь», Magna, Toyota Boshku, Plastimate.ru, группа поставщиков Hyundai Motor Company, создается индустриальный парк компанией Sister River Developments.

Проекты строительства иностранных заводов по производству автокомпонентов

Компания	Планы по сотрудничеству	Место расположения
Gestamp	Hyundai, Nissan, Toyota General Motors	Ленинградская обл.
	VW	г. Калуга
Manga	Hyundai, Nissan, Toyota	пос. Шушары
	VW	г. Калуга
Tenneco	Ford Motor	Ленинградская обл.
TI Automotive	Ford Motor	г. Всеволожск
Knorr-Bremse	Hyundai, Nissan, Toyota, GM	Ленинградская обл.
Faurecia Interior Systems	VW	г. Калуга
BASF	Все возможные варианты	Моск. обл., г. Красногорск

* серым цветом отмечены компании, работающие на территории Ленинградской области.

Открытие заводов по производственной сборке автомобилей в Ленинградской области стало первым этапом формирования в ней кластера, основу которого составляют производители конечной продукции. Планируется, что с учетом заявленных мощностей всех предприятий, в городе через 5–7 лет будет производиться до 1 млн автомобилей в год.

Размещение производителей автокомпонентов – это второй, но не завершающий этап создания в области автомобильного кластера. Заключаящим этапом, по словам руководства Ленинградской области, должно стать открытие в Северной столице научно-исследовательских подразделений, ориентированных на работу с компаниями-производителями автомобилей.

Кластер в этом регионе сформируется и для этого есть уже почти все условия. Строятся, уже построены и функционируют заводы по производству автомобилей, все заводы сконцентрированы на одной территории. Размещены и размещаются поставщики оборудования, комплектующих и специализированных услуг. Можно сказать, что уже сформирована инфраструктура. Практически все признаки совпадают с представленным выше определением кластера. Не хватает пока только научно-исследовательских институтов для того, чтобы с уверенностью сказать, что в Ленинградской области образовался кластер автомобильной промышленности.

Заключение

Российская автомобильная промышленность пока остается неконкурентоспособной, и существуют мнения о том, что отрасль в таком виде просто не нужна. Однако при сворачивании автопрома экономика потеряет многое, учитывая место в ней автомобильной промышленности. Чтобы избежать этого, необходимо повысить конкурентоспособность продукции. Следуя примеру других стран, можно добиться этого, привлекая веду-

щих мировых автопроизводителей. Наибольшего роста конкурентоспособности страны и регионы достигают путём создания на своей территории автомобильных кластеров.

Сегодня в Россию пришли несколько международных лидеров автомобильной промышленности. В условиях конкуренции между регионами за привлечение новых автопроизводителей международный опыт кластеризации производства может быть эффективно использован для повышения конкурентоспособности региона.

Особо привлекательной для иностранных производителей оказалась Ленинградская область, где в скором времени может образоваться кластер автомобильной промышленности, что усилит конкуренцию между производителями и потребует от них снижения цен. Следовательно, будет расти и локализация производства. Также Россия приобретёт необходимый опыт. Тогда, возможно, кластеры автомобильной промышленности будут формироваться и в других регионах Российской Федерации.

Вместе с тем, пока формируется кластер только зарубежной автомобильной промышленности, и для отечественного автопрома это большой риск. Если государство не будет должным образом контролировать соблюдение условий локализации, российская автомобильная промышленность может перестать существовать.

Литература

1. Автомобильные кластеры в мире.// Стратегия и конкурентоспособность №2 (5). – М.: 2006.
2. Концепция Кластерной политики в Российской Федерации. – М.: МЭР, 2008.
3. Портер М. 'Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
4. Стратегия развития Автомобильной промышленности России. – М.: Российская академия наук Институт народнохозяйственного прогнозирования, 2005.
5. Санкт-петербургская ассоциация производителей автокомпонентов. Концепция формирования кластера производителей автокомпонентов в Северной Столице. Режим доступа: [<http://www.spbarac.ru>]
6. Союз промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга. Формирование кластера производителей автокомпонентов в Санкт-Петербурге. Режим доступа: [<http://www.spp.spb.ru/node/464>]
7. Громыко Ю. Что такое кластеры и как их создавать? Эпистемотехнологический подход. – М.: ММК, 2007.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Накопленный опыт формирования механизма мотивации труда в России в условиях перехода к рыночным отношениям требует обобщения в комплексных исследованиях представителей социально-экономических и гуманитарных наук. При разработке методологической базы формирования мотивационного механизма ведущая роль принадлежит экономическим наукам, но выполнить ее можно при условии, что объектом исследования является человек, его потребности и интересы. Исследования в области мотивации трудовой деятельности основываются на фундаментальной теоретической и эмпирической базе, созданной представителями различных наук. В XVIII веке представители классической политэкономической школы (Д. Рикардо, А. Смит) обосновали методологическую значимость категории «собственный интерес» (выгода), рассматривая его в качестве экономического мотива. В работах А. Маршалла, Й. Шумпетера экономическая мотивация сводится к актуализации мотивов наслаждения и страдания, к которым подключается рациональный подсчет оптимальности экономической деятельности, указывается историческая изменчивость мотивов. Потребности человека, составляющие его сущность (главная из них – труд на благо общества), рассматриваются в качестве основных мотивов поведения у К. Маркса. Дж. Кейнс вкладывал в экономические мотивы здравый смысл. В рамках индустриальной социологии и управленческих концепций с первой половины XX века проблемы мотивации рассматриваются в тесной взаимосвязи с влиянием внешних факторов (Ф. Тейлор), потребностями (А. Маслоу), целями деятельности (Э. Лок). Предпринимались попытки создания синтетических теорий, объединяющих потребности, внешние воздействия и личностные характеристики работающих (Л. Портер).

В российской науке в конце XIX – начале XX веков в качестве серьезного элемента в структуре мотивации рассматривалась духовная доминанта, православная мораль и этика (С. Булгаков, И. Ильин, и др.). В 20–30-е годы XX века проблемы мотивации анализировались в новой концепции общественного труда, формируемой в процессе кардинального изменения модели экономического развития (А. Богданов, Н. Витке, А. Гастев, Э. Дрезен, А. Макаренко, С. Струмилин и др.). Проблемы мотивации труда работников исследовались в русле социальной активности, организации соцсоревнований и ударничества, удовлетворенности работой (В. Бехтерев и др.). Дальнейший период времени вплоть до середины 1950-х годов характеризовался прекращением исследований мотивации труда. Априори полагалось, что основой мотивации является трудовой энтузиазм народа и моральное стимулирование, подкрепляемое официальной идеологией.

В 1960–1970 гг. выходят в свет серьезные научные работы в области мотивации труда: система трудовых отношений рассматривалась в тесной связи с внутренним миром

рабочего, его мотивацией, удовлетворенностью содержанием и условиями труда, ценностными ориентациями (Г. Осипов, В. Ядов и др.) и лишь в 1980-е гг. формируется системная концепция трудовой мотивации.

В настоящее время исследовательский интерес к проблеме трудовой мотивации имеет тенденцию к снижению. Изменения, происходящие в сфере труда – падение общественного статуса работников, структурная дифференциация, снижение их роли в обществе и т.д. – исследовались автором, опираясь на работы Н. Аитова, Ю. Арутюняна, Л. Гордона, И. Злобиной, Б. Казанцева, Э. Клопова, Л. Рубиной, М. Руткевича, Л. Шаховской и др. Эффективный механизм мотивации труда может возникнуть только на основе личных интересов, соединенных с общественными потребностями людей. Если нематериальные факторы органично вписываются в структуру интересов самого человека, они становятся мотивом. Выпадая из этой структуры, играют роль демотиватора.

Причиной этого является природ человека – стремление к первоначальному удовлетворению своих потребностей, как материальных, так и духовных, но обязательно эти потребности должны быть личными. Выдвижение личных духовных потребностей на первый план свидетельствует о перемещении общественных приоритетов в системе ценностей индивида на первое место. И это не случайно, так как личные духовные потребности всегда связаны с осмыслением своего места и своей роли в обществе.

Устойчивый механизм мотивации труда может быть создан только в период экономической стабилизации. Об этом свидетельствует историко-экономический опыт России, показывающий, что трудовой мотив возникает при сочетании потребностей и стимулов. Стимулы, как объективные условия действия людей, могут перерасти в мотивы в случае, если сами стимулы отвечают потребностям хозяйствующего субъекта. Например, творческий труд – одно из объективных и желательных условий деятельности для интеллектуально развитой личности. В случае если способности работника соответствуют возможностям, предоставляемым обществом для их развития, творческий труд – стимул, но, одновременно, и потребность, и мотив.

Наиболее сильные и устойчивые мотивы возникают только тогда, когда стимулы как объективные условия деятельности, перерастают в субъективный интерес, а он – в личную потребность. Такой мотив является для субъекта хозяйствования целью, которая обязательно должна носить личный характер, хотя может быть и общественно значимой. В социалистической экономике такие явления характерны только для экстремальных условий, например, труд во имя победы в войне. При капиталистической системе хозяйствования формируются более устойчивые мотивы труда, но менее идеологизированные и более субъективные, связанные с личными интересами.

В нормальных условиях производства использование различных рычагов стимулирования способствует росту потребностей, а последние, в свою очередь, стимулируют развитие производства. На уровне мотива такое сочетание порождает личный интерес,

цель которого – удовлетворение той или иной потребности. В этом случае возникает общественный интерес – развитие производства. Частная собственность создает предпосылки для удовлетворения потребностей не только за счет собственного труда. Она рождает мотив к самосохранению – пока сильнейший из мотивов развития производства. Это классический пример неидеологизированного соединения личных и общественных интересов.

Однако в России система централизованного управления производством в период ВОВ, представляющая собой совокупность экономических и политических институтов, при доминирующей роли последних, создала особенности формирования мотивационного механизма. Чрезвычайная ситуация, с одной стороны, обуславливала сдерживание инициативы, преобладание морального стимулирования над материальным, но с другой – формировала и новые институциональные предпосылки реализации трудового процесса: формирование норм индивидуального поведения, основанных на общественных ценностях, высокий уровень ответственности работников.

Пример трудовой мотивации в экстремальных условиях России периода 1941-1945 гг. показывает возможности и условия соединения общественного и личного интереса. Институциональное обеспечение включало в себя чрезвычайные органы управления (политотделы); нормы и нормативные модели; институты и механизмы активизации (планирование, соцсоревнования, агитация и др.), направленные на вовлечение работников в трудовой процесс. Институциональные сдвиги в этой сфере связаны с изменением структуры института мотивации: формальных и неформальных норм; механизма принуждения к трудовой деятельности. В период ВОВ изменения были направлены на поддержание принудительного характера труда; система управления трудовыми ресурсами, содержала мотивацию, основанную на активизации морального фактора.

Институциональные изменения мотивационного характера включали чрезмерное развитие политической составляющей управления (партсобрания, соцсоревнование, хозяйственная идеология), формирование массового энтузиазма работников, ответственности и других форм трудовой мотивации. Мобилизационная экономика показала значение и возможности использования моральных факторов мотивации труда для решения хозяйственных проблем. Позитивный опыт целесообразно использовать при формировании принципов и норм корпоративной культуры, стремящейся усилить роль моральных факторов и обеспечить интериоризацию общественно-корпоративных ценностей в деятельность работников. Анализ этого опыта подтвердил необходимость сочетания материальных и моральных стимулов при переходе к оптимизационной экономике, что является важным фактором современного развития российского производства.

Решение проблем трудовой мотивации на современном этапе возможно при условии активизации морального фактора, лежащего в основе стимулирования трудовой деятельности. Формы активизации этого фактора непосредственно выражается в создании интегральной инфраструктуры: производственной, социальной и институциональной.

СИСТЕМА *CAMELS*: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕЕ РАЗВИТИЮ В АРМЕНИИ

Введение: система CAMELS

За время создания в странах постсоветского пространства рыночно-ориентированных институтов кредитно-денежных отношений в мире было создано множество систем банковского мониторинга, в частности *рейтинговых систем*, изучение которых может оказаться – как для Армении, так и для России – весьма поучительным.

Рейтинговые системы можно условно разделить на две категории: включающие в себя исследования на местах, т.е. изучение организации «изнутри» (в некоторых публикациях они именуется «инсайдерскими»), и дистанционные.

Первыми появились методики, предусматривающие проведение исследований на местах. Их разработка была обусловлена потребностью в формализации процедуры анализа надежности банков контролирующими органами. Впоследствии были разработаны методики дистанционного анализа, которые опираются исключительно на данные, содержащиеся в публикуемой отчетности банков. В ряде случаев туда включаются некоторые результаты проведенных ранее исследований на местах.

Отличительной особенностью большинства методик составления банковских рейтингов является наличие ряда компонентов (иногда интегральных), полученных экспертным путем либо с помощью простейших математических операций над данными отчетности (как правило, это определение соотношений между различными показателями). На основе таких компонентов вычисляется итоговый рейтинг, который считается адекватным отражением степени надежности банка.

Пожалуй, самый известный в мире рейтинг для оценки на местах – *CAMELS*. Он используется американскими организациями, осуществляющими надзор за банками – FRS, OCC и FDIC. Система *CAMELS* формируется из шести интегральных компонентов:

1. **C**apital Adequacy (достаточность капитала).
2. **A**sset Quality (качество активов).
3. **M**anagement Factors (факторы управления).
4. **E**arnings (доходы).
5. **L**iquidity (ликвидность).
6. **S**ensitivity to Market Risk (чувствительность к рыночному риску).

Каждый компонент оценивается по пятибалльной системе (1 – здоровый, 2 – удовлетворительный, 3 – посредственный, 4 – критический и 5 – неудовлетворительный)¹ и на основе их значений вычисляется итоговый показатель. В среднем рейтинг *CAMELS*

¹ В Республике Армения действует обратная система оценок (5 – здоровый, 4 – удовлетворительный, 3 – посредственный, 2 – критический и 1 – неудовлетворительный).

рассчитывается раз в год, однако в целях наиболее эффективного использования времени для благополучных банков (рейтинг 1 или 2) исследования на местах могут производиться раз в полтора года, а для проблемных банков (рейтинг 4 или 5) – более часто.

Особенности системы CAMELS в Армении

В новейших условиях обретения Арменией своей государственности банковская система ее экономики прошла колоссальный путь развития. Она стала визитной карточкой экономического развития и институциональных преобразований в немалой степени благодаря опережающему развитию политики банковского надзора и его основного инструмента – системы *CAMELS*, а также формированию совершенной инфраструктуры банковского сектора.

К основным вехам этого развития 90-х годов XX века можно отнести:

- создание института двухуровневой банковской системы;
- акционирование оставшихся от СССР четырех крупных отраслевых банков;
- законодательное закрепление принципа универсальности банков;
- внедрение системы *CAMEL*, а в конце 90-х годов XX века – *CAMELS*;
- очищение банковского поля от «карманных банков»;
- принятие стратегии по резкому увеличению требований к величине капитала банков (продолжающейся по сей день);
- принятие стратегии непрерывного по ходу развития обучения и совершенствования персонала – как банка, так и надзорного органа.

С конца 90-х годов XX века были предприняты шаги по переходу банковской системы с этапа становления на путь развития с одновременным созданием необходимой инфраструктуры институтов:

- переход гораздо раньше, чем остальные сектора экономики, к международным стандартам бухгалтерского учета;
- внедрение в практику и нормативное поле надзорного органа принципов Базель-1, а в последние годы и переход к осуществлению принципов Базель-2;
- создание института кредитного регистра;
- внедрение и развитие современных платежно-расчетных систем;
- разработка и внедрение отечественной модели страхования депозитов физических лиц;
- развитие межбанковской сети информационного обмена и средств ее защиты от несанкционированных действий;
- внедрение корпоративных методов управления в банках;
- развитие требований к прозрачности банков перед обществом, посредством публикации своих отчетностей;
- создание института *омбусмена* банковской сферы и т.д. и т.п.

Все эти меры были направлены не только на повышение эффективности и надежности банковской системы Армении, но и на повышение степени доверия к ней со стороны населения и международных финансовых институтов.

Особенностью армянской модели системы *CAMELS* было заложение в нее гораздо большей жесткости по сравнению с минимальными требованиями международных стандартов. Можно предположить, что это обстоятельство послужило предпосылкой относительно большей стойкости к разрастающемуся глобальному экономическому кризису. Отметим также, что система обладает мощной мониторинговой инфраструктурой в виде многочисленных типов обязательных отчетностей банков в ЦБ Армении в рамках ежедневной, еженедельной, ежемесячной, квартальной, полугодовой и годовой отчетностей².

Рассмотрим подробнее применяемую в Армении систему *CAMELS*. Как и во всех странах, она основана на вычислении среднеарифметического значения пятибалльных оценок по всем шести ее компонентам, каждая из которых в свою очередь состоит из среднеарифметических пятибалльных оценок подкомпонентов (показателей)³.

Система соответствия оценок подкомпонентов определенным параметрам отражает нормативную базу ЦБ.

Таблица 1

Расчет оценки С – Достаточность капитала

Показатель	Определение показателя	Диапазон значений показателя и соответствующие им оценки
C1	(Общий нормативный капитал + специальный резерв – неработающие активы) / Минимальная норма общего капитала	$C1 \geq 250\% = 5$ $250\% > C1 \geq 150\% = 4$ $150\% > C1 \geq 125\% = 3$ $125\% > C1 \geq 100\% = 2$ $C1 < 100\% = 1$
C2	Общий капитал / Взвешенные риском активы	$C2 \geq 20\% = 5$ $20\% > C2 \geq 16\% = 4$ $16\% > C2 \geq 12\% = 3$ $12\% > C2 \geq 8\% = 2$ $C2 < 8\% = 1$
C3	Совокупные обязательства одного заемщика / Общий капитал	$30\% \geq C3 > 20\% = 2$ $C3 > 30\% = 1$
C4	Совокупные обязательства всех крупных заемщиков / Общий капитал	$600\% \geq C4 > 500\% = 2$ $C4 > 600\% = 1$
C5	Совокупность обязательств всех лиц, связанных с банком / Общий капитал	$30\% \geq C5 > 20\% = 2$ $C5 > 30\% = 1$
C6	Совокупность обязательств одного лица, связанного с банком / Общий капитал	$7\% \geq C6 > 5\% = 2$ $C6 > 7\% = 1$

² Отметим наличие немалых в организационном аспекте транзакционных банковских издержек, что, впрочем, уже является предметом озабоченности ЦБ, и, вероятно, в недалеком будущем будет внедрена новая модель организации информационного обмена ЦБ и банков с резким уменьшением величины этих издержек.

³ В отличие от общепринятой шкалы предпочтений в *CAMELS* Армении, «5» – соответствует наилучшей оценке, а «1» – наихудшей.

Таблица 2

Расчет оценки А – Качество активов

Показатель	Определение показателя	Диапазон значений показателя и соответствующие им оценки
A1	Неработающие активы / Общие активы	$A1 \leq 2\% = 5$ $2\% < A1 \leq 4\% = 4$ $4\% < A1 \leq 6\% = 3$ $6\% < A1 \leq 8\% = 2$ $A1 > 8\% = 1$
A2	Неработающие кредиты / Кредитные вложения	$A2 \leq 3\% = 5$ $3\% < A2 \leq 6\% = 4$ $6\% < A2 \leq 10\% = 3$ $10\% < A2 \leq 15\% = 2$ $A2 > 15\% = 1$
A3	Малодоходные активы / Общие активы	$A3 \leq 20\% = 5$ $20\% < A3 \leq 30\% = 4$ $30\% < A3 \leq 40\% = 3$ $40\% < A3 \leq 50\% = 2$ $A3 > 50\% = 1$
A4	Резерв/ Неработающие активы	$20\% < A4 \leq 50\% = 2$ $A4 > 50\% = 1$
A5	Сумма всех крупных вложений / Общие вложения	$A5 \leq 30\% = 5$ $30\% < A5 \leq 40\% = 4$ $40\% < A5 \leq 50\% = 3$ $50\% < A5 \leq 60\% = 2$ $A5 > 60\% = 1$
A6	Концентрация активов по отраслям и инструментам	$A6 \leq 0.15 = 5$ $0.15 < A6 \leq 0.25 = 4$ $0.25 < A6 \leq 0.4 = 3$ $0.4 < A6 \leq 0.6 = 2$ $A6 > 0.6 = 1$

Таблица 3

Расчет оценки Е – Доходность

Показатель	Определение показателя	Диапазон значений показателя и соответствующие им оценки
E1	Чистая прибыль / Общие активы	$E1 \geq 5\% = 5$ $5\% > E1 \geq 3\% = 4$ $3\% > E1 \geq 1\% = 3$ $1\% > E1 \geq 0\% = 2$ $E1 < 0\% = 1$
E2	Чистая прибыль / Общий капитал	$E2 \geq 20\% = 5$ $20\% > E2 \geq 13\% = 4$ $13\% > E2 \geq 6\% = 3$ $6\% > E2 \geq 0\% = 2$ $E2 < 0\% = 1$

Продолжение табл. 3

E3	Чистый процентный доход / Высокодоходные активы	$E3 \geq 12\% = 5$ $12\% > E3 \geq 8\% = 4$ $8\% > E3 \geq 4\% = 3$ $4\% > E3 \geq 0\% = 2$ $E3 < 0\% = 1$
E4	Чистый процентный и не процентный доход / Общие активы	$E4 \geq 6\% = 5$ $6\% > E4 \geq 4\% = 4$ $4\% > E4 \geq 2\% = 3$ $2\% > E4 \geq 0\% = 2$ $E4 < 0\% = 1$
E5	(Чистый процентный доход + не процентный доход) / не процентный расход	$E5 \geq 175\% = 5$ $175\% > E5 \geq 150\% = 4$ $150\% > E5 \geq 125\% = 3$ $125\% > E5 \geq 100\% = 2$ $E5 < 100\% = 1$

Таблица 4

Расчет оценки L – Ликвидность

Показатель	Определение показателя	Диапазон значений показателя и соответствующие им оценки
L1	Высоколиквидные активы / Общие активы	$L1 \geq 30\% = 5$ $30\% > L1 \geq 25\% = 4$ $25\% > L1 \geq 20\% = 3$ $20\% > L1 \geq 15\% = 2$ $L1 < 15\% = 1$
L2	Высоколиквидные активы / (бессрочные обязательства + крупные обязательства)	$L2 \geq 100\% = 5$ $100\% > L2 \geq 80\% = 4$ $80\% > L2 \geq 60\% = 3$ $60\% > L2 \geq 50\% = 2$ $L2 < 50\% = 1$
L3	Бессрочные и со сроком погашения до 30 дней активы / Бессрочные и со сроком погашения до 30 дней обязательства	$L3 \geq 100\% = 5$ $100\% > L3 \geq 95\% = 4$ $95\% > L3 \geq 90\% = 3$ $90\% > L3 \geq 80\% = 2$ $L3 < 80\% = 1$
L4	Активы со сроком погашения с 31 до 180 дней / Обязательства со сроком погашения с 31 до 180 дней	$L4 \geq 100\% = 5$ $100\% > L4 \geq 90\% = 4$ $90\% > L4 \geq 80\% = 3$ $80\% > L4 \geq 70\% = 2$ $L4 < 70\% = 1$

Расчет оценки S – Чувствительность к рыночному риску

Показатель	Определение показателя	Диапазон значений показателя и соответствующие им оценки
S1	Валовая позиция валют I группы / Общий капитал	$S1 \leq 5\% = 5$ $5\% < S1 \leq 10\% = 4$ $10\% < S1 \leq 15\% = 3$ $15\% < S1 \leq 20\% = 2$ $S1 > 20\% = 1$
S2	Валовая позиция валют II группы / Общий капитал	$S2 \leq 3\% = 5$ $3\% < S2 \leq 5\% = 4$ $5\% < S2 \leq 7\% = 3$ $7\% < S2 \leq 10\% = 2$ $S2 > 10\% = 1$
S3	Разница чувствительных к процентной ставке активов и обязательств / Общий капитал	$S3 \leq 20\% = 5$ $20\% < S3 \leq 40\% = 4$ $40\% < S3 \leq 60\% = 3$ $60\% < S3 \leq 80\% = 2$ $S3 > 80\% = 1$

Отметим, что результаты оценок *CAMELS* доступны каждому банку только в его части. Показатели *CAMELS* рассчитываются с ежемесячной и квартальной периодичностью. Ее оценки становятся предметом анализа надзорным органом причин их формирования в каждом банке и, при необходимости, предметом дополнительного изучения надзорщиками в самом банке и вынесения дополнительных субъективных оценок, корректирующих объективные оценки дистанционного надзора. В случае оценки «3» на деятельность банка налагаются ограничения, например, в виде запрета на открытие новых отделений или ужесточение нормативов. При оценке «1» или «2» банк считается неплатежеспособным со всеми вытекающими из этого обстоятельства действиями.

Характеристики финансовой стабильности банковского сектора Армении в условиях глобального финансово-экономического кризиса

Последние месяцы завершившегося 2008 года ознаменовались первыми проявлениями мирового финансово-экономического кризиса в Армении. Однако, в отличие от других стран он в первую очередь затронул не финансовый, а реальный сектор экономики, особенно, экспортно-ориентированные отрасли: горнодобывающую и химическую. В финансовой сфере наблюдались только первые признаки снижения объема частных трансфертов в Армению. «Невосприимчивости» финансового сектора в немалой степени способствовала сложившаяся его структура: практическое отсутствие фондового рынка⁴ – притом, что 92% активов финансового сектора падали на долю наиболее отрегулированной сферы банковского сектора.

⁴ Как правило, именно фондовый рынок является «сообщающимся сосудом» для распространения кризиса.

Коротко остановимся на основных характеристиках, характеризующих финансовую стабильность банковской системы Армении по состоянию на конец 2008 года⁵: финансового посредничества и степени концентрации, кредитного риска, ликвидности, рыночного риска, достаточности (адекватности) капитала и рентабельности.

Финансовое посредничество, концентрация

Темпы роста активов банковской системы более чем в два раза превзошли темпы роста ВВП, в результате чего их соотношение увеличилось на 3,6% и составило 28%.

Соотношение выданных кредитов к ВВП увеличилось на 3,9% и составило 16,9%.

Продолжая тенденцию устойчивого роста последних лет, увеличился показатель, характеризующий финансовое посредничество: соотношение объема выданных кредитов к совокупному объему депозитов увеличилось на 36,4% и составило 137,2%. Изменение указанного показателя в динамике проиллюстрировано на графике 1.

Выросли иностранные инвестиции в уставной банковский капитал, в результате чего удельный вес доли капитала нерезидентов в уставном капитале вырос на 9,7% и составил 67,7%.

Как положительную тенденцию надо отметить и уменьшение степени концентрации (коэффициент Герфиндал-Хиршмана⁶) в среднем на 0,1% (см. динамику изменений по годам рис. 1), что характеризует низкий уровень системного риска.

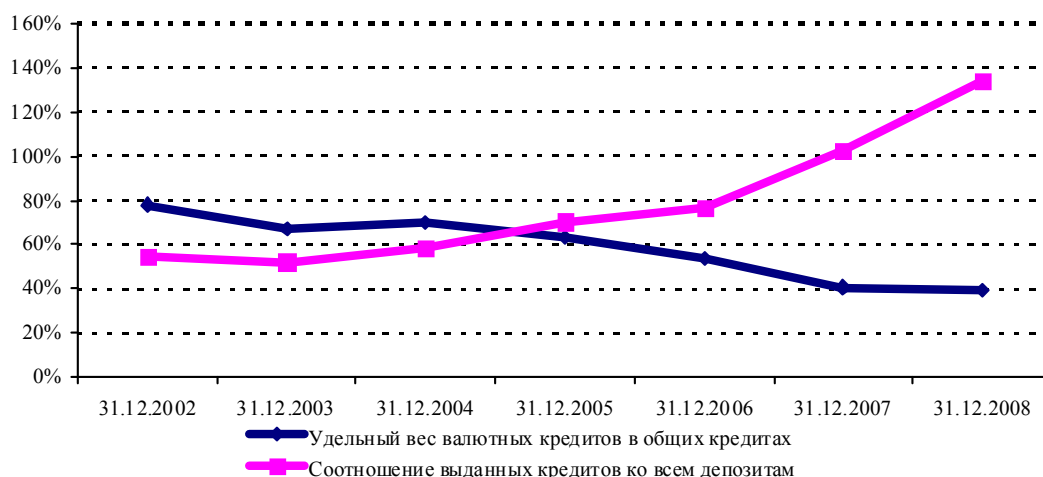


Рис. 1. Соотношение кредиты/депозиты банковской системы и удельный вес кредитов в валюте в кредитном портфеле

Надо отметить также опережающий темп общего капитала по отношению к общим обязательствам: капитал вырос на 37,2%, а обязательства на 33%, в результате чего их соотношение увеличилось на 1% и составило 29,9%.

⁵ В этом разделе также использованы полученные в ЦБ РА в период практики результаты стресс-тестов.

⁶ Коэффициент Герфиндал-Хиршмана, характеризующий концентрированность, принимает значения от 0 до 1, причем значение 0 соответствует низкому уровню концентрации.

Коэффициент концентрации Герфиндал-Хиршмана

	31.12.05	31.12.06	31.12.07	31.12.08
Совокупные активы	0,08	0,08	0,08	0,07
Совокупные обязательства	0,09	0,09	0,08	0,08
Общий капитал	0,06	0,07	0,07	0,06

Кредитный риск

В 2008 году продолжилась тенденция темпов возрастания объема кредитования (рост кредитов в 2008 году – на 51%, а в 2007 году – на 78%).

При этом эксперты ЦБ РА оценивают, что кредитный риск не понес существенных потерь в смысле качества: низок процент неработающих кредитов, а также низка их концентрация как по отраслям, так и по заемщикам.

Однако, нам представляется, что ситуация не столь радужна: во-первых, исторический опыт показывает, что, обычно, внешние кризисы начинают проявляться в Армении с большим лагом; во-вторых, доля стандартных кредитов в кредитном портфеле хоть и всего на 2%, но уменьшилась, составив 4,4%; в-третьих, вызывает сомнение сохранение уровня платежеспособности заемщиков⁷, тем более что многие из них являются физическими лицами, получившими потребительский кредит, а опережающий рост именно этого вида кредитов и зафиксирован в последние 2 года (27,1% кредитов – потребительские и 20,5% выданы торговле). Сложившаяся на конец 2008 года ситуация в динамике представлена на рис. 2.

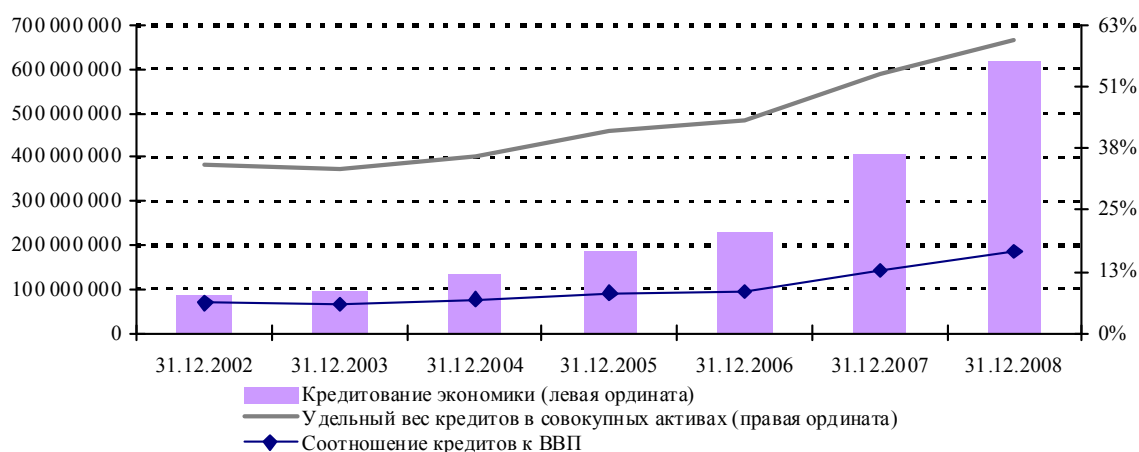


Рис. 2. Объем кредитов, выданных банковской системе (в тыс. драм)

Несмотря на тенденцию снижения цен на недвижимость, уровень ипотечного кредитования в 2008 году возрос на 56,7%. При этом, большинство банков Армении выда-

⁷ Подробнее о кредитном риске, как и о валютном и ликвидности речь будет идти в следующем параграфе. Целью же данного параграфа является констатация ситуации, сложившейся в преддверии 2009 года.

ет ипотечные кредиты на более чем на 70% рыночной стоимости недвижимости, тем самым пытаясь смягчить риски их понижения.

Прогнозируется, что в ближайшем будущем структура кредитного портфеля изменится за счет увеличения доли кредитов малому и среднему бизнесу и соответственного уменьшения потребительских и ипотечных кредитов.

Оценку кредитного риска дополняет также рис. 3, иллюстрирующий соотношение отчислений в резерв и совокупных активов.

Для оценки кредитного риска при неблагоприятном развертывании ситуации ЦБ РА был проведен стресс-тест⁸ на определение устойчивости банковской системы к нарушению норматива достаточности общего капитала (N_1^1). Эксперимент призван оценить влияние шокового ухудшения качества кредитов (в соответствии с законодательством РА кредиты классифицируются в направлении ухудшения их качества, как: стандартные, контролируемые, нестандартные, сомнительные и безнадежные; соответственно каждому классу задается величина обязательных отчислений в резервы). При этом не учитывается факт залогового обеспечения кредитов и, соответственно, рисков уменьшения рыночной стоимости залогов, например, недвижимости.

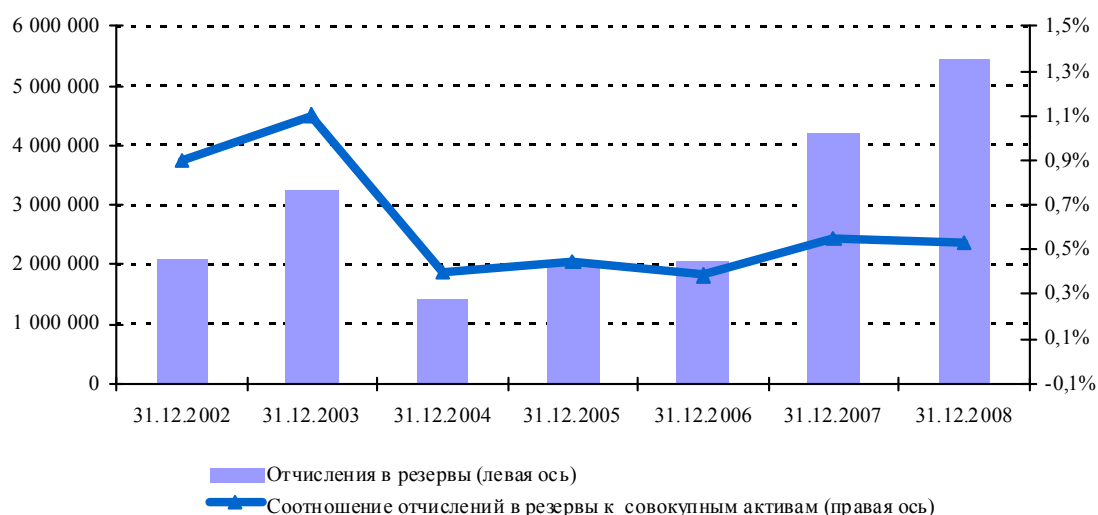


Рис. 3. Соотношение отчислений в резервы к совокупным активам

В табл. 7 приведены результаты стресс-теста и иллюстрируется устойчивость банковской системы в допустимых пределах норматива N_1^1 . Следует отметить, что в практике стресс-тестов проводимых в ЦБ РА, отсутствует какое-либо методологическое обоснование выбора того или иного сценария и величин «стрессов».

⁸ Стресс-тесты выполняют функцию своеобразных теоретико-расчетных экспериментов.

Стресс-тест норматива достаточности общего капитала

	Стресс сценарии		
	31.12.2008 г.	<i>Одновременное причисление к классу безнадежных кредитов 25% контролируемых, нестандартных и сомнительных кредитов</i>	<i>Классификация 75% сомнительных кредитов, как безнадежных</i>
Потери банковской системы	<i>5,9 млрд драм РА или 2,8 нормативного капитала системы</i>	<i>1,0 млрд драм РА или 0,5% нормативного капитала системы</i>	<i>16,2 млрд драм РА или 7,6% нормативного капитала системы</i>
Достаточность общего капитала банковской системы	26,9 %	27,4 %	29,5 %

Риск ликвидности

В результате тенденций высокого темпа роста кредитования на конец 2008 года зафиксировано уменьшение уровня высоколиквидных активов и норматив общей ликвидности банковской системы (соотношение высоколиквидных и общих активов) снизился на 9,8% и составил 23,8%.

В то же время за счет опережающего темпа уменьшения доли бессрочных обязательств возрос показатель норматива текущей ликвидности (соотношение высоколиквидных активов и бессрочных обязательств) на 4,9% и составил 103,1%.

В целом, на взгляд экспертов ЦБ РА, проблем с ликвидностью не предвидется, т.к. во-первых, они находятся в нормативно допустимых пределах (соответственно 20% и 80% в соответствии с нормативными требованиями, действующими до 2007 года, и – 15% и 60% в соответствии с действующими на сегодняшний день требованиями)⁹.

Соответствующая графическая иллюстрация сложившейся к концу 2008 года динамики изменений приведена на рис. 4.

⁹ Логика экспертов ЦБ РА не совсем понятна, т.к. они оценивают риски нарушения ими же устанавливаемых и изменяемых нормативов, а не ситуации, поскольку отсутствует методология обоснования величин самих нормативов, кроме граничных рекомендаций Базельского комитета, применяемых ко всем странам без различий их специфик и основанных на статистических выкладках не-кризисных периодов.

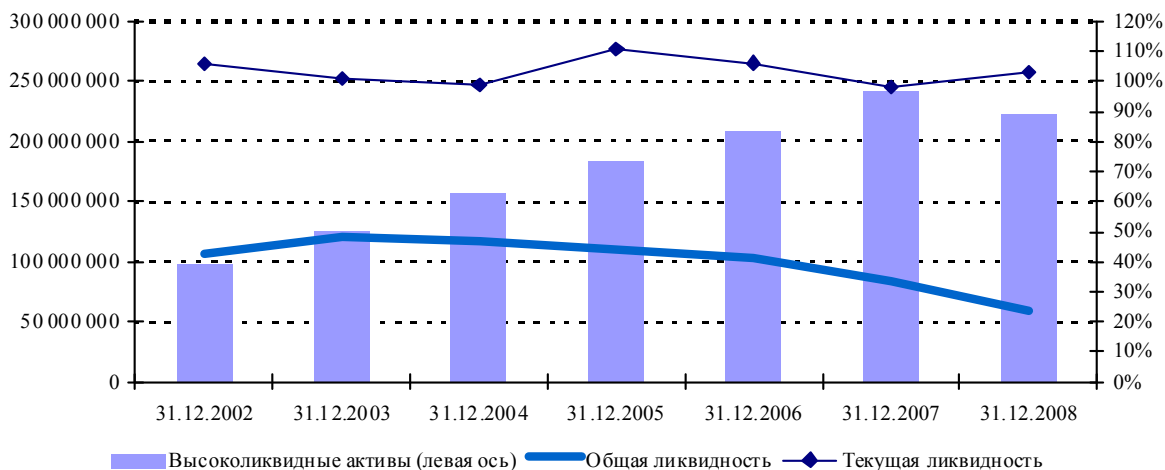


Рис. 4. Нормативные показатели высоколиквидных активов, общей и текущей ликвидностей (в тыс. драм РА)

В целом, определенной гарантией адекватности подобных оценок бесппроблемности ситуации с ликвидностью банковской системы Армении является высокий уровень капитализации системы.

На рис. 5 иллюстрируется сложившаяся к концу 2008 года динамика соотношений активов и обязательств, сгруппированных по оставшимся до их погашения срокам.

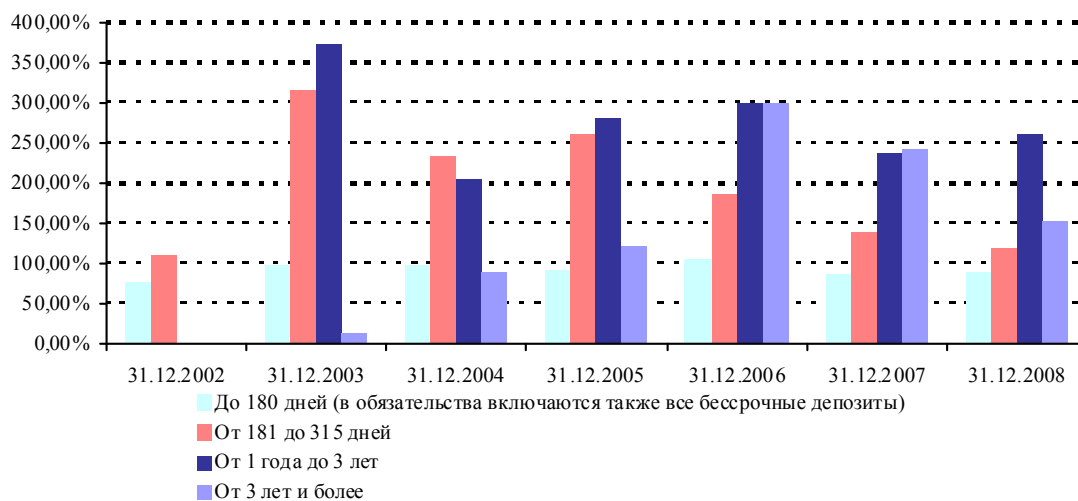


Рис. 5. Соотношение активов и обязательств (по оставшимся до их погашения срокам)

Для определения устойчивости банковской системы по отношению к риску оттока «крупных»¹⁰ заимодателей (или вкладчиков) анализируется также соотношение совокупности «крупных обязательств» ко всей совокупности обязательств (динамика, сложившаяся к концу 2008 года, иллюстрируется на рис. 6).

¹⁰ К «крупным» обязательствам относятся те, которые каждое в отдельности превосходит 5% от совокупных.

В табл. 8 приведены результаты стресс-теста и ликвидностей (с примечаниями о возможном незначительном нарушении нормативов некоторыми банками)¹¹.

Таблица 8

Стресс тесты на риск ликвидности

31.12.2008 г.	<i>Стресс сценарии</i>		
	<i>Погашение 25% срочных депозитов физических лиц</i>	<i>Погашение 25% бессрочных обязательств</i>	<i>Одновременное погашение 25% срочных и бессрочных депозитов физических лиц</i>
Показатель соотношения высоколиквидных и общих активов банковской системы	20,1 % (нарушат 3 банка)	19,1 % (нарушит 1 банк)	14,9 % (нарушат 10 банков)
Показатель соотношения высоколиквидных активов и бессрочных обязательств	82,6 % (нарушат 3 банка)	103,5% (нарушит 1 банк)	76,8% (нарушат 10 банков)

Рыночный риск

В 2008 году было зафиксировано укрепление национальной валюты Республики Армения – драма по отношению к доллару США в среднегодовом исчислении на 11,5%, и лишь в конце декабря было незначительное обратное усиление доллара по отношению к драме на 0,8%.

Поскольку, очевидно, сдерживание повсеместно усиливающихся во всем мире позиций доллара США осуществлялось не рыночными механизмами ЦБ РА, то, и в какой-то степени, абсурдно анализировать «рыночность» валютного риска.

Здесь уместно в этой связи говорить о валютном риске банковской системы, обусловленном действиями регулирующего валютные отношения ЦБ РА. Поэтому говорить о валютном риске в таких обстоятельствах можно с теми же основаниям, как и о валютном риске в СССР или современном Китае. В формальном смысле он не представлял угрозы финансовой стабильности Армении, что подтверждают также результаты стресс-тестов, проведенных в ЦБ РА.

Относительно стабильной в 2008 году была и ситуация с процентными ставками: в первой половине 2008 года они незначительно снизились и также повысились к концу года. Очевидно, что и в этом случае процентный риск можно отнести к незначительному и не несущему угрозы финансовой стабильности.

В течение 2008 года банковская система Армении не имела потерь также в разрезе ценового риска. Надо отметить, однако, что эти оценки производились в условиях рез-

¹¹ Рассмотренный в таблице 3 сценарий долгосрочного погашения депозитов физических лиц опирается на норму «Гражданского кодекса РА» о праве вкладчиков на изъятие депозита в любой срок.

кого снижения активности рынка недвижимости, поэтому информация о ценах непрезентативна.

Обобщая вышеизложенное, можно констатировать, что к концу 2008 года банковская система Армении пришла с системой показателей, характеризующих наличие финансовой стабильности, чему в немалой степени предшествовала стратегия надзора и регулирования банковской системы ЦБ РА.

Предложения по развитию банковского надзора и системы CAMELS в Армении

В условиях мирового финансово-экономического кризиса существенно меняются представления о роли государственного вмешательства в экономическую жизнь.

Безусловно, в некризисных ситуациях она ограничивается ролью инфорсmenta для институтов¹², т.е. внешнего механизма принуждения экономических субъектов к исполнению ими «правил игры» в экономической жизни.

Эта роль государства в преломлении к банковской системе реализуется посредством банковского надзора и регулирования. В обычных условиях она ограничивается мониторингом надежности параметров банковской системы и каждого из банков в отдельности и реализацией определенных процедур (описанных в 2.3) в случаях риска возникновения или уже сформировавшегося кризиса банка, которые завершаются либо санацией, либо процедурой банкротства и ликвидации банка.

Поскольку велик риск вовлечения Армении в ситуацию мирового финансово-экономического кризиса, а также, учитывая, что в условиях кризиса невозможно ограничиться только стандартными действиями, выдвигается гипотеза о необходимости расширения функций банковского надзора.

Об актуальности поставленной задачи говорят явные проявления элементов экономического кризиса в Армении, которые с большой вероятностью могут обрести также элементами финансового кризиса (в отличие от большинства стран, в Армении экономический кризис предшествует кризису финансовому, а не наоборот).

В этой ситуации базисным является предложение о том, что уровень надежности банков в наибольшей степени зависит от действий самого банка, а формирования целей и практики – от действий органов надзора.

На первый план выдвигаются экзогенные факторы рисков банковского кризиса.

Эти факторы проявляются в процессах взаимодействия банков со своими клиентами и с экономической средой в целом.

¹² При использовании термина «институт» мы придерживаемся того определения, который дал Нобелевский лауреат Дуглас Норт в книге: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики (М.: Начала, 1997). В частности, он дает следующее определение: «Институт – это совокупность правил, состоящая из правил или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению правила (стр. 17).

Для выдвижения предложений об изменениях в роли надзорного органа и в его инструментарии (система *CAMELS*) рассмотрим кратко основные эндогенные факторы возрастания риска банковского (или финансового) кризиса, источником которых является среда или состояние клиентов:

1. Резко возрастает риск неплатежеспособности клиентов-заемщиков, в связи с чем может резко ухудшиться ситуация с возвратом кредитов:

а) для заемщиков – юридических лиц это связано: с падением деловой активности; частичной или полной остановкой производства в связи с падением спроса на их продукцию или падения цен на нее за пороговое значение ее себестоимости, а также выпадением из кооперационной цепочки партнеров ввиду экономического кризиса;

б) для заемщиков – физических лиц это связано: с падением доходов в виде заработной платы из-за свертывания или спада производств компаний-работодателей; уменьшением частных трансфертов из-за рубежа, также являющихся источником обеспечения возвратности ипотечных и потребительских кредитов.

2. Резко возрастает риск досрочного погашения вкладов. В первую очередь это относится к депозитам физических лиц:

а) из-за уменьшения доходов (часть причины уже указана выше) возникает объективная необходимость отвлечения части своих сбережений, в т.ч. в виде вкладов в банках, в сферу своего потребления;

б) из-за возрастания роли психологических факторов – возрастания чувства неуверенности в завтрашнем дне, информационного прессинга средств массовой информации о проявлениях экономического кризиса в сопредельных странах и России, возрастания риска подрыва доверия к финансовым институтам. Психологический фактор особенно опасен заложенной в него возможностью перерастания «настроений» в массовую панику, «стадные» действия.

3. После мартовских событий 2009 года резко возрастают риски подрыва доверия населения к финансовому сектору, поскольку население Армении очень чувствительно к ситуациям, связанным с обменными курсами, поскольку, с одной стороны, связывает свое благополучие с трансфертами, а с другой – воспринимает инфляцию в разрезе динамики обменного курса. Ситуация с валютными рисками увеличивает также степень неопределенности в планах и действиях бизнеса.

О том, что ситуация в финансовом секторе имеет тенденцию отхода от ситуации стабильности, несмотря на отсутствие официальных заявлений властей по этому поводу, можно косвенно судить по результатам деятельности банков Армении в первом квартале нынешнего года по сравнению с предыдущим.

Поскольку по показателю прибыли можно судить (не всегда, разумеется) о результатах деятельности любого хозяйствующего субъекта (и банки здесь не исключение), можно констатировать в целом явное ухудшение по этому показателю.

В итоге возникает объективная потребность в разработке органами государственного управления (по примеру других стран) системы антикризисных мер, в том числе в банковской сфере. Эти меры должны заключаться не только в поддержке национальной экономики (включая банков), но и, в первую очередь, изменений функций банковского надзора.

Сформулируем кратко суть наших предложений в виде шагов-тезисов (или требований к будущей методике):

1. Надзорный орган должен разнообразить свой анализ и его инструментарий – систему CAMELS. Статичную оценку CAMELS необходимо дополнить показателем, отражающим оценку будущего состояния банка в связи с действием факторов экзогенного характера, проявляющихся в экономическом поведении клиентуры банков и показателей экономической среды.

2. В качестве этих факторов могут выступать вышеописанные (возможно их дополнение также фактором цен на недвижимость, учитывая ее роль в формировании залогового обеспечения выдаваемых банками кредитов).

3. Расчет влияния факторов должен производиться посредством использования стресс-тестовых теоретико-расчетных экспериментов. Причем, сами параметры «стрессов» должны получить свое обоснование на эмпирике каждого банка и банковской системы в целом. Учитывая большую скорость изменений в условиях разгара кризиса (сейчас мы находимся, вероятно, в дебютной стадии кризиса) можно пользоваться регрессионным анализом для получения прогнозных значений параметров «стресса» на ближнюю перспективу по каждому банку в отдельности и банковской системе в целом (используемые в настоящее время в ЦБ РА стресс-тесты, во-первых, не влияют на расчет CAMELS и, во-вторых, в качестве обоснования выбора величины параметра «стресса» выступает только мнение самого разработчика стресс-теста без какой-либо строгой процедуры обоснования).

4. Модернизированный CAMELS (назовем его условно $CAMELS_1S_2$, где S_2 – показатель стресс-тестов) необходимо рассчитывать в недельном разрезе.

5. Показатель S_2 приобретает значения от 5 до 1 и участвует в расчете $CAMELS_1S_2$ в том же алгоритме среднеарифметических вычислений, как и в системе CAMELS, но с весовым коэффициентом – «2» (как, например, S_1 сейчас применяется с весовым коэффициентом «0,5»).

6. Существенно меняется и алгоритм действий надзорного органа (описанный в 2.3) при интегральной оценке 2 или 1, кроме конечных действий в виде санации или ликвидации банка, появляется действие – «поддержка». В этом существенная особенность кризисного периода в отличие от стандартного, когда начатый вовремя процесс банкротства является необходимым и приветствуемым элементом эффективной экономической политики. В стандартных условиях такая политика способствовала «очищению» рынка от неэффективных экономических субъектов. В случае же кризиса нужно различать ситуа-

ции неэффективности и «невезучести» (в смысле мишени для наибольшей атаки экзогенных факторов). Такой подход полностью соответствует самому характеру антикризисных мер во всех странах. Таким образом, надзорный орган начинает выполнять также функцию выявления наиболее «узких мест» для оказания помощи в виде кредитных вливаний или частичного «огосударствления» банка, путем покупки его акций или долей участия в уставном капитале (дополнительная эмиссия акций).

В смысле вышесказанного можно говорить о дополнении функции инфорсментана надзорного органа также функцией партнерства. Учитывая системный характер роли банков в экономической жизни, выполнение ими функций «кровеносной системы» экономики, представляется, что такое партнерство имеет гораздо большую весомость, чем предпринимательские действия в реальном секторе. При этом надо учитывать, что именно надзорный орган банков в рамках законодательства о банковской тайне обладает всей необходимой информацией для принятия решений о необходимости поддержки того или иного банка.

Предлагаемая модель расчета элемента S_2 приводится в табл. 9

Таблица 9

Расчет элемента S_2 (стресс) в системе CAMELS₁S₂S₂ – стресс

Показатель	Определение показателя	Диапазон значений показателя и соответствующие им оценки
S_{21}	Общий нормативный капитал / Совокупные кредиты	$S_{21} \geq 40\% = 5$ $40\% > S_{21} \geq 25\% = 4$ $25\% > S_{21} \geq 12\% = 3$ $12\% > S_{21} \geq 8\% = 2$ $S_{21} < 8\% = 1$
S_{22}	Высоколиквидные активы / Общие активы	$L1 \geq 30\% = 5$ $30\% > L1 \geq 25\% = 4$ $25\% > L1 \geq 20\% = 3$ $20\% > L1 \geq 15\% = 2$ $L1 < 15\% = 1$
S_{23}	Потери от переоценки валюты / Общий нормативный капитал	$S2 \leq 1\% = 5$ $1\% < S2 \leq 2\% = 4$ $2\% < S2 \leq 3\% = 3$ $3\% < S2 \leq 5\% = 2$ $S2 > 5\% = 1$

Демонстрация предложений на условном примере расчетов

В предлагаемом ниже расчете отсутствует информация о части CAMELS₁, ввиду закрытости информации о конкретных значениях, входящих в расчет параметров.

Расчет S_2 ведется для банковской системы Армении в целом. Параметры банковской системы были вычислены на основе информации ЦБ по результатам I квартала 2009 года.

Используемые в расчете стресс-параметры носят условный демонстрационный характер, они получены экспертным путем (эксперты ЦБ и ряда банков Армении), а не регрессионным анализом. Ниже приводятся расчеты 3-х сценариев развития событий.

Сценарии развития событий

1-й сценарий.

Предположим 15% стандартных кредитов стали безнадежными. Сумма всех кредитов – 651 млрд драм РА. Общий капитал – 243,8 млрд драм РА. Нормативный капитал – 212,4 млрд драм РА. Потери = Сумма всех кредитов*15% = $651*0,15 = 97,65$ млрд драм РА. Нормативный капитал после «стресса» = $212,4 - 97,65 = 114,75$ млрд драм РА. Сумма всех кредитов после «стресса» = $651 - 97,65 = 553,35$ млрд драм РА. Нормативный капитал после «стресса» / Сумма всех кредитов после «стресса» = $114,75 / 553,35 = 20,73\%$.

2-й сценарий

Предположим резкий отток депозитов физических лиц на 30%. Совокупные активы = 1141,482 млрд драм РА. Депозиты физических лиц = Сумма обязательств*30% = $897,651*0,3 = 269,295$ млрд драм РА. Депозиты физических лиц после «стресса» (потери) = $269,295*0,3 = 80,788$ млрд драм РА. Высоколиквидные активы = 214 млрд драм РА. Высоколиквидные активы после «стресса» = $214 - 80,788 = 133,211$ млрд драм РА. Совокупные активы после «стресса» = $1141,482 - 80,788 = 1060,694$ млрд драм РА. Высоколиквидные активы после «стресса» / Совокупные активы после «стресса» = $133,211 / 1060,694 = 12,55\%$.

3-й сценарий

Предположим укрепление доллара США по отношению к драму на 30%. Нормативный капитал – 212,4 млрд драм РА. Короткая позиция доллара – -13 млрд драм РА. Потери от укрепления доллара = $-13*0,3 = -3,9$ млрд драм РА. Нормативный капитал после «стресса» = $212,4 - 3,9 = 208,5$ млрд драм РА. Потери от переоценки валюты / Нормативный капитал после «стресса» = $-3,9 / 208,5 = -1,87\%$. Таким образом, $S_2 = (3 + 1 + 4) / 3 = 2,66$.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА С УЧЕТОМ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ЗАЛОГА

Одной из самых актуальных проблем современной России является проблема кредитования. Кредитование, как составная часть государственной финансовой политики, важно для создания максимально комфортных условий для развития экономики, равно как для перераспределения средств из сферы бизнеса, интересующегося только собственными нуждами, в сферу общегосударственных и общественных нужд и наоборот. Цель статьи – расширить привычную схему выдачи кредита с учетом нематериального залога.

Для этого исследуется феномен кредита, основываясь на работах авторов, стоявших у истоков создания теории кредита, с поправками на юридические реалии современной России на предмет возможности применения нематериального залога с учетом минимизации рисков.

Модель кредитования на основе теории нематериального залога

Что есть кредит сегодня? В самом общем виде, кредит – это денежная или товарная ссуда, выдаваемая кредитором заемщику на условиях возвратности с выплатой заемщиком определенного процента за пользование кредитом. Обратимся к теоретикам кредита прошлого. Какие авторитеты и мнения господствовали в России в период зарождения теории кредита? На что они обращали внимание как на основу кредита в целом, и какие банки (большие или малые) считались наиболее эффективными при выдаче кредита и почему?

Известный российский экономист Н.Х. Бунге, чей труд «Теория кредита»¹, увидевший свет в середине XIX века, на многие годы, вплоть до революции 1917 г., считался одним из основополагающих, писал: «кредит как вид мены отличается от других видовых форм тем, что передача ценности и труда основана на доверии к будущему вознаграждению». Из этого он выводит, что кредит состоит из двух признаков – «доверие и вознаграждение»².

Бунге ссылается на Ло, который в одном из писем, помещенных в *Mercure de France* 1720 г., под видом полемики между двумя частными лицами с необыкновенным талантом защищал свою систему, в немногих словах вычислил все условия в кредите.

«Кредит негоциантов, – говорит он, – измеряется не одним их имуществом. Оказывая доверие, мы обращаем внимание на их честность – она убеждает нас в том, что мы не будем обмануты; на их искусство – оно дает нам надежду, что они сами не обманутся в расчетах; на защиту Государя и его министров – мы уверены, что верховная власть не только не нарушит ход промышленных операций, но окажет им помощь; на род их заня-

¹ Бунге Н.Х. Теория кредита. Киев, 1852.

² Бунге Н.Х. Там же. С 18.

тий – этим определяется надежда на процент, который мы ожидаем; наконец, на их имущество – оно обеспечивает наше. Их имущество рассматривается как средство покрытия потерь, как фонд, застраховывающий нашу собственность от всяких случайностей»³.

Как видим, Ло считал, что залог делится на две части: материальный и нематериальный. Когда нельзя получить информацию о предпринимательских способностях, научно-образовательном потенциале, связях и других нематериальных особенностях заемщика, мы прибегаем не к нравственному залогоу, а к материальному. Учитывая то, что любой крупный банк далеко не всегда владеет информацией о заемщике, он также далеко не всегда может выдать кредит без материального обеспечения.

Бунге также считал, что «превращение материальной гарантии кредита в нематериальную имеет огромную важность в народном хозяйстве не только потому, что оно дает более простора и свободы в кредитных сделках, но также и потому, что оно помогает быстрому развитию общественного благосостояния»⁴.

Бунге наиболее хорошо понимал проблему материального залога, так как, с одной стороны, в то время в России имелись серьезные экономические проблемы, и на практике в основном присутствовало кредитование под залог земли⁵. С другой стороны, он знал систему кредитования в Шотландии и ее достижения. К примеру, Сэй говорит, что «не военные, не морские силы английского народа имели главное влияние на твердую землю. Даже и не золото его..., но он (народ – Ч.Г.) мог иметь действовать своим богатством и кредитом»⁶.

В Шотландии банки выдавали кредиты под поручительство двух надежных лиц⁷. Смит приводит такой пример. Лондонский купец должен иметь в своей кассе необходимую свободную наличность на случай непредвиденных расходов условно в 500 фунтов. Следовательно, он недополучит прибыль с них, и эти 500 фунтов будут лежать мертвым грузом вместо того, чтобы увеличивать национальный доход королевства. В то же время «эдинбургский купец, напротив того, не будет держать у себя денег без употребления для удовлетворения таких случайных требований. При поступлении же их он удовлетворяет их по своему текущему счету в банке и покрывает этот заем деньгами или билетами по мере своей ежедневной выручки. Поэтому, с таким же точно капиталом он может иметь в своем магазине постоянно, нисколько не нарушая благоразумия, большее количество товаров, чем лондонский купец, и таким образом в одно и то же время он может и получать больше прибыли, и содержать постоянно большее число рабочих для приготовления своих товаров: вот причина огромной пользы, доставляемой стране такого рода операциями»⁸.

³ Бунге Н.Х. Там же. С 19-20.

⁴ Бунге Н.Х. Там же. С 23.

⁵ См.: Мигулин П.П. Наша банковская политика (1729-1903). Харьков, 1904. С. 27.

⁶ Сэй Ж.Б. Об Англии и англичанах. СПб., 1817. С. 2.

⁷ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 2. СПб., 1866. С. 39.

⁸ Смит А. Там же. С. 41.

Как мы видим, эдинбургскому купцу была выдана ссуда не на основе материального залога, а на основе знания его как человека, внушающего доверие двумя поручителями.

Смит также считает, что выдача кредита под залог материальных ценностей может пустить данные капиталы на ненужное обществу употребление⁹.

Один из основоположников теории кредита – Шарль Коклен – считал, что «в самом общем смысле кредит есть доверие, примененное к коммерческим делам. Действие, которым выражается это доверие, есть заем, то есть ссуда, производимая лицом, имеющим капитал, заемщику, который принимает на себя обязательство уплатить долг впоследствии»¹⁰.

В качестве примера Коклен приводит «идеальную» схему кредитных отношений в обществе: «Производитель сырого материала ссужает его фабриканту-промышленнику для первой обработки, получая от него обязательство на срок. Последний, в свою очередь и на таких же условиях, ссужает свое произведение другому фабриканту, который подвергает его вторичной обработке, и таким образом кредит распространяется от одного производителя к другому и оканчивается на потребителе. Получив таким способом товары от фабриканта или комиссионера, оптовый торговец ссужает их мелочному торговцу. Всякий занимает с одной стороны, с другой сам дает займы иногда деньги, но чаще всего произведения. Таким путем осуществляется в торговых оборотах непрерывный взаимный обмен ссуд»¹¹.

В этом примере он предполагает, что в идеальной кредитно-финансовой системе деньги будут практически полностью вытеснены кредитом, который фактически будет представлять собой обыкновенный бартер. На мой взгляд, это не совсем верно, так как с целью облегчения бартера люди уже пришли к деньгам и вряд ли от них практически полностью откажутся. Конечно, при так называемой Кокленом «идеальной» кредитно-финансовой системе обороты в экономике возрастут за счет увеличения кредитно-бартерных сделок под залог нравственного, образовательного капиталов, а также предпринимательских способностей, но это будет в гораздо меньшей степени, чем в примере Коклена.

Один основателей финансовой системы Великобритании Патерсон считал, что «кредит способны вызывать бумаги, которые могут обращаться вместо монеты и с гораздо большими удобствами, чем монета. Для этого нужно, чтобы подписи на бумаге верили». Как видим, Патерсон также считал, что основой кредита является доверие. И далее он писал: «как богатство и величие всякой страны поддерживается торговлей, так торговля

⁹ Смит А. Там же. С. 128-130.

¹⁰ Коклен Ш. О кредите и банках. СПб., 1861. С. 79.

¹¹ Коклен Ш. Там же. С. 80.

поддерживается кредитом. Без двигательной силы кредита, торговля обнаруживает признаки разрушения»¹².

С этим определением Патерсона позволю себе не согласиться, так как основой богатства страны зачастую является, особенно сегодня, не торговля, а наука, образование, нравственный капитал и предпринимательские способности, имеющиеся в том или ином обществе. Кредит же является способом преобразования подобных нематериальных благ общества в материальные, преимущественно в денежные блага.

Тезиса «кредит есть доверие» придерживаются и другие известные экономисты. Так, Бастиа в примере с Жаком и Жаном пишет: «Пьер единственный владелец плуга во всей Франции. Жан и Жак оба хотят его. Жан своей честностью, состоятельностью, хорошей репутацией вполне обеспечивает этот заем. Ему *верят*, у него есть *кредит*. Жак не внушает доверия к себе, или внушает его менее Жана. Понятно, что Пьер отдаст свой плуг займы Жану»¹³. Такой тип нематериального залога есть и сейчас и называется бланковым кредитом.

Бланковый кредит – кредит без обеспечения ценными бумагами или материальными ценностями. Им пользуются клиенты, имеющие длительные деловые отношения с банком и обладающие высокой платежеспособностью¹⁴. И еще одно, более расширенное определение.

Бланковый кредит – кредит, предоставляемый без обеспечения товарно-материальными ценностями, дебиторской задолженностью и/или ценными бумагами. Относится к категории кредитов с повышенным кредитным и портфельным риском. Предоставляется на короткий срок (до 90 дней) или с повышенным процентом, в основном клиентам с устойчивым финансовым состоянием либо первоклассным заемщикам, с которыми кредитное учреждение имеет длительные и стабильные взаимоотношения. Обычно используется для оперативного покрытия ликвидности или осуществления выплат по конкретным сделкам¹⁵.

Таким образом, бланковый кредит доступен только клиентам, которые уже давно работают с данным банком, но не доступен лицам, только что ставшим клиентами банка, так как банк их не знает. Бланковый кредит, на мой взгляд, может использоваться только при стагнации в банковском секторе, когда все клиенты уже поделены между банками и экономика стагнирует, так как не появляются новые отрасли производства, во главе которых должны будут появиться «новые» люди, которых банки еще не знают, не растет торговля и уже имеющиеся отрасли производства и услуг за счет новых предпринимателей.

¹² Цит. по: Кауфман И.И. История банков. СПб., 1877. С. 185-186

¹³ Бастиа Ф. Кобден и Лига – Экономические Софизмы и Гармонии. Что видно и чего не видеть. М., 1896. С. 148.

¹⁴ http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/3646

¹⁵ <http://lib.mabico.ru/214.html>

Итак, кредит – это прежде всего доверие. Исходя из этого, Коклен высказывает следующую мысль: «мнение, что многочисленность банков есть источник беспорядков (кризисов – Ч.Г.) – ложно; напротив того, это есть предохранительное средство от последствий. На самом деле, где всегда начинались коммерческие потрясения? В Лондоне или Париже; там, где существуют банки, одаренные исключительными привилегиями. Вот где скрывается обыкновенно их зародыш. Кризисы развиваются всегда там и на далекое расстояние распространяют свои гибельные опустошения»¹⁶.

Коклен также подтверждает свои выводы следующим примером: «Нигде на свете банки не действуют с такой правильностью и безопасностью для публики и для самих себя, как в части Соединенных Штатов, называемой обыкновенно Новой-Англией (в то время штаты Новой-Англии были самыми богатыми штатами в США – Ч.Г.) и заключающей в себя шесть штатов: Род-Айленд, Массачусетс, Мэн, Нью-гемпшир, Вермонт и Коннектикут. С другой стороны, нигде не господствует такая полная свобода в учреждении банков сравнительно с числом народонаселения. В 1830 году, по таблицам, составленным тогда г. Голлатеном, бывшим министром Соединенных Штатов, в этой части Американского Союза считалось (насчитывалось – Ч.Г.) 172 банка на общее число народонаселения в 1 862 000 человек; следовательно, средним числом на 10 725 жителей приходится по одному банку»¹⁷.

Коклен также указывает еще на одну причину, по которой в той или иной стране или местности должно быть много банков. Каждый банк специализируется на чем-то своем, и поэтому количество и размеры каждого конкретного банка определяются необходимостью рынка и общества. А государство, ограничивая деятельность банков по тем или иным операциям или выделяя и поддерживая те или иные банки, тем самым либо мешает развиваться банковской системе, либо стимулирует появление финансового кризиса¹⁸.

Кауфман писал в этой связи: «существует в стране много банков или только один, и притом может ли в стране существовать много банков или только один единственный – это вопрос о степени экономического развития и влиянии этого развития на характер организации кредита в стране. Цель и сущность организации кредита при одном и многих банках одна и та же: объединение спроса и предложения ссудного капитала. Какими путями достигается это предложение, зависит от степени развития страны. Если у ее предприятия мало энергии, если этой предприимчивости для банковского дела имеется немного, на нее конечно не много можно полагаться, ее саму приходится копить, собирать, сосредотачивать в единичном учреждении. Это единичное (центральное, как обыкновенно ошибочно выражаются, ибо в таком случае существует только центр без самостоятельных периферических пунктов) учреждение при низкой степени развития пред-

¹⁶ Коклен Ш. Там же. С. 192.

¹⁷ Коклен Ш. Там же. С. 191.

¹⁸ Коклен Ш. Там же. С. 168.

приимчивости представляет не единство банковской организации, а единичную банковскую предприимчивость»¹⁹.

С таким утверждением можно согласиться, ибо один банк не может по определению создать максимально удобные условия сразу для всех различных отраслей экономики.

Конечно, при низкой стадии развития народного хозяйства, когда основная масса населения занимается земледелием, и люди смогут всегда в случае необходимости заложить свою землю, для обслуживания их кредита действительно может быть использован только один банк. Как известно, земля очень серьезный залог, на который всегда можно найти покупателя и который никогда не «испортится» или потеряется, а для его оценки нужно всего-навсего посмотреть, за какую цену покупали землю в ближайшей округе последнее время. Однако даже при таком уровне развития всегда есть торговцы, которые практически не имеют такого серьезного залога как земля. Представим себе такую ситуацию. Произошел неурожай в той или иной местности, и у торговца есть возможность увеличить свои продажи и одновременно не дать людям умереть с голоду, но у торговца нет достаточного количества средств, для того чтобы купить необходимое количество еды. Ему нужен в данной ситуации кредит. Но если в большой стране существует всего лишь один банк, может ли данный торговец рассчитывать на кредит, учитывая то, что этот торговец может в качестве залога предоставить только свое «слово», которое, правда, пользуется огромным авторитетом в его деревне. Может ли банк брать за основу при решении о выдаче кредита «слово» этого торговца, учитывая то, что этот банк может находиться в другой, достаточно удаленной местности? Такая ситуация может произойти не только в вышеприведенном случае но и при росте потребления в обществе и во множестве других ситуациях.

Далее Кауфман считает, «что свобода (в данном случае под «свободой» подразумевается отсутствие барьеров на входе в отрасль и, следовательно, возможность существования множества совершенно разных банков – Ч.Г.) и притом внутренняя, выражающая способность опираться только на собственные силы и средства и отсутствие надобности во внешнем руководстве и посторонней поддержке, что такая свобода представляет высшую ступень развития, которой может достигнуть банковская система, не стесняемая искусственными препятствиями. Всякая банковская система стремится, поэтому, сложиться из сети самостоятельных банков. Самостоятельность отдельных банковских учреждений далеко не означает того же самого, что их изолированность или отчужденность друг от друга. Изолированных банков долго не может быть уже потому, что первое и главное стремление всякого кредита – стремление к самосохранению, к созданию под собой более прочной почвы, расширению этой почвы. От всех остальных отраслей торгово-промышленной предприимчивости банковское дело резко отличается тем, что оно работа-

¹⁹ Кауфман И.И. Кредит банки и денежное обращение. СПб., 1873. С. 284–285.

ет свободным капиталом, который оно всегда должно заботиться иметь через известный срок в свободном состоянии»²⁰. Далее Кауфман пишет, что любой банк одалживает свободные капиталы у тех, кто нуждается в помещении свободных средств и выдает кредиты тем, кто нуждается в средствах²¹. И далее: «эта-то взаимность обуславливает связность кредитных отношений и служит часто невидимой почвой, которая заставляет объединяться не только отдельных лиц около отдельных банковских учреждений, но и сами банковские учреждения около центров нарочно для них возникающих. Эта же взаимность составляет главную основу силы отдельных банков»²².

Итак, как мы видим, на момент зарождения теории кредита особое значение в работах на эту тему придавалось таким понятиям, как «доверие», «знание заемщика», неоднократно повторяется мысль, что кредит – это прежде всего доверие, то есть нематериальная составляющая залога, которая служит связующим звеном кредитных отношений. И далее высказывалась мысль, что банков должно быть много и разных, около них должны объединяться «отдельные лица», т.е. заемщики, а сами банки должны, в свою очередь, объединяться вокруг определенных центров. Налицо банковская система, на которую нам сегодня было бы очень полезно обратить внимание, трансформировав, конечно же, ее к нашим современным условиям начала XXI века.

Поручительство

Обратимся к правовым аспектам вопроса. Что служит базой для регулирования отношений: «кредитор – заемщик»? На этот счет имеются разные мнения. К примеру, Е.А. Поссе считает, что «поручительством называется договор, по которому поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним своего обязательства полностью или в части»²³. Е.А. Суханов дает следующее определение: «поручительство представляет собой договор, в силу которого поручитель обязывается перед кредитором отвечать полностью или в части за исполнение исполнения должником»²⁴.

У И.Л. Корнеевой читаем: «поручительство – договор, в силу которого поручитель обязуется перед кредитором другого лица (должника) отвечать за исполнение последним его обязательства»²⁵. В.А. Белов дает наиболее емкое определение поручительства. «Поручительство – это гражданское правоотношение, содержанием которого является ответственность определенного лица (поручителя) за нарушение прав и охраняемых зако-

²⁰ Кауфман И.И. Кредит, банки и денежное обращение. СПб., 1873. С. 289.

²¹ Кауфман И.И. Там же. С. 289–291.

²² Кауфман И.И. Там же. С. 292.

²³ Советское гражданское право: Учебник. Под ред. В.Т. Смирнова, Ю.К. Толстого, А.К. Юрченко. Изд. 2-е. Ч. 1. Л., 1982. С. 399. (Автор главы – Е.А. Поссе).

²⁴ Гражданское право: Учебник. Под ред. Е.А. Суханова. Т. 2. М., 1993. С. 35. (Автор главы – Е.А. Суханов)

²⁵ Корнеева И.Л. Гражданское право Российской Федерации: Учебное пособие. М., 2005. С. 206.

ном интересов активного субъекта определенных правоотношений, последовавшее со стороны его контрагента в этих правоотношениях – обязанного субъекта»²⁶.

В.В. Пиляева считает, что «поручительство – способ обеспечения обязательства, при котором поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства (полностью или в части)»²⁷.

Менее четко выглядит определение поручительства, данное М.Ф. Лукьяненко. Поручительство – «это традиционный, ведущий свое начало с римского права способ обеспечения исполнения обязательства. Суть его остается неизменной: третье лицо (поручитель) берет на себя обязательство перед кредитором нести ответственность за должника в случае неисполнения последним его обязательства перед кредитором»²⁸.

подавляющее большинство авторов, затрагивавших в своих работах проблему поручительства, ссылаются на работу И.Б. Новицкого и указывают на него, как на самого авторитетного автора по этому вопросу. Новицкий не дает четкого определения понятию поручительства, однако очень просто и удачно показывает его сущность на примере: «Иванов просит у Перова займа 200 руб. Петров отвечает, что он слишком мало знает Иванова, не уверен в его платежеспособности и потому не решается его кредитовать. Тогда по просьбе Иванова выступает другое лицо – Андреев, которому Петров верит, и заявляет, что он, Андреев ручается за своевременный платеж Ивановым долга, и что если тот не погасит своевременно долга, он, Андреев, отвечает за него. Тогда Петров дает Иванову займа просимую сумму, а с Андреева берет расписку в том, что он отвечает за своевременное возвращение Ивановым взятой займа суммы»²⁹.

Как мы видим, в данном определении наглядно продемонстрирована главная черта, характерная для маленького банка: знание как заемщика, так и кредитора.

В современном Гражданском кодексе Российской Федерации нет точного определения поручительства, однако присутствует определение договора поручительства: «По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части»³⁰.

Из данного положения мы видим, что ГК РФ определяет поручительство как договор. С учетом этого уточним определение В.А. Белова, поскольку в основе поручительства лежит договор (по ГК РФ), то понятие «договорное правоотношение» будет более, на мой взгляд, правильным, чем «гражданское правоотношение». В итоге получим:

поручительство – это договорное правоотношение, содержанием которого является снижение рисков определенным лицом (поручителем) за нарушение прав и охра-

²⁶ Белов В.А. Поручительство, опыт теоретической конструкции и обобщения арбитражной практики. М., 1998. С 18.

²⁷ Пиляева В.В. Гражданское право: Учебное пособие. М., 2005. С. 134.

²⁸ Лукьяненко М.Ф. Гражданское право Российской Федерации; Общая часть: Курс лекций. Тюмень, 2001. С. 478.

²⁹ Новицкий И.Б. Поручительство. М., 1924. С 4.

³⁰ Гражданский Кодекс Российской Федерации. Ч. 1, Ст. 361.

няемых законом интересов активного субъекта определенных правоотношений, последовавшее со стороны его контрагента в этих правоотношениях – обязанного субъекта.

Понятие договора приводится, не только в ч. 1 ст. 361, но и в теоретической литературе: «Договор, в силу которого поручитель обязывается перед кредитором другого лица (должника) отвечать за исполнение последним его обязательства»³¹. «По договору поручительства поручитель принимает на себя ответственность перед кредитором своего клиента за исполнение последним обязательства полностью или в части»³². Как видно из них, все они практически полностью совпадают с определением данным ч. 1 ст. 361 ГК РФ.

Из данных определений следует, что договор поручительства может применяться только для снижения рисков кредиторов вызванных возможностью невозврата кредита.

Из ст. 362 следует, что договор поручительства должен быть составлен в простой письменной форме. Однако, по мнению ВАС, кредитору не обязательно присутствовать при составлении договора поручительства, но достаточно позднее только сделать письменную отметку о принятии договора поручительства³³.

Одна из основных проблем заключается в том, как понимать фразу «поручитель обязывается отвечать за исполнение обязательства» (ст. 361 ГК РФ).

Некоторые теоретики считают что «термин «ответственность поручителя» в узком собственном смысле этого слова – как ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обеспеченного поручительством обязательством должника проявляющуюся в возмещении убытков уплате санкций, а по денежным обязательствам – также и уплате процентов за пользование денежными средствами (И.Б. Новицкий)»³⁴.

В то же время существует другое мнение относительно трактовки термина «ответственность поручителя». В соответствии с этим мнением в данное понятие вкладывалась обязанность поручителя исполнить то же самое, к чему обязан должник по основному обязательству: еще одно обязательство, по содержанию тождественное основному, должником в котором является поручитель»³⁵.

Взгляд же арбитражных судов в сфере банковских кредитов по поводу расхождения мнений можно проиллюстрировать на конкретном примере из арбитражной практики.

«Арбитражный суд города Москвы отказался удовлетворить иск кредитора к поручителям по обязательствам возврата валютных кредитов. По мнению суда, принятие поручителями обязательств возратить инвалютные кредиты не является текущей валютной операцией, а, следовательно, могло иметь место только на основании лицензии Банка

³¹ Корнеева И.Л. Гражданское право Российской Федерации: Учебное пособие. М., 1924. С. 206.

³² Агарков М.М. Основы банковского права: Курс лекций. – В кн. Агарков М.М. Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. М., 1994. С. 99.

³³ Приложение к информационному письму Президиума ВАС РФ от 20 января 1998 г. № 28. п. 1 (Цит. по: Комментарий к ГК РФ. Под. ред. Забарчука Е.Л. М. 2006).

³⁴ Белов В.А. Там же. С. 21.

³⁵ Белов В.А. Там же. С. 21.

России, которой поручители не получали. На этом основании договоры поручительства были признаны незаконными и, следовательно, ничтожными сделками.

Президиум Высшего арбитражного суда Российской Федерации отменил данное решение, указав, что спорные договоры поручительства предусматривали право поручителей исполнить свои обязательства уплатой как иностранной, так и национальной российской валюты, по их усмотрению»³⁶.

Как видно из данного примера, суды стараются придерживаться сразу двух данных определений и при этом являются максимально лояльными: если, по каким бы то ни было причинам, лицо не может вернуть сам товар (в данном случае валюту), то оно должен возместить стоимость той вещи, по которой оно являлось поручителем.

Субъектами поручительства являются «кредитор (активная управомоченная сторона) и поручитель (должник, т.е. пассивная, обязательная сторона)» При этом следует отметить, что «должник основному обязательству – обязательству, обеспеченному поручительством – не участвует в правоотношениях поручительства»³⁷.

На мой взгляд, такое специфическое обоснование договора-поручительства говорит о том, что банк может создавать специализированные фирмы-поручители, которые будут ориентироваться только на данный банк. Белов объясняет это тем, что «должник обычно подготавливает заключение этого договора, подыскивая поручителя и получая его согласие на поручительство, но участником договора поручительства не становится, ибо и без того несет обязанность по уплате долга как субъект по уплате основного обязательства»³⁸.

Это обстоятельство также говорит о том, что теория поручительства никак не противоречит тому, чтобы заемщик заключал свой договор только с банком при поддержке фирмы-поручителя. Договор же, непосредственно «заключенный между «поручителем» и должником по основному обязательству, в котором «поручитель» обязуется перед должником нести ответственность перед его кредитором за нарушение им некоего обязательства, не будет являться договором поручительства в строгом смысле этого слова до тех пор, пока к этому договору не присоединится третий участник кредитор. До этого момента это будет договор особого типа (*sui generis*); по-видимому – особый тип договора в пользу третьего лица»³⁹.

Договор в пользу третьего лица регулируется ст. 430 ГК РФ, где также дается определение договора в пользу третьего лица: «Договором в пользу третьего лица признается договор, в котором стороны установили, что должник обязан произвести исполнение не

³⁶ Постановление Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 22 октября 1996 г. № 2606/96. Использован текст из базы данных Гарант; (Цитата по Белов В.А. Там же. С 23-24).

³⁷ Белов В.А. Там же. С. 30.

³⁸ Белов В.А. Там же. С. 31

³⁹ Белов В.А. Там же. С. 31

кредитору, а указанному или не указанному в договоре третьему лицу, имеющему право требовать от должника исполнения обязательства в свою пользу»⁴⁰.

То есть, как видно из данной Статьи ГК, договор в пользу третьего лица это тот же кредитный договор, только в этом договоре в качестве кредитора выступает не сам кредитор, а какое-то другое лицо. В итоге возникает правомерный вопрос: кто в договоре *sui generis* выступает в качестве «кредитора», а кто – в качестве должника?

На вопрос, если в качестве должника выступает поручитель, а в качестве «кредитора» выступает заемщик, можно ответить отрицательно, если учитывать определение поручительства, данное выше, по которому он отвечает только перед «главным» кредитором, и пункт 4 ст. 430 ГК РФ, который гласит, что: «в случае, когда третье лицо отказалось от права, предоставленного ему по договору, кредитор может воспользоваться этим правом, если это не противоречит закону, иным правовым актам и договору»⁴¹.

Белов считает, что данный договор может возникнуть только в том случае, если кредитор и поручитель до подписания договора займа с кредитором договариваются о том, что поручитель поручится за должника. То есть «кредитором» по данному договору является должник по основному обязательству, так как в случае, если должник по основному обязательству не сможет отдать заем, то поручитель как «заемщик» должен будет отдать деньги. В том случае, если после заключения договора поручительства кредитор принимает данный договор, то в этом случае кредитор становится как бы третьим лицом, в пользу которого «должник» («поручитель по основному обязательству») должен будет выплатить кредитору по основному обязательству деньги⁴².

Также хотелось бы уделить внимание вопросу о смене должника или кредитора в договоре поручительства.

Случай перехода прав кредитора от одного лица к другому лицу регулируется ст. 384 ГК РФ, которая гласит, что «если иное не предусмотрено законом или договором, право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые существовали к моменту перехода права. В частности, к новому кредитору переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства, а также другие связанные с требованием права, в том числе право на неуплаченные проценты».

Из статьи следует, что смена кредитора возможна по любому договору (в том числе и купли-продажи)⁴³, если это не было оговорено в контракте по займу. Однако кредитор должен заблаговременно поставить в известность поручителя и заемщика о смене лица.

⁴⁰ Комментарий к ГК РФ. Под ред. Е.Л.Забарчука. М., 2006. Ст. 430. П.1.

⁴¹ Комментарий к ГК РФ. Там же. П. 4.

⁴² См.: Белов В.А. Там же. С. 32-35

⁴³ Постановление Президиума ВАС РФ от 29 декабря 1998 г. № 1676/98 (Цит. по Комментарий к ГК РФ. Под. ред. Забарчука Е.Л. М., 2006 ст. 384

«Перевод долга (делегация или замена должника) влечет изменение в кредитоспособности субъекта, обеспеченного поручительством обязательства, а потому может происходить только с согласия поручителя. Если такого согласия поручитель не дал, то и возлагать на него ответственность за другого должника никто не вправе, а само правоотношение поручительства должно считаться прекращенным»⁴⁴.

В том случае, если по какой бы то ни было причине заемщик не сможет вернуть займ кредитору, то «поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником, если иное не предусмотрено договором поручительства»⁴⁵.

Из п. 1 ст. 363 ГК РФ вытекает следующее: если кредитор обратится к заемщику с требованием возврата кредита и тот откажется, то даже если у заемщика есть достаточное количество денег, кредитор может обратиться к поручителю с просьбой оплаты по долгу.

Исходя из данного примера, возникает вопрос: может ли поручитель требовать с должника возмещения тех убытков, которые он понес по вине должника? Гражданский кодекс Российской Федерации в п. 1 ст. 365 определяет, что «к поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора по этому обязательству и права, принадлежавшие кредитору как залогодержателю, в том объеме, в котором поручитель удовлетворил требование кредитора. Поручитель также вправе требовать от должника уплаты процентов на сумму, выплаченную кредитору, и возмещения иных убытков, понесенных в связи с ответственностью за должника»⁴⁶.

Здесь напрашивается следующий вопрос. Может ли специализированная фирма-поручитель, которая систематически платит за заемщиков кредиторам и, следовательно, к которой систематически переходят права кредитора, считаться кредитной организацией и, следовательно, нуждаться в соответствующей лицензии ЦБ?

Чтобы ответить на данный вопрос необходимо обратиться к регрессному праву. Основной работой по регрессному праву является монография И.Б. Новицкого «Регрессные обязательства между социалистическими хозяйствующими субъектами»⁴⁷.

Регрессными обязательствами являются некоторые возвратные обязательства. Для наглядности обратимся к следующим примерам.

1. Рябов решил оплатить мобильный телефон через специальный терминал, но после оплаты телефона, из чека Рябов выясняет, что он ошибся в номере телефона. После этого Рябов пытается вернуть деньги.

⁴⁴ Белов В.А. Там же. С. 38,

⁴⁵ Комментарий к ГК РФ. Там же. Ст. 363. П. 2.

⁴⁶ Комментарий к ГК РФ. Под. ред. Забарчука Е.Л. М., 2006, п. 1 ст. 365 ГК РФ

⁴⁷ Новицкий И.Б. Регрессные обязательства между социалистическими хозяйствующими субъектами. М., 1952.

2. Петров поручился за Сидорова по кредиту перед банком, когда же пришло время платить, Сидоров отказался платить по долгу, и Петрову пришлось заплатить за Сидорова, после чего Петров также пытается вернуть от Сидорова свои деньги.

В обоих примерах речь идет об обратных обязательствах. Однако в первом случае Рябов сам виноват в понесенных им убытках, так как он сам ввел неправильный номер и сам его подтвердил, и поэтому данный случай не входит в сферу регрессных правоотношений. Во втором примере Сидоров не виноват в том, что Петров не заплатил по кредиту, так как Сидоров поручался за Петрова с целью сделать доступным Петрову кредит банка, а не платить за него. Данный пример как раз и иллюстрирует нам регрессные правоотношения.

Новицкий приводит такой пример поручительства. «Лицо (поручитель), к которому направлена претензия кредитора, расплачивается за главного должника, укрывшегося у него за спиной, а затем поворачивается обратно и говорит ему: «я за тебя уплатил не для того, чтобы одарить тебя; требую с тебя обратно ту сумму, какую я уплатил за тебя»⁴⁸.

Однако следует заметить, что в реальности поручитель может требовать с должника не только ту сумму, которую он заплатил кредитору в связи с действиями должника, но и другие издержки, которые он понес, однако поручитель не вправе требовать с должника те издержки, которые понес поручитель по собственной вине⁴⁹.

По мнению Новицкого, «регрессным обязательством называется обязательство: а) являющееся следствием платежа одним лицом (кредитором по регрессному обязательству) другому лицу, хотя последовавшее юридически обоснованно, однако вызванного виной третьего лица (должника по регрессному обязательству) без вины со стороны первого; б) направленное к переложению уплаченной суммы на это третье лицо, по вине которого последовал платеж со стороны первого лица второму»⁵⁰.

На мой взгляд, это определение не совсем корректно, так как поручитель при помощи регрессного обязательства возмещает свои издержки, а не кредитует другое лицо. К тому же данные понятия: «кредитор по регрессному обязательству» и «должник по регрессному обязательству» являются еще более непонятными в случае, когда страховая компания, возместившая своему пострадавшему и не виновному в ДТП клиенту причиненный ему вред и требующая с виновника ДТП возмещения понесенных ею издержек, является по данному определению кредитором по регрессному обязательству. Или другой пример. Магазин продал телевизор с заводским браком. В последующем потребитель возвращает в магазин данный телевизор, и магазин, естественно, пытается взыскать свои убытки с производителя. Из данного определения Новицкого следует, что магазин является кредитором завода, выпустившего бракованный телевизор.

⁴⁸ Новицкий И.Б. Там же. С. 21.

⁴⁹ Постановление ВС и ВАС от 8 октября №13/14 (Цит. по: Комментарий к ГК РФ. Там же. Ст. 365. П.18.).

⁵⁰ Новицкий И.Б. Там же. С. 94.

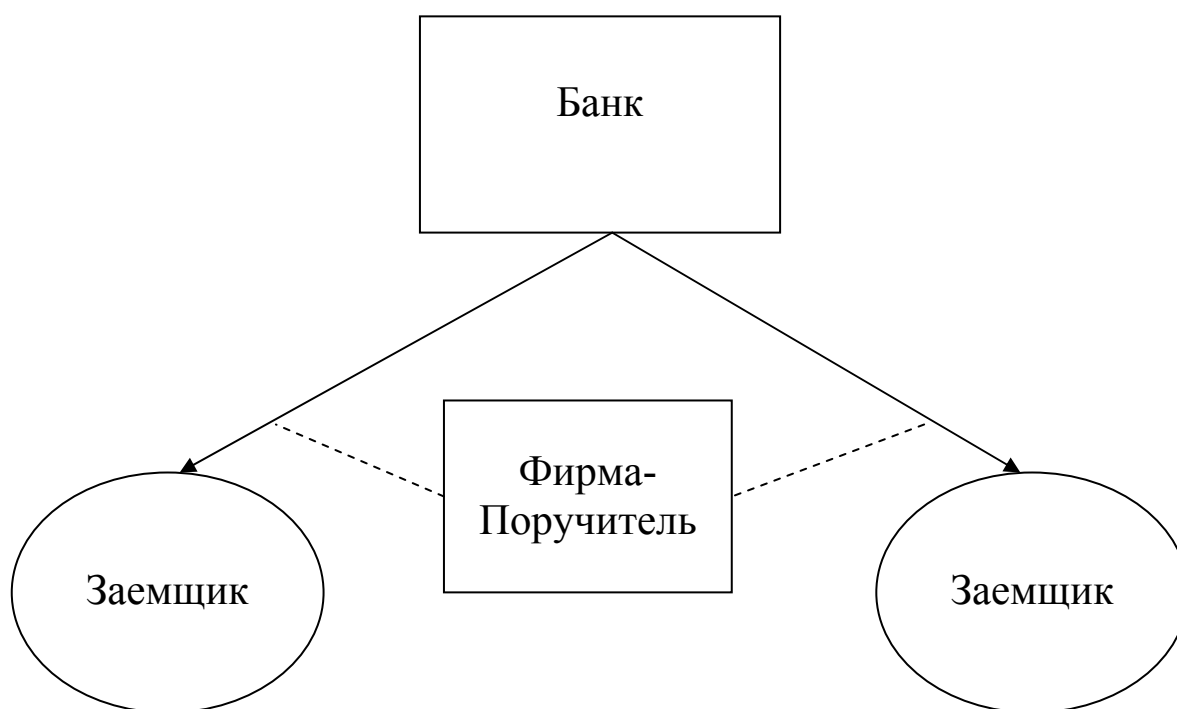
Из всего этого я считаю излишним называть лиц, непосредственно играющих свою роль в регрессных обязательствах, кредитором и должником, и предлагаю называть их – лицом, понесшим убытки, и лицом, принесшим убытки.

Как было показано выше, фирма-поручитель не только имеет право на существование, но и за счет регрессного правоотношения закон защищает фирму-поручителя от произвола со стороны тех лиц, которые пользуются поручительством данной фирмы.

Схема кредитования

Как было показано выше, многие авторы считают, что основой кредита является доверие, которое, в свою очередь, основано на знании кредитором заемщика от «а» до «я». Для достижения данной цели должно быть много банков. Эта мысль высказывается у многих авторов. Кауфман в этой связи отмечает, что, когда банков много, то они стремятся к определенным банковским центрам, в которых они, в свою очередь, реализуют свои свободные капиталы и могут срочно привлекать в случае необходимости капиталы.

Но для развития кредита, основанного на доверии и, как следствие, на знании заемщика банком, не обязательно создавать банковскую систему, состоящую из множества банков. На мой взгляд, это может сделать и один банк, который выстроит вокруг себя сеть посредников-поручителей (см. схему).



Как мы видим из схемы, банк сам непосредственно дает кредит заемщику, а в качестве гарантии по данному займу служит только гарантия специализированной фирмы-поручителя. Данные фирмы будут создаваться при помощи банка и должны пользоваться

полным его доверием. В разных случаях они могут образовываться различными способами. Так, к примеру, если фирма-поручитель будет преследовать своей целью кредитовать новые высокотехнологичные отрасли, цель которых – инновационное производство, то имеет смысл в качестве учредителей или соучредителей привлечь ученых в данной области знаний. Если данная фирма будет иметь своей целью кредитование какой-то определенной сферы торговли, то в качестве учредителей следует привлечь предпринимателей, которые занимались прежде данным видом торговли в данной местности, с условием, конечно, чтобы они прекратили свой торговый бизнес.

Фирмы-поручители должны работать либо с определенными людьми (это имеет смысл в основном для торговли), либо сегментами рынка. Они должны работать только на определенной территории, так как в разных отраслях и в разных регионах существуют совершенно разные условия как создания, так и дальнейшего существования бизнеса. Фирма-поручитель также должна работать только с одним банком.

Банк же в этом случае будет выполнять роль межбанковского центра или всеобщей кассы, которая будет располагать необходимыми свободными средствами и выдавать по мере надобности капиталы надежным, с точки зрения банка, фирмам-поручителям с той целью, чтобы они нашли данным капиталам безопасное и выгодное применение.

Заключение

Итак, можно с уверенностью утверждать, что в основе кредита лежат такие понятия как «доверие» и «знание заемщика». На первый план в таком случае выходит, как мы видели, нематериальный залог.

В этом случае банков должно быть много и разных (больших и малых) и они должны объединяться вокруг определенных центров. Налицо разветвленная банковская система, на которую нам сегодня было бы очень полезно обратить внимание, трансформировав, конечно же, ее к нашим современным условиям начала XXI века.

Предложенная структура кредитования, вводящая такой институт как «фирма-поручитель», предлагает расширять не саму банковскую сеть; она создает принципиально новую структуру кредитования, где будут с не меньшим успехом работать все вышеперечисленные составляющие банковской системы. Юридическое обоснование подобной структуры, как было показано выше, присутствует в нашем законодательстве.

Все это вместе взятое позволит увеличить спрос на средства банка и создать условия для более выгодного их вложения, а также использовать в качестве залога научный, образовательный, нравственный потенциалы и, конечно же, предпринимательские способности общества.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Введение. Важнейшей целью реформирования системы образования является стремление сделать образование практичным и операциональным, т.е. максимально приближенным к требованиям рынка труда. Образование должно быть основой для последующего трудоустройства выпускников. В настоящее время существует два различных взгляда на связь системы образования и потребностей экономики. Суть первой заключается в том, что профессиональная ориентированность системы образования должна нарастать по мере приближения к постиндустриальному типу (Sanyal, 1995). В основе данной позиции лежит удовлетворение нужд экономики и рынка труда посредством системы образования, т.е. прослеживается непосредственная связь между экономическими показателями и характером образования. Вторая точка зрения ставит под сомнение связь между высоким уровнем образовательных стандартов и экономическими показателями. Во-первых, предложение не всегда порождает спрос. Большое количество высококвалифицированных специалистов не означает появления соответствующих вакансий для них. Во-вторых, как показывают социологические исследования, при наличии всеобщей грамотности выявление связи между уровнем образования и уровнем экономических достижений представляется весьма проблематичным занятием (Elliot, Atkinson, 1998, p. 240–241).

Недостаточность высшего образования. Для сегодняшней России рассогласованность и нетождественность системы образования и рынка труда – это более чем ожидаемое явление. Данное явление формирует особый, систематически работающий и достаточно масштабный механизм, восполняющий пробел между рынком труда и рынком профессионального образования. Это также образование, но особого рода. Его получают не так, как в «обычных» учебных заведениях. Это образование вступает в действие после или незадолго до того, как начинается полноценная профессиональная деятельность выпускника. Поэтому данный сегмент образования целесообразно назвать термином «образование-2». Это понятие тесно связано с недостаточностью получаемого выпускниками вузов образования, делающего проблематичным переход «новоявленного специалиста» (даже по специальности) со студенческой скамьи в рабочее кресло.

Выпускники современного российского вуза, в большинстве своем, не обладают необходимыми знаниями, умениями и навыками, которые востребованы на производстве, не готовы и не умеют позиционировать себя на рынке труда. Основной причиной этого является дефицитность полученных необходимых коммуникативных навыков в процессе обучения в вузе, а также неадекватное представление о собственной рыночной стоимости и о реалиях того производственного пространства, в которое попадает выпускник. Таким

образом, «образование-2» – это сегмент, связанный с устранением недополученных психологических/практических знаний в вузе.

Данный вид образования может включать в себя самые разнообразные дидактические приемы – от тренингов и имитационных моделей до обычных лекций, – однако все они ориентированы на конкретные формы производственных, менеджериальных, технологических, коммуникативных и иных практик. «Образование-2» не следует смешивать с повышением квалификации, которое, во-первых, предполагает, что достаточная для работодателя и профессиональной деятельности квалификация наличествует, но устарела в силу научно-технического и организационного прогресса. Во-вторых, повышение квалификации, очень часто является формальным образованием и не приводит к сколь-нибудь существенному обновлению имевшихся знаний и навыков.

Проанализируем рассогласования системы образования и рынка труда, содержательные, методические и институциональные характеристики «образования-2».

Аргументы «за». Сегодня все больше звучат высказывания о том, что наше образование громоздко и неэффективно. Продолжаясь 4–6 лет, оно, зачастую, дает лишь определенный объем культурного и социального капитала, но совершенно не обеспечивает практическими навыками, необходимыми для работы. Доказательство этого тезиса: предложение на имеющихся специалистов в несколько раз превышает спрос на них. По мнению экспертов Управления Федеральной Государственной Службы Занятости Населения (ФГСЗН), проблема «вхождения» молодежи, получившей высшее образование, в рынок труда во многом обусловлена социально-психологическими факторами, связанными с тем, что представления выпускников о перспективах трудоустройства и о будущей трудовой деятельности в целом не совпадают с реальной обстановкой на рабочем месте. Еще одним доказательством, по мнению работодателей, является неспособность к адекватной оценке рынка труда и собственного места на рынке. Выпускники не готовы работать в реальном информационном пространстве, предполагающем инициативность в поисках источников, умение структурировать информацию, устанавливать рабочие контакты и выдавать законченный продукт, соответствующий поставленной заказчиком задаче.

В числе других недостатков получаемого образования отмечают низкие управленческие навыки, отсутствие умения работать в команде, отсутствие понимания структуры внутриорганизационного взаимодействия. К ним также относятся отсутствие знания реалий профессиональной деятельности, рынка и умения соотнести полученные теоретические знания с реальными ситуациями.

Иллюстрация из экспертного интервью: *...Вся учебная подготовка всегда строится так, что есть вся необходимая информация для принятия решения и время. В реальности нет ни времени, ни информации. Мы проводили специальные тренинги – занятия и с технарями, и с гуманитариями, ставили им очень простые задачи, например, рассчитать аренду помещения, оборудование и зарплату. Они говорят: «Да мы это сде-*

лаем за две минуты». Я говорю: «Делайте». Они: «Давайте нам исходные данные» – «Вот вам город, идите, найдите помещение, узнайте, какая зарплата у этих людей, и тогда мне все принесете». У них на это уходил месяц. Вот тогда они понимали, что значит реальная работа (муж., около 30 лет, директор консалтинговой компании).

По мнению большинства опрошенных работодателей, образованию должна быть присуща, в первую очередь, практическая ценность знаний и навыков. В содержательном отношении «образование-2» не является альтернативой основному высшему образованию. Тем не менее, расширяющаяся сфера «образования-2» оказывает влияние на те характеристики получаемого образования, которые уже давно укоренились в нашем обществе, сложились как в содержательном отношении, так и в организационном.

Структурированный подход к «образованию-2». Структура «образования-2» по определенным критериям может совпадать с дополнительным образованием, которое рассматривается в качестве дополнительных умений и навыков, приобретаемых обучающимся на курсах при вузе, тренингах, семинарах, мастер-классах. Тем не менее, не все эти типы можно отнести к «образованию-2». Часто такое дополнительное образование дает лишь усовершенствованный набор теоретизированного материала, который на практике оказывается совершенно невостребованным работодателем. Заблуждением является и то, что дополнительно приобретенные знания автоматически повышают уровень конкурентоспособности соискателя на рынке труда. Это не всегда так. Для точного понимания «образования-2» представим различные типы дополнительного образования.

1. «Параллельное» образование – предполагает получение новой специальности или определенных знаний и навыков, не связанных напрямую с основным образованием (второе высшее образование, обучение на курсах – 1С-бухгалтерия, основы предпринимательства, делопроизводитель и т.д.). В принципе, перечень такого рода приобретаемой информации не требует базовой научно-теоретической подготовки. Данный вид образования оказывают практически все учреждения, у которых имеется сертификат на право ведения образовательной деятельности.

Таким образом, параллельное образование нельзя отнести к «образованию-2», поскольку, в данном случае, речь идет не о восполнении практических пробелов в полученном высшем образовании. Человек, обучаясь на дополнительных курсах, просто получает новую, а нередко, и переформулированную более научным языком информацию.

2. «Психологическая подготовка». Умение позиционировать себя на рынке труда отсутствует у многих людей, которые оканчивают вуз. Целью «психологического» образования является подготовка специалиста к будущей профессиональной деятельности, развитие коммуникативных навыков и психологическая компетенция. Реализуются данные образовательные услуги в основном вузовскими структурами в рамках деятельности

центра содействия занятости выпускников, кадровыми и рекрутинговыми агентствами. Эти структуры с некоторыми оговорками можно отнести к «образованию-2».

3. Внутрикорпоративная учеба охватывает практически всех рекрутов с высшим образованием, однако работодателями она не воспринимается как исправление ошибок основного образования или даже устранение его недостатков. Необходимость «докрутки» выпускников и то, что без нее подавляющее большинство не готово работать, воспринимается как само собой разумеющееся условие. Что касается традиционных форм повышения квалификации, они существуют на многих предприятиях. Тем не менее, относить их к «образованию-2» было бы некорректно, поскольку в большинстве случаев они носят формально-ритуализированный характер.

4. Образование, предоставляемое специализированными учебными учреждениями. Как правило, эти организации сами являются частью вузовских структур (научно-образовательные центры, институты и факультеты повышения квалификации). В основном, данная форма «образования-2» связана с подготовкой к решению инновационных, нестандартных задач, развитием менеджериальных компетенций. Данный тип «образования-2» включает также целевую подготовку студентов в рамках первого высшего образования для последующей работы в конкретных предприятиях (практика на конкретном предприятии для решения практических производственных задач).

5. Образование, предоставляемое консалтинговыми и иными фирмами, работающими в сфере содействия бизнесу. Адаптация выпускников к реалиям профессиональной деятельности, главным образом в предприятиях частного бизнеса в таких сферах, как маркетинг, менеджмент, в ряде случаев через включение в собственное дело является главной целью такого типа образования. В процессе реализации используются тренинговые методики обучения, индивидуальное консультирование, лекции. В целом, работа данных учреждений направлена на восполнение недополученных выпускниками практических умений и навыков.

В чистом виде «образованию-2» соответствуют последние два типа, но как отмечалось выше, и психологическая подготовка, и внутрикорпоративная учеба также ориентированы на ликвидацию недостаточности полученных выпускниками вузов знаний. Исследование демонстрирует обязательную «встроенность» «образования-2» в организационные структуры высшего профессионального образования. «Образование-2» не может существовать отдельно, разобщенно с основным образованием, поскольку приобретаемая учащимися вузов логичность и системность мышления являются основой любого анализа предполагаемой к решению задачи, вне зависимости от того, является ли характер задачи теоретическим или практическим.

Несмотря на обозначенную «встроенность», «образование-2» имеет существенно иные: организационную структуру, кадровый состав, механизмы финансирования, методики преподавания.

В настоящее время уже многие вузы оказывают услуги, относящиеся к «образованию-2», и число таких вузов с каждым годом растет. Данная тенденция влечет за собой смену акцентов в самой образовательной деятельности.

Можно сколько угодно рассуждать, что наши наука и образование излишне теоретизированы и давно не имеют под собой практической основы, но именно в этой сфере создаются новые технологии и формируются новые виды практик, существование которых невозможно без фундаментальной подготовки, и в данном случае личностное развитие современного человека как системной единицы постиндустриального общества, невозможно только на основе реального и гибкого практического опыта без каких-либо академических знаний.

Аргументы «против». Приобретение практических навыков и их быстрое усвоение возможны только на базе предшествующей фундаментальной подготовки. Наряду с недостаточным знанием практических реалий многие эксперты отмечают отсутствие фундаментальности в профессиональной подготовке, отсутствие системности мышления. Работодатели готовы к тому, что выпускнику требуется время на соотнесение полученных знаний, нередко имеющих рафинированный академический характер, с более прагматическими производственными задачами и контекстом. В то же время, фундаментальная подготовка ценится потому, что формирует интеллектуальную культуру, придает мышлению специалиста качество системности, делая возможным инициативное решение самых разнообразных, в том числе нестандартных задач, и, прежде всего, делает выпускника надежным в профессиональном отношении.

По мнению работодателей, знания и навыки могут быть освоены любым грамотным человеком на производстве с помощью «книжек» и коллег.

Пример из экспертного интервью: *Я – сторонник принимать людей с базовым фундаментальным образованием. Мне гораздо интереснее взять физика, математика, историка, то есть с более-менее системным образованием. А знания, касающиеся экономики, я считаю, в течение года научим. Системность образования дается только базовым образованием. К нам, к сожалению, огромное число людей приходит с каким-то набором тезисов из учебника, а я считаю, что лучше бы им преподавали историю экономических учений, чтобы они учились думать, а уж себестоимость посчитать, я уверен, за три месяца пребывания в плановом отделе они научатся. Главное, чтобы они понимали систему (муж., около 40 лет, директор крупного промышленного предприятия).*

Сегодня многие путают определенный набор новых практик с новыми профессиями. В отличие от последних, практики не имеют стабильного набора характеристик. Система профессиональной подготовки не в состоянии «угнаться» за постоянно возникающими новыми требованиями к специалисту, да и не должна, ее основная задача – нау-

читать системно мыслить, чтобы выпускник умел подстроиться под любые профессиональные требования, предъявляемые работодателем к профессии.

В современной ситуации освоение новых видов практик должно осуществляться достаточно быстро. Поэтому большую роль играет базовая подготовка, иначе – фундаментальные знания: в том числе язык, математика, философия.

Сегодня у определенной (наиболее платежеспособной и мотивированной) категории слушателей нет времени на второе фундаментальное образование. Это означает, что фундаментальная подготовка в большинстве случаев может быть дана только один раз.

Эмпирическим подтверждением этому служат наиболее распространенные специальности второго высшего образования. Очень редки случаи получения второго высшего в области математики, теоретической физики, медицинского образования. Как правило, популярное второе высшее – правовое, языковое, экономическое, и это не фундаментальная подготовка, программа здесь содержит очень большой, доминирующий, операционный блок. Второе высшее предполагает усвоение некой «суммы технологий», которая легко ложится на предыдущий опыт.

Высшее образование должно готовить специалиста, способного быстро адаптироваться в конкретной ситуации и осваивать новые массивы знаний. Таким образом, высшее образование обслуживает не рынок труда, а человека, который выходит на этот рынок.

Вместо синтеза. «Образование-2», в силу определенных требований, предъявляемых к его носителю, является не просто узкоспециализированным, но и в достаточной степени ориентированным на конкретного потребителя (работодателя) и специфику конкретного типа рынка труда. В итоге, выпускник оказывается более уязвимым в случае изменения требований к его профессиональным знаниям и умениям, становится лишен той культурной базы, которая дала бы ему возможность найти свое место в сложившейся ситуации самостоятельно.

Переход на практически ориентированное образование увеличивает такую вероятность. Рассогласование системы профессионального образования и рынка труда средствами перехода к практически ориентированным формам усугубить назревающую тенденцию. Неоднозначность подходов к излишне теоретизированному образованию и, наоборот, слишком практическому, рождает вопрос, на какой путь развития должна встать наша система образования? Ответ лежит в сфере социально-экономической политики и определяется мерой понимания дел в стране и мерой ответственности перед обществом.

Литература

1. Высшее образование в России: правила и реальность / Авт. коллектив: А.С. Зборовская, Т.Л. Клячко, И.Б. Королев, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (отв. ред.). – М.: Независимый институт социальной политики, 2004.
2. Elliot L., Atkinson D. The Age of Insecurity. – London; New York: Verso, 1998.

3. Heaton T., Lawson T. Education and Training. – Houndmills: Palgrave, 1996.
4. Martin E. Changing Academic Work: Developing the Learning University. Guildsford: The Society for the Research into Higher education and Open University Press, 1999.
5. McKenzie J. Changing Education: A Sociology of Education since 1944. Harlow: Prentice Hall, 2001.
6. Sanyal B.C. Innovations in University Management. Paris: UNESCO Publishing, 1995.
7. Young M.F. D. The Curriculum of the Future. – London; Philadelphia, PA: Falmer Press, 1998.

ЛИСТ АННОТАЦИЙ

Дементьев В.Е. Корпоративные структуры в период макроэкономической нестабильности // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 5–16.

Обсуждаются особенности функционирования корпоративных структур под углом зрения, что переживаемую макроэкономическую нестабильность ряд исследователей связывает со сменой длинных волн технологического развития (волн Кондратьева).

Ерзнкян Б.А. Этапы эволюции корпоративной системы и ее российские особенности в эпоху постмодерна // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 17–25.

Рассматриваются вопросы эволюции корпоративной системы и ее периодизации вообще и применительно к России в частности. Подробно обсуждаются характеризующие как постмодернистские особенности российской корпоративной системы

Наумов Е.А., Сабден О. Законодательное обеспечение статуса ученого и научного работника // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 26–30.

Рассматриваются проблемы законодательного обеспечения статуса ученого и научного работника в России и СНГ (с акцентом на Казахстан). Даются предложения по совершенствованию соответствующего законодательства.

Живица В.И. Новый взгляд на организационно-правовую форму и налоговую систему для условий госсобственности // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 31–38.

Показывается, что предоставлять государственным унитарным предприятиям так называемое право хозяйственного ведения, заимствованное у частных предприятий, нелогично. Обосновывается необходимость применения для них, а также предприятий, включаемых в госкорпорации, нового подхода в делении их выручки на ее составные части, а вместе с этим и новой налоговой системы.

Бахтизина Н.В., Тухватуллина Л.Г. Принципы и методы формирования государственной инновационной политики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 39–46.

Рассматриваются вопросы реализации эффективной государственной политики, направленной на обеспечение экономических, правовых и организационных условий для перехода страны на инновационный путь развития

Розенталь В.О., Пономарева О.С. Институциональные условия активизации инновационных процессов в российской экономике // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 47–54.

Рассматриваются институциональные условия и возможности активизации инновационных процессов, предлагаются концептуальные пути решения системных проблем, стоящих перед российской экономикой.

Никонова А.А. К стратегическому анализу институциональной среды высокотехнологичных предприятий в трансформируемой России // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 55–66.

Рассматривается проблема определения имеющегося потенциала конкурентоспособного развития высокотехнологичных производств в изменяющейся российской экономике в долгосрочной перспективе, включающего: конкурентные преимущества, благоприятные возможности, проблемы и ограничения.

Биктеева И.Р. Модели влияния научно-технического прогресса на темпы экономического роста и их практическое применение // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 67–73.

Рассматриваются модели воздействия НТП на темпы экономического роста, обсуждаются вопросы их применения, приводятся расчетные данные с комментариями полученных результатов.

Парцвания В.Р. Технологические ориентиры роста российской экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 74–77.

Технологические ориентиры роста российской экономики обсуждаются на основе осмысления истоков современного глобального финансово-экономического кризиса и его последствий. Аргументируется необходимость выработки научно обоснованной теории, раскрывающей особенности, механизмы текущего кризиса и способной стать опорой для принятия государством решений.

Капусто Т.С. Проблемы социальной политики государства и индекс развития человеческого потенциала // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 78–80.

Рассматриваются факторы появления социальной политики государства, обсуждается ее характер и содержание вообще и применительно к России в частности.

Соловьева С.В. Мировой финансовый кризис и российская экономика // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 81–91.

Утверждается, что мировой финансовый кризис показал уязвимость российской экономики, обусловленную тем, что власти действовали вопреки интересам России, не используя сконцентрированные в Стабилизационном фонде огромные финансовые ресурсы и депонируя их в ипотечных корпорациях США.

Пономарев В.Ю. Обоснование стратегии развития комплекса малых ювелирных предприятий с использованием экономико-математического инструментария // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 92–98.

Рассматриваются основные тенденции развития российского рынка золотых ювелирных изделий, в частности – кооперация малых производственных и коммерческих фирм. Для обоснования наиболее эффективной стратегии взаимодействия малых фирм используется имитационно-оптимизационный подход; приводятся результаты прогнозных расчетов.

Евдокименко Н.Л. Методы финансирования капитального ремонта жилищного фонда // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 99–109.

Исследованы основные проблемы капитального ремонта жилищного фонда и обоснована необходимость их решения. Ранее для формирования программ капитального ремонта жилищного фонда использовались типовые избыточные сетевые модели, практическое применение которых стало затруднительным в силу того, что они предъявляют завышенные требования к точности расчетов и не учитывают различных ограничений по финансированию. Для устранения отмеченных недостатков предложен новый подход на основе использования коэффициентов совмещения работ и методологии эволюционных вычислений.

Панкратова Д.А. Формирование кластеров в автомобильной промышленности России // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 110–116.

Рассматриваются проблемы и условия формирования кластеров в автомобильной промышленности России.

Рогова Н.В. Особенности формирования мотивационного механизма трудовой деятельности в современной России // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 117–119.

Рассматриваются проблемы и особенности формирования механизма мотивации труда в России и делается вывод о необходимости активизации морального фактора как основы стимулирования трудовой деятельности посредством создания интегральной инфраструктуры: производственной, социальной и институциональной.

Аветисян А.Г. Система CAMELS: особенности применения и предложения по ее развитию в Армении // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 120–136.

Рассматриваются особенности рейтинговых систем банковского мониторинга с акцентом на систему CAMELS и приводятся расчетные данные по применению системы в условиях Республики Армения.

Чуркин Г.В. Кредитование малого бизнеса с учетом нематериального залога // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 137–151.

Исследуется феномен кредита на основе работ авторов, стоявших у истоков создания теории кредита, с поправками на юридические реалии современной России на предмет возможности применения нематериального залога с учетом минимизации рисков.

Мурашев А.В. Трансформация системы образования: реалии и перспективы // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 152–157.

Рассматриваются проблемы системы образования в России и возможные пути их решения на основе того, что важнейшей целью реформирования должно быть стремление сделать образование практичным и операциональным, т.е. максимально приближенным к требованиям рынка труда.

ANNOTATION LIST

Dementev V.Ye. Corporate Structures in the Period of Macroeconomic Instability // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 5–16.

Characteristics of corporate structures in the period of macroeconomic instability understood by a lot of scholars as L-ways change are discussed.

Yerznkyan B.H. Periods of Corporate System Evolution and Its Russian Features in the Post-modern Times // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2008. P. 17–25.

Issues of evolution of corporate system including its temporal classification and features of Russian corporate system characterized as postmodern are considered

Naumov E.A., Sabden O. Providing Legislation for Scholar and Scientific Worker Status // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 26–30.

Problems of legislation provision for scholar and scientific worker status in Russia and CIS (with emphasis in Kazakhstan) are considered. Propositions on modernizing the adequate legislation are given.

Zhivitsa V.I. A New View on the Organizational-Legislative Form and Tax System for the Conditions of State Ownership // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 31–38.

It is showed that there is no logic for giving the state unitary enterprises economic rights borrowed from private ones. It is argued that there is necessary for them as well the enterprises included into state corporations to provide a new approach in aspect of income sharing and taxation.

Bakhtizina N.V., Tuhvatullina L.G. Principles and Methods of State Innovation Policy Formation // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 39–46.

Issues of realization of an efficient state innovative policy aimed to providing the economic, legal and organizational conditions are considered.

Rozenal V.O., Ponomareva O.S. Institutional Conditions for Vitalizing the Russian Economy's Innovation Processes // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 47–54.

Institutional conditions and perspectives of vitalizing the innovative processes are considered, conceptual ways for system problems decision facing the Russian economy are proposed.

Nikonova A.A. On the Strategic Analysis of Institutional Environment of High-Tech Enterprises in the Transforming Russia // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 55–66.

A problem of finding the present potential of high-tech enterprises' competitive development in the Russian changing economy from the long-term perspective is considered.

Bikteeva I.R. Models of Technological Change Impacting on the Temps of Economic Growth and Their Practical Using // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 67–73.

Models of scientific-technological progress impacting on the temps of economic growth and some practical aspects of them are considered.

Partsvania V.R. Technological Ways for Russian Economy» Growth // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 74–77.

Problem of growth of Russian economy are considered, technological ways of such a growth are proposed.

Kapusto T.S. Social Policy Problems and Human Potential Development Index // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 78–80.

Factors of emerging the social policy of state are considered, its nature and characteristics are discussed.

Soloveva S.V. World Financial Crisis and Russian Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 81–91.

It is argued that the world financial crisis show the weaknesses of Russian economy because of government failure that instead of using the enormous financial resources of Stabilization Fund it invested them in the US corporations.

Ponomarev V.Yu. Grounding the Development Strategy for a Small Business Jewelry Enterprises Complex with the use of Economic-Mathematic Instruments // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 92–98.

Main development tendencies of a market for the Russian golden jewelry products including small productive and commercial firms are considered. To ground the most efficient strategy for small businesses interaction a stimulating optimization approach is used and results of calculation are given.

Evdokimenko N.L. Methods of Financing Capital Repairs of Housing // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 99–109.

Basic problems of major overhaul of an available housing and necessity of their decision are opened. Earlier for formation of programs of major overhaul of an available housing typical superfluous network models which practical application became inconvenient by virtue of that they show the overestimated requirements to accuracy of calculations were used and do not take into account various restrictions on financing. For elimination of the marked lacks the new approach on the basis of use factors of overlapping works and is offered to methodology of evolutionary calculations.

Pankratova D.A. Forming the Clusters in Automobiles Industry // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 110–116.

Problems and conditions of forming the automobiles cluster in Russia are considered.

Rogova N.V. Specific Features of Formation of a Labor Motivation Mechanism in Modern Russia // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 117–119.

Problems of formation of labor motivation mechanisms in Russia are considered. A conclusion is done that there is necessity to involve moral factors for stimulating workers activities by means of integral infrastructure creation.

Avetisyan G.A. CAMELS System: Its Using and Development Proposals for Armenia // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 120–136.

Bank monitoring systems including a system called CAMELS are considered. Calculations for its using in Armenia are offered.

Churkin G.V. Small Business Crediting with Non-Material Hostage // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 137–151.

A brief outlook concerned the work of authors created credit theory is undertaken as well as some conclusions for contemporary Russia are done.

Murashev A.V. Transforming Education System: Reality and Perspectives // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. P. 152–157.

Problems of Russia's education system are considered and ways of their solving are proposed.

ОБ АВТОРАХ

Аветисян Гагик Ашотович – магистрант Славянского (Российско-Армянского) государственного университета, г. Ереван, gagok@list.ru

Бахтизина Нафиса Владиславовна – научный сотрудник ЦЭМИ РАН.

Биктеева Ирина Рашитовна – студентка Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, тел. 8-916-778-92-81.

Дементьев Виктор Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН, тел. (499) 724-25-28, dementev@cemi.rssi.ru.

Евдокименко Николай Леонидович – аспирант Государственной академии специалистов инвестиционной сферы.

Ерзкян Баграт Айкович – доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН, тел. (499) 129-35-44, yearz@cemi.rssi.ru

Живица Виктор Игнатъевич – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института проблем рынка РАН, тел. 8-499-724-29-61 (раб.), 8-499-249-01-81 (дом.).

Капусто Татьяна Сергеевна – аспирант Государственного университета управления, тел. 377-68-02.

Мурашев Алексей Владивирович – аспирант Государственного университета управления, тел. 377-68-02.

Наумов Евгений Артурович – кандидат экономических наук, профессор, директор Центра институциональных исследований и экспертизы.

Никонова Алла Александровна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, тел. (499) 724-25-68 (раб.), prettyal@cemi.rssi.ru

Панкратова Дарья А. – студент Государственного академического университета гуманитарных наук.

Парцвания Вахтанг Русланович – аспирант Государственного университета управления, тел. 377-68-02.

Пономарев Виталий Юрьевич – аспирант ЦЭМИ РАН, тел. (495)2916688, vipon@mail.ru

Пономарева Ольга Станиславовна – старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН

Рогова Нина Васильевна – старший преподаватель кафедры экономической теории Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета, тел. (8442) 96-98-56, opus6@yandex.ru

Розенталь Валерий Оскарович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН

Сабден Оразалы – доктор экономических наук, профессор, президент Союза ученых Казахстана.

Соловьева Светлана Викторовна – кандидат экономических наук, зав.лабораторией ИПР РАН.

Тухватуллина Лиза Галлямутдиновна – начальник межрайонной инспекции ФНС России по крупным налогоплательщикам по Республике Башкортостан, тел. (347) 252-46-38.

Чуркин Герман Викторович – студент Российского нового университета, тел. 8-916-619-72-90.

ИЗДАНИЯ ЦЭМИ РАН

2009 г.

Препринты. Новая серия

1. **Клейнер В.Г.** Корпоративное управление и проблемы эффективности российских компаний / Препринт # WP/2009/249. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 38. (Рус.)
2. **Рудцкая Е.Р., Хрусталёв Е.Ю., Цыганов С.А.** Конкурсный механизм реализации начальных этапов инновационной деятельности / Препринт # WP/2009/250. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 60 с. (Рус.)
3. **Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Верховская О.И., Жиянов В.И.** CGE модель, включающая сектор социального страхования / Препринт WP/2009/251. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 49 с. (Рус.)
4. **Дементьев В.Е.** Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / Препринт # WP/2009/252. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 89 с. (Рус.)
5. **Старков О.Ю.** К проекту закона «О строительных сберегательных кассах» / Препринт # WP/2009/253. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 75 с. (Рус.)
6. **Андрюшкевич О.А., Денисова И.М.** Роль особых экономических зон в развитых и развивающихся экономиках / Препринт # WP/2009/254. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 39 с. (Рус.)
7. **Варшавский А.Е.** Проблемные инновации: риски и ответственность (на примере продуктов питания и внутреннего потребления) / Препринт # WP/2009/255. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 113 с. (Рус.)
8. **Детнева Э.В., Терушкин А.Г.** Финансовая обеспеченность использования ВВП на потребление и накопление. Часть II / Препринт # WP/2009/256. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 80 с. (Рус.)
9. **Тарасова Н.А.** Семиотический подход к методологии обеспечения достоверности социально-экономических показателей / Препринт # WP/2009/257. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 107 с. (Рус.)
10. **Овсиенко Ю.В., Сухова Н.Н.** Эколого-ориентированная институциональная система как необходимое условие устойчивого развития / Препринт # WP/2009/258. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 36 с. (Рус.)
11. **Багриновский К.А.** Особенности работы механизмов инновационного развития в современных условиях / Препринт # WP/2009/259. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 67 с. (Рус.)
12. **Татевосян Г.М., Писарева О.М., Седова С.В., Тореев В.Б.** Методы обоснования инвестиционных программ (реальный сектор экономики) / Препринт # WP/2009/260. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 59 с. (Рус.)
13. **Полтерович В.М., Старков О.Ю.** Поэтапное формирование массовой ипотеки / Препринт # WP/2009/261. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 51 с. (Рус.)
14. **Граборов С.В.** Процедуры оптимизации динамической налоговой структуры / Препринт # WP/2009/262. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 43 с. (Рус.)
15. **Маневич В.Е., Николаев Л.К., Овсиенко В.В.** Модификация монетарной динамической модели Тобина и анализ российской экономики / Препринт # WP/2009/263. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 49 с. (Рус.)
16. **Граборов С.В.** Процедуры и модели оптимизации бюджетно-налоговых решений / Препринт # WP/2009/264. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 40 с. (Рус.)
17. **Азгальдов Г.Г., Береза Т.Н.** Деревья свойств в оценке качества продукции. Часть II / Препринт # WP/2009/265. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 128 с. (Рус.)
18. **Айвазян С.А., Маракуев А.В., Ушкова В.Л.** Каталог источников социально-экономической информации / Препринт # WP/2009/266. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 22 с. (Рус.)

Книги

1. **Стратегическое планирование и развитие предприятий** / Материалы Десятого всероссийского симпозиума. Москва, 14–15 апреля 2009 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. В 4-х частях. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008. – 803 с. (Рус.)

2. **Фридман А.А.** Мировой алмазный рынок и Россия / Лекция, прочитанная на Международной школе-семинаре «Системное моделирование социально-экономических процессов» им. академика С.С. Шаталина. Воронеж. 2 октября 2008 г. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 65 с. (Рус.)
3. **Наследие академика Д.С. Львова: экономика развития и развитие экономики** / Научные труды ЦЭМИ РАН под ред. Г.Б. Клейнера, В.Г. Гребенникова, Б.А. Ерзкяна. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 206 с. (Рус.)
4. **Пересецкий А.А.** Эконометрические методы в дистанционном анализе деятельности российских банков. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 191 с. (Рус.)
5. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 13. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 172 с. (Рус.)
6. **Анализ и моделирование экономических процессов** / Сборник статей под ред. В.З. Беленького. Вып. 6. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 159 с. (Рус.)
7. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 14. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 174 с. (Рус.)
8. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 15. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 162 с. (Рус.)

Central Economics and Mathematics Institute Russian Academy of Sciences
PUBLICATIONS

2009

Working papers

1. **Kleiner V.G.** Corporate Governance and Problems of the Russian Companies Efficiency / Working paper # WP/2009/249. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 38 p. (Rus.)
2. **Rudtskaja E.R., Khrustalev Ye.Yu., Tsyganov S.A.** The Competitive Gear of Implementation of Pioneering Stages Innovative Activity / Working paper # WP/2009/250. – Moscow, CEMI Russian Academy of Science, 2009. – 60 p. (Rus.)
3. **Makarov V.L., Bahtizin A.R., Verhovskay O.I., Zhijanov V. I.** CGE Model Including Sector of Social Insurance / Working paper # WP/2009/251. – Moscow, CEMI Russian Academy of Science, 2009. – 72 p. (Rus.)
4. **Dementiev V.E.** Long Waves of Economic Development and Financial Bubbles / Working paper # WP/2009/252. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 89 p. (Rus.)
5. **Starkov O.Y.** Towards a Draft of the Law «On Savings for Housing Banks» / Working paper # WP/2009/253. – Moscow, CEMI Russian Academy of Science, 2009. – 75 p. (Rus.)
6. **Andryushkevich O.A., Denisova I.M.** Importance of the Special Economic Zones in Developed and Developing Economics / Working paper # WP/2009/254. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 39 p. (Rus.)
7. **Varshavsky A.E.** Questionable Innovations: Risks and Responsibility / Working paper # WP/2009/255. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 113 p. (Rus.)
8. **Detneva E.V., Terushkin A.G.** Financial Security of Final Consumption and Gross Capital Formation of the GDP. Part II / Working Paper # WP/2009/256. – Moscow, CEMI Russian Academy of Science, 2009. – 80 p. (Rus.)
9. **Tarasova N.A.** Semiotic Approach to Methodology of Maintenance of Social Economic Indicators Reliability / Working paper # WP/2009/257. – M.: CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 107 p. (Rus.)
10. **Ovsienko Yu.V., Soukhova N.N.** Environmentally-oriented Institutional System as the Precondition of Sustainable Development / Working paper # WP/2009/258. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 36 p. (Rus.)
11. **Bagrinovsky K.A.** Peculiarities of the Work Mechanisms for Innovational Development at Modern Conditions / Working paper # WP/2009/259. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 67 p. (Rus.)
12. **Tatevosian G.M., Pisareva O.M., Sedova S.V. Toreev V.B.** Methods for Investment Programs Substantiation (Real Sector of Economy) / Working paper # WP/2009/260. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 59 p. (Rus.)
13. **Polterovich V.M., Starkov O.Y.** Stepwise Formation of Mass Mortgage Markets / Working paper # WP/2009/261. – Moscow, CEMI Russian Academy of Science, 2009. – 51 p. (Rus.)
14. **Graborov S.V.** Optimization Procedures of a Dynamic Tax Structure / Working paper # WP/2009/262. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 43 p. (Rus.)
15. **Manevich V.E., Nikolaev L.N., Ovsienko V.V.** Modification of the Monetary Dynamic Tobin's Model and the Analysis of Russian Economy / Working paper # WP/2009/263. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 49 p. (Rus.)
16. **Graborov S.V.** Procedures and Models of a Budget and Tax Decisions Optimization / Working paper # WP/2009/264. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 40 p. (Rus.)
17. **Azgaldov G.G., Bereza T.N.** Property Trees in Product Quality Assessment. Part II / Working paper # WP/2009/265. – Moscow, CEMI Russian Academy, 2009. – 128 p. (Rus.)
18. **Aivazian S.A., Marakuev A.V., Ushkova V.L.** The Catalogue of Sources of the Social and Economic Information / Working paper # WP2009/2009/266. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 21 p. (Rus.)

Books

1. **Strategic planning and evolution of enterprises.** / Materials. Tenth Russian Symposium. Moscow, April 14–15, 2009. Ed. by G.B. Kleiner. In 4 part. – Moscow, CEMI RAS, 2008. – 803 p. (Rus.)
2. **Fridman A.A.** World Diamond Market and Russia. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 65 p. (Rus.)
3. **The Legacy of Academician D.S. Lvov: Development Economics and Economy's Development** / CEMI RAS Transactions Edited by G.B. Kleiner, V.G. Grebennikov, B.H. Yerznkyan. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 206 p. (Rus.)
4. **Peresetsky A.A.** Econometric Approach to Off-Site Analysis of Russian Banks. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 191 p. (Rus.)
5. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 13. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 172 p. (Rus.)
6. **Analysis and Modelling of Economic Processes** / The Collection of Articles ed. by V.Z. Belenky. Issue 6. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 159 p. (Rus.)
7. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 14. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 174 p. (Rus.)
8. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 15. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2009. – 162 p. (Rus.)

ISBN 978-5-8211-0525-7



Заказ №

Объем 10,9 п.л.

Тираж 120 экз.

ЦЭМИ РАН