



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИКИ** ИНСТИТУТ
International Institute of Economics and Law **И ПРАВА**

**СОВРЕМЕННЫЙ МИР И РОССИЯ:
ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН И НОВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ**

Монография

Москва, 2014

ББК 65.5
С56
УДК 339.9 (470)

Научный редактор: д-р экон. наук, проф. Г.П. Журавлева

Под общей редакцией Ф.Л. Шарова

С56 Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития: Монография / Авт.-сост.: Г.П. Журавлева. – М.: МИЭП, 2014. – 374 с.

ISBN 978-5-8461-0241-5

Настоящая монография подготовлена авторами – членами научной школы Международного института экономики и права (Москва) и посвящена комплексу актуальных проблем социально-экономического развития России. В монографии рассматриваются общетеоретические проблемы современного мира в условиях кардинальных перемен, исследованы конкретные хозяйственные проблемы России в условиях нестабильности и турбулентности развития. Предназначена для преподавателей, обучающихся, всех, кто интересуется современной экономикой.

ББК 65.5

ISBN 978-5-8461-0241-5

© МИЭП, 2014

Оглавление

Предисловие	6
Раздел I. Общетеоретические проблемы современного мира в условиях кардинальных перемен.....	9
Глава 1. XXI век: экономика перемен, идеи, задачи, противоречия и новая модель развития	9
Глава 2. Современная демографическая ситуация и ее влияние на социально-экономическое развитие	25
Глава 3. Новые подходы к стратегии развития жилищной сферы России	39
Глава 4. Институциональные основы функционирования бюджетной системы (на примере Российской Федерации)	49
Глава 5. Интеграционные процессы как фактор реализации политики новой индустриализации в России	77
Глава 6. Эволюция международного офшорного бизнеса и России	90
Глава 7. Стратегия экологического инжиниринга: от экономии ресурсов – к экономике их обращения	106
Глава 8. Разработка механизма экологизации государственных закупок в условиях перехода на инновационный путь развития	123
Глава 9. Перспективные направления развития экономики предприятия	141
Глава 10. Особенности программно-целевого управления предприятием как социально-экономическим комплексом	147
Глава 11. Менеджмент сделок слияний и поглощений как фактор их результативности	150
Глава 12. Корпоративные стратегии развития и финансирования бизнеса	177
Глава 13. Психология предпринимательства и личностные особенности предпринимателей в формировании их психологической культуры	203
Глава 14. Теоретические основы и перспективы инновационных форм торговли на этапе постиндустриального общества	215

Глава 15.	Использование зарубежного опыта налогового стимулирования инновационной активности предприятий в России	220
Глава 16.	Прогностика как наука и ее методы прогнозирования	235
Глава 17.	Взаимодействие высшей школы с наукой и производством как стратегический фактор ее функционирования	239
Глава 18.	Методолого-экспериментальное построение непрерывного образования как основа подготовки обучающихся к профессиональной деятельности	254
Глава 19.	Проблемы и новые приемы преподавания экономической теории в вузах	268
Раздел II.	Решение конкретных хозяйственных проблем России в условиях нестабильности и турбулентности развития.....	272
Глава 20.	Современное государство: механизмы внутренней конкуренции	272
Глава 21.	Промышленность России в условиях экономической нестабильности	279
Глава 22.	Интеграция в АПК России	285
Глава 23.	Возможные последствия вступления России в ВТО ...	289
Глава 24.	Последствия вступления России в ВТО для промышленных предприятий Кемеровской области	293
Глава 25.	Целевая направленность федерального бюджета 2013–2015 гг. на модернизацию российской экономики	309
Глава 26.	Проблемы становления и развития микрофинансирования в России и за рубежом	319
Глава 27.	Управление кредитными рисками на примере ОАО «Москомприватбанк»	324
Глава 28.	Тенденции развития малого предпринимательства в России	331
Глава 29.	Значение бухгалтерской отчетности и аудита в экономике России	333
Глава 30.	Бухгалтерский учет вознаграждений работникам в России и странах СНГ	336
Глава 31.	Современное состояние предприятий отрасли общественного питания в России	336

Глава 32. Основные функции официальной статистики в области информационного обеспечения инновационного процесса	338
Глава 33. Методика оценки эффективности инновационной деятельности в санаторно-курортном комплексе	345
Глава 34. Лицензирование в системе административно-правового регулирования экономических отношений	348
Глава 35. Уголовная ответственность за финансирование терроризма по УК РФ	350
Литература	362

Предисловие

Современный мир характеризуется глубокими переменами, вызванными новыми явлениями и процессами, такими как трансформация различных экономических систем, глобализация, информатизация, возрастание роли финансового капитала, научно-технический взрыв, компьютеризация, экологизация, гуманизация и многое другое. Все это обуславливает необходимость выбора новой модели социально-экономического развития и формирования новой экономики – «экономики будущего», которую сегодня в экономической литературе называют постиндустриальной, неоинформационной, постмодернистской экономикой или экономикой знаний, образования, инноваций. По словам Э. Тоффлера, она получила название «третьей волны».

Последние годы добавили к этому перечню кардинальных и противоречивых перемен и даже потрясений еще и небывалый глобальный, системный, интегрированный кризис, выражающий нестабильность современного мира, спад производства в ряде стран, великие и мелкие банкротства финансовой системы, крупных и большого количества мелких форм, рост безработицы, инфляции, бедности и другие негативные явления.

Все это определяет глубину сегодняшних перемен, представляющих собой компоненты одного более глубокого феномена – гибели индустриализма и формирования новой цивилизации.

Эта новая цивилизация бросает вызов всем нашим старым исходным установкам. Рушится прежняя система ценностей, основательно изменяются базовые институты общества – семья, церковь, государство. Старые способы мышления, старые формулы, догмы, идеологии, несмотря на то, что в прошлом они процветали или были полезными, уже не соответствуют настоящему времени перемен. Этот мир требует совершенно новых идей и аналогий, классификаций и понятий. Ускорение перемен, по мнению Э. Тоффлера, в наше время само по себе стихийная сила и, «если человек быстро не научится контролировать скорость перемен в своих личных делах, а также в обществе в целом, мы обречены на массовый адаптационный период»¹. Этот период, думается, правомерно назвать экономической перемен.

Перечисленное выше не может не отразиться на социально-экономическом развитии настоящей и будущей России. Эти проблемы получили освещение в двух разделах данной монографии.

В первом разделе рассматриваются общетеоретические проблемы современного мира в условиях кардинальных перемен: идеи, задачи, противоречия, современная демографическая ситуация, жилищная проблема как новый вызов миру, интеграционные проблемы, институциональные осно-

¹ Тоффлер Э. Шок будущего / Пер. с англ. Е. Рудневой и др. М.: АСТ, 2004.

вы, менеджмент, корпоративные стратегии, психология предпринимательства, инновационная активность, инновационные формы торговли и т.п., а также контуры новой модели экономики – экономики перемен.

Второй раздел посвящен исследованию конкретных хозяйственных проблем России в условиях нестабильности и турбулентности развития, развитию промышленности, АПК, общественного питания, механизму внутренней конкуренции, последствиям вступления России в ВТО, становлению и развитию микрофинансирования, малого предпринимательства, проблем бухгалтерского учета и права.

Дискуссионность изложения материалов очевидна, и это составляет внутренний мир монографии, ее многоплановость и специфичность в подходах к оценке событий и фактов, а также и к общетеоретическим выводам и практическим рекомендациям.

Предлагаемая читателю монография «Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития» подготовлена авторами – членами научной школы Международного института экономики и права (Москва).

Материал монографии предназначен не только для преподавателей и аспирантов, студентов, но и для широкой аудитории читателей, практиков и работников государственного управления, всех, кто интересуется экономикой и тяготеет к самостоятельным научным исследованиям.

С благодарностью примем замечания и предложения, отзывы читателей, которые можно направлять по адресу:

105082, Москва, Рубцовская наб., д.3, стр.1.

Эл. почта: info@miervvuz.ru

Авторский коллектив:

Артемов А.С.	к.т.н., доц.	глава 9
Артемова Л.К.	к.ф.-м.н., доц.	глава 18
Беларева О.А.	к.ю.н.	глава 35
Власов А.В.	к.в.н., доц.	глава 2
Влах Н.И.	к.м.н.	глава 13
Гавриленко Н.И.	д.э.н., проф.	глава 21
Гета Ю.Р.	доц.	глава 34
Гладкова М.В.	к.э.н., доц.	глава 3
Горюнов В.Н.	к.э.н., доц.	глава 12
Григорьев А.В.		глава 33
Дон В.В.	аспирант	глава 27
Дьякова Г.С.	к.э.н., доц.	глава 10
Ельцова Е.В.	к.т.н., доц.	глава 8
Журавлева Г.П.	д.э.н., проф.	глава 1, 25
Завалько Н.А.	к.э.н., доц.	глава 17
Звягинцева Е.Н.	к.э.н., доц.	глава 8

Карпова И.В.	к.э.н., доц.	глава 19
Кожина В.О.	к.э.н.	глава 17
Копеин А.В.	к.т.н., доц.	глава 24
Кузнецова А.О.	ст. препод.	глава 8
Малютин В.А.		глава 32
Мамрукова О.И.	к.э.н., проф.	глава 15
Мартынова Р.Ф.	к.э.н., доц.	глава 29
Матвеевский С.С.	к.т.н., доц.	глава 27
Матусевич А.П.	к.э.н., доц.	глава 6
Орлова Е.Р.	д.э.н., проф.	глава 23
Петраков Н.Я.	д.э.н., акад. РАН	глава 20
Пизенгольц В.М.	д.э.н., проф.	глава 22
Писарева И.В.	к.э.н., доц.	глава 16
Рудашевский В.Д.	д.э.н., проф.	глава 7
Сысоев Н.А.	аспирант	глава 14
Умяров Ф.	аспирант	глава 26
Хатунцева Е.А.	к.э.н., доц.	глава 28
Черкасенко А.И.	д.э.н.	глава 7
Чувелева Е.А.	к.т.н., доц.	глава 5, 11
Шипунова В.В.	к.э.н., доц.	глава 4
Шихатов П.И.	доц.	глава 30, 31

Раздел I. Общетеоретические проблемы современного мира в условиях кардинальных перемен

Глава 1. XXI век: экономика перемен, идеи, задачи, противоречия и новая модель развития

На рубеже третьего тысячелетия возникла **новая экономическая реальность**, которая характеризуется глубокими потрясениями, обусловленными множеством новых явлений и процессов, таких как:

- всесторонняя трансформация экономических систем;
- формирование нового постиндустриального, неоинформационного, инновационного общества, экономики знаний, экономики образования, переходной экономики или экономики перемен;
- но в отличие от переходной экономики, которую называют «от АКСХ к рыночной экономике перемен», – это что-то другое, от чего к чему неизвестно;
- кроме этого, перемены обусловлены глобализацией, информатизацией, экологизацией, гуманизацией, компьютеризацией и новым технологическим взрывом;
- последние годы добавили к этому небывалый глобальный, системный, интегрированный, экономический, финансовый, экологический, нравственный, духовный кризис, который усугубил **нестабильность**, неустойчивость, турбулентность, изменчивость современного мира.

Этот факт требует нового подхода для решения самых различных экономических, политических и социальных задач.

«Ближайшие годы будут решающими и, может быть, даже переломными, и не только для нас, а практически для всего мира, который вступает в эпоху кардинальных перемен, а может быть, и потрясений»¹.

Все это не может не отразиться на экономической науке, представляющей собой систему знаний, комбинацию идей о хозяйственной деятельности человека и общества в целом. И ее задачей сегодня (не только экономической теории, но и конкретных прикладных наук) становится уже **новое объяснение мира** с учетом этих кардинальных изменений. Сегодня как никогда актуально звучат слова великого русского ученого **В.И. Вернадского** о том, что «**коренное переустройство страны должно опираться на научную мысль – дерзающую, глубокую и свободную, ищущую новых путей** – это одно из основных условий успеха».

Экономическая наука является институтом общества с особыми **миссиями**:

1. Заключается в **воспроизводстве, интеграции и аккумуляции знаний**, осуществляемых эволюционно и революционно (в случае про-

¹ Путин В.В. Послание Президента РФ Федеральному собранию (Декабрь 2012 г.).

рывных открытий). Наука объединяет усилия людей, стран, времен и выступает уникальным стратегическим ресурсом – научно-техническим потенциалом страны.

2. Вторая миссия заключается в том, что **наука образует ядро социально-культурной модели** социально-экономического развития любой страны; занятие наукой формирует мотивацию на созидание, оценку качества научных исследований, общественной репутации. В других сферах деятельности на это расходуется длительное время. Однако в последнее время они девальвируются и вытесняются коррупцией и бюрократией.

3. Третья миссия заключается в ее всестороннем и непосредственном воздействии на общественную мораль, являясь как бы «ответственным хранителем» общественной морали. Главное – научная истина, а не стихия и законы рынка. Этот принцип сегодня деформирован.

Принимая все сказанное во внимание, можно назвать ряд проблемных тенденций, которые выявила современная экономическая наука.

Во-первых, глобализация. О ней много сказано. Ясно одно – это по масштабам невиданный, многогранный и противоречивый феномен:

- **С одной стороны**, глобализация расширяет горизонты хозяйственного и технологического развития. **С другой** – усиливает неравномерность распределения богатства и экономической мощи, что порождает антиглобализм и новую тенденцию – деглобализацию и усиление кризиса.

Механизм этих явлений изучен недостаточно, и в силу этого глобализация становится первоочередным и важнейшим объектом научных работ.

- Известно, что от глобализации выигрывают только 30% государств, не более. В то же время много людей умирает от голода, нехватки воды и медицинской помощи.

Заслуживают внимания такие цифры: 1 млрд человек испытывают недостаток чистой воды; 2 млрд, особенно дети умирают от загрязненной воды.

Ученые предупреждают: в 2025–2035 гг. в мире обострится проблема нехватки воды. А это усугубит проблему голода. **Количество голодающих на Земле** не убывает. Известно чтобы произвести 1 т зерна, необходимо 10 т (кубометров) воды. Отсюда возможность **войны в будущем** не столько из-за недостатка нефти, сколько из-за недостатка именно **чистой воды**.

В процессе глобализации сотрудничают и соперничают три важнейших хозяйствующих субъекта – государства, международные организации, ТНК. Все они имеют специфические экономические интересы, которые в условиях глобализации подвергаются такому малоизученному процессу, как трансгрессия этих интересов.

- Степень включенности отдельных глобальных субъектов в процесс глобализации различна. Так, по результатам швейцарских исследова-

ний, составивших рейтинг стран по значению **индекса глобализации**, РФ (2008 г.) занимала лишь 33-е место из 122 стран мира. По **индексу глобальной конкурентоспособности** – 66-е место из 142 стран мира и 2-е место из стран СНГ. «Более значительная интеграция российской экономики в глобальную – безальтернативный сценарий развития» (Д.А. Медведев).

- Нельзя не заметить, что необратим складывающийся миропорядок на основе рыночной системы хозяйствования, при котором процветание одной страны или группы стран (золотой миллиард или 20 стран) опасно противоречит развитию человеческой цивилизации. Современные войны позволяют утверждать, что уже начался экономический передел мира... который Сирией не закончится...

Во-вторых. Наука – это процесс изучения чужих идей и генерации своих собственных. Но не только в этом значение и проблема науки...

Д. М. Кейнс писал: «**Идеи экономистов** и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они правят миром»¹.

Е.М. Примаков в недавнем докладе (признанном лучшим) на Международной конференции «Россия в мире силы XXI века – силы денег, оружия, идей и образов»² 30 ноября 2012 года говорил: «**Идеи и образы** государств-участников международных отношений влияют на развитие международной обстановки в неменьшей мере, чем сила этики и сила оружия».

В связи с этим роль науки возрастает.

В-третьих, по большому счету гуманистические аспекты экономик все еще ждут глубокой разработки, новых идей и практических рекомендаций.

- Понимание необходимости изменения **бизнес-идеологии** получает все большее распространение среди практиков. Они стали говорить о том, что оценивать результаты бизнес-деятельности следует не столько по количеству получаемых денег, сколько **по качеству и объему созданных для общества полезностей** (т.е. производства общественно значимой продукции, работ, услуг).

- Особую обеспокоенность в условиях современного кризиса вызывает нынешняя аморальность общества, которая легко объясняется учением Канта. По его убеждениям, нравственность общества базируется на двух китах: **морали и права**. И не может быть общество моральным, если к нравственности не принуждает право. Вот вам значение юридических наук.

¹ Кейнс Дж. М. Теория занятости, процента и денег. М.: Эконом, 1993. С. 517.

² Аргументы недели. 2012. 6 декабря. С. 12.

- Несмотря на видимую освоенность проблематики **человеческого фактора**, пока мы еще не знаем, как строить новую экономику, где человек не затерян в системе материально-вещественных и финансовых потоков.

К сожалению, по словам С.П. Капицы, мы создали общество, которое все может, но не знает, что надо делать, куда ехать.

На этот социальный заказ тоже должна ответить наука – предложить новую социально-экономическую модель развития мира и России. Ученым предстоит освоить огромный потенциал обновления экономической науки, содержащейся в ее гуманистической парадигме.

- Предложена модель ОГК.
- Вся наука нацелена на человека, его изменение.
- Будущее зависит от человека, его изменений физических и духовных, интеллектуальных и др.
- Человек должен быть изменчив. О должен использовать новую технологию, должен овладеть ею или она овладеет человеком.

В-четвертых, экономическая наука ХХI в. (на изломе эпох) многолика и многослойна, неустойчива и нестабильна как весь реальный мир. Ее характеризует не только **крах бывшего кумира – марксизма, но и крах современного мейнстрима рыночного фундаментализма или неоклассики**.

Достаточно почитать книги Дж. Стиглица, Дж. Перкинса, Р.С. Гринберга, Л.И. Абалкина, Д. Сорокина, В.Т. Рязанова, Н. Кляйн и многих других.

Этому активно поспособствовали рыночные реформы в России.

- В зарубежной литературе была высказана мысль, что **напрасно позволили России** провести этот эксперимент. **Главная задача этих реформ, по словам Гайдара**, состояла в том, чтобы «пройти точку возврата, целью приватизации был “выкуп” России у советской номенклатуры, или “обмен власти на собственность”». Задача была решена.

В-пятых, преодоление негативного отношения к фундаментальной науке, которое можно объяснить следующим:

- Тем, что наука в рыночной системе хозяйства не приносит прироста в краткосрочном периоде. **Пример С. Капицы**: прикладная наука 1 млн сегодня – завтра 2 млн, наука фундаментальная – 1 млн сегодня – через 50–100 лет 10 млрд.

- Фундаментальная наука является **мериторным благом** (опекаемым государством – меритор), т.е. таким благом, спрос на который со стороны частных лиц (из-за недостаточной информированности, сложности понимания, слабой мотивации его использования) отстает от желаемого обществом, а поэтому должен стимулироваться государством.

- К сожалению, в силу ряда причин в нашем государстве в перестроечное время **внимание к науке было катастрофически малым**:

– затраты на науку в 4 раза ниже критического уровня;

- финансирование науки в 25 раз ниже, чем в США;
- экспериментальная наука обеспечена оборудованием в 80 раз меньше, чем в США;
- «утечка умов» значительно обеднила научные кадры страны;
- материальное положение ученых также свидетельствует о недооценке науки.

Академик В. Матвеев писал, что чрезвычайно важно понимать, что фундаментальная наука не может обеспечить инновационное развитие экономики, но дает необходимый материал, которым нужно правильно воспользоваться.

- Негативное отношение к науке также обусловлено **недостаточной удовлетворенностью ожиданий** (порой чрезмерной) населения от науки. Общество вправе ждать от науки рекомендаций, основанных не на общих соображениях и условных моделях, а на **реальной расчетной базе**, которая, к сожалению, **отсутствует по ряду причин**:

- возросшей скорости перемен. Сегодня побеждает не самый сильный и самый умный, а самый быстро приспособляющийся к переменам;
- коррупция (сознательное сокрытие данных) и т.д.;
- двойственность в решении проблем, морали, политики и т.д.

У В. Макарова в книге «Социальная кластеризация».

В-шестых, тенденция формирования новой экономики ставит перед наукой новые задачи преодоления негативных явлений в мировой экономике, таких как:

- **Колоссальные нагрузки на экосистемы**, вызванные 18-кратным увеличением объема мирового производства и 4-кратным увеличением численности населения. Подсчитано, чтобы жить в равновесии с природой, на Земле должно быть не больше 500–800 млн человек (Н.Н. Моисеев) или 2 млрд. Если следовать заветам хранителей природы, то надо либо в 10 раз сократить население планеты, либо в 10 раз уменьшить наши потребности. Нужна новая концепция потребления.

- **Хищническое** использование **невоспроизводимых** природных ресурсов и чрезмерный, нерациональный спрос на продовольствие и чистую воду. Необходимо заменить расточительство экономией.

- Совокупная потеря знаний особенностей природы коренными народами, что чревато утратой приспособления к природе.

- Деградация окружающей среды (нехватка чистой воды, чистого воздуха, продовольствия).

- Нищета, растущее неравенство [в начале XX в. богатые жили в 19 раз лучше бедных, а в конце века в 78 раз (по данным Дж. Перкинса)].

- Падение нравственности, агрессия, терроризм, наркомания, алкоголизм.

Итак, современный мир характеризуется сложностью, переменчивостью, многовариантностью, нестабильностью и неопределенностью развития. Большинство научного сообщества отмечает становление новой экономической реальности, новой фазы развития, необходимость выбора новой модели развития в новых условиях.

Прежде всего рекомендуется определиться методологически, что мы понимаем под новой моделью социально-экономического развития, а именно под понятием модели (формализованное описание того или иного процесса или явления с целым рядом допущений и ограничений и приближенное к современной реальности и практике хозяйствования); под понятием социально-экономического развития (многомерный процесс, включающий глубокие изменения в технической, экономической и социальной сферах, ведущий к радикальным переменам в производстве, социальных структурах общества, поведении людей); под понятием новая модель – по сравнению не только с прошлым, но и настоящим, т.е. постмодерная модель, модель будущего, которая формируется уже в настоящем.

Становление новой модели социально-экономического развития требует от ученых объективной оценки состояния экономики мира и России, ее положения в мире, что и было сделано на основе анализа многочисленных международных рейтингов.

Объективная необходимость новой модели социально-экономического развития (НМСЭР) обусловлена рядом причин:

- неустойчивостью современного капитализма, несостоятельностью неолиберальной модели капитализма (капитализма катастроф, по Н. Кляйн; бандитского капитализма, по Г. Явлинскому; финансово-олигархической и номенклатурной систем хозяйствования, по Г.Х. Попову);
- целесообразностью сложившейся модели глобализации, которая представлена скорее экономической искусительницей, обещающей богатства, но нередко их не приносящей;
- ростом агрессии, социальной зависти, произошедшим в результате роста дифференциации в уровне жизни;
- нынешней аморальностью общества;
- необходимостью изменения бизнес-идеологии, концепции потребления;
- исчерпанием модели линейного развития, нужен синергетический подход, учет двойственности (противоречивости) в развитии: глобализации и изолированности плана и рынка; креативности и консерватизма; жесткости и гибкости; материальности и духовности.

Возможности НМСЭР обусловлены:

- наличием развитого человеческого потенциала;
- развитием науки и образования;

- современными тенденциями гуманизации и социализации экономического развития;

- новыми процессами и явлениями постиндустриальной цивилизации, которые врываются в нашу жизнь и требуют модернизации.

Сущностные черты НМСЭР определяются глубокими изменениями:

- в производстве – структурный сдвиг в сторону науки, инноваций как непосредственной производительной силы и сферы услуг;

- в продукции – выход на первый план научных знаний, информации, духовных благ;

- в труде – становление всеобщего научного труда как творческой деятельности;

- в потребностях – решающее значение социально-духовных потребностей в образовании, культуре, творчестве, здоровой окружающей среде и т.п.;

- в стимулах – главенство стимулов самореализации личности;

- в собственности – снижение роли «вещных» форм собственности и возрастание роли интеллектуальной собственности с присущим ей способом отчуждения продукта научного труда;

- в целеполагании – качество жизни как вектор новой модели социально-экономического развития;

- в создании нового механизма организации и управления экономикой на основе баланса (равновесия) социального государства, рынка (бизнеса) с новой идеологией и активного гражданского общества;

- инновационный путь развития и связанная с ним системная модернизация экономики.

Формирование НМСЭР ставит перед мировым сообществом, в том числе и Россией, задачи преодоления таких сложившихся негативных явлений в мировой экономике, как:

- колоссальные нагрузки на экосистемы, вызванные 18-кратным увеличением объема мирового производства и 4-кратным увеличением численности населения;

- хищническое использование невозпроизводимых природных ресурсов и чрезмерный, рациональный спрос на продовольствие и чистую воду, обусловленный идеалами «общества потребления», ведущие к потере здоровья людей и чрезмерному расточительству всех ресурсов;

- деградация окружающей среды, надвигающаяся опасность глобального экологического кризиса;

- нищета народов мира и растущее неравенство;

- падение нравственности, рост агрессии, социальной зависти, терроризма, наркомании, алкоголизма и т.д.

Важнейшей мировой тенденцией формирования НМСЭР является переход от сырьевой и индустриальной экономики к так называемой «неоэкономике», базирующейся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких инфор-

мационных технологиях. В настоящее время наукоемкие сектора «неоэкономики» играют определяющую роль в экономическом развитии и не только передовых стран, о чем свидетельствует рост ежегодного оборота на мировом рынке высоких технологий и наукоемкой продукции, который в несколько раз превышает оборот рынка сырья, включая нефть, нефтепродукты и газ. Одним из основных препятствий для становления «неоэкономики» в России является очень низкий уровень внедрения в производство новых разработанных технологий. В связи с этим все более актуальным становится поиск путей обеспечения развития НМСЭР, знание ее сущности и содержания, что тесно связано с теорией неоэкономики.

Для характеристики «неоэкономики» в экономической литературе используют самую разнообразную терминологию. Термин «новая экономика» появился в начале 1980-х гг., однако тогда он использовался для описания экономики, которая в большей степени опирается на сферу производства услуг, чем на сферу производства товаров. В это время данный термин не употреблялся столь часто; факт его рождения в тот период даже не является общеизвестным; скорее, он стал предвестником того использования данного термина, которое наблюдается на современном этапе.

В 1990-е гг. термин «новая экономика» стал использоваться в отношении высокотехнологичной экономики. Например, В. Мельянцеv пишет, что прямой вклад компьютерного сектора в производство ВВП США возрос с 5–7% в 1990–1994 гг. до 19–20% в 1995–1999 гг.¹ Потенциальное влияние электронных способов обмена на ВВП через улучшение использования ресурсов составляет в развитых индустриальных странах 1%, а в развивающихся странах – 0,3%².

П. Ромер утверждает, что происходит увеличение экономических стимулов технологических изменений: растет доля расходов на НИОКР в общем объеме ВВП. Он также утверждает, что около 90% всех когда-либо существовавших ученых живут в наше время³.

Несмотря на неоднозначность трактовки термина «новая экономика», он широко проник как в деловую, так и в научную экономическую литературу. Часто историю появления новой экономики отсчитывают с 1993 г., когда к Интернету обращаются бизнес и средства массовой информации. Но иногда утверждают, что своим появлением этот термин обязан процессам, происходящим с 1995 г. на электронной бирже *Nasdaq* в США. Именно в конце 1990-х гг. бум создания высокотехнологичных интернет-компаний достиг в США своего пика, превратившись в высокодоходную коммерческую среду.

¹ Мельянцеv В. Информационная революция – феномен новой экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 2. С. 6.

² Mann C. L. Global Electronic Commerce. Washington: Institute for International Economics, 2000.

³ Romer P. M. Endogenous technological change // Journal of Political economy. 1990. № 5. P. 97–103.

Термин «новая экономика» сегодня трактуется как синоним постиндустриальной ступени развития, в которой органически переплетается традиционный сектор экономики с новыми элементами, придавая всей системе принципиально новое качество.

Если понимать под «новой экономикой» постиндустриальную ступень развития человеческой цивилизации, то тогда становится ясным ее историческое место (место в истории человечества – после индустриальной экономики).

Иногда под «новой экономикой», в узком смысле слова, понимается совокупность различных изменений, возникающих в современной индустриальной экономике, под влиянием технологий на экономическое окружение, что ведет к изменению отдельных макроэкономических параметров¹.

Безусловно, исследование разного рода новшеств и их влияний на экономику чрезвычайно важно. Однако эти новшества, во-первых, всего лишь частность в экономике; во-вторых, хотя и важная частность, но скорее технологическая, а не экономическая.

Экономическая наука должна видеть прежде всего экономические начала в экономике, а не функционально-технологические. Нельзя не согласиться с профессором Ю.М. Осиповым, утверждающим: «Если говорить вообще о неоекономике, то надо говорить, во-первых, в целом о неоекономике и, во-вторых, о неоекономике по существу, и по существу экономическому...»² И если уже понимать под новой экономикой совокупность различных изменений, то это должны быть такие изменения, которые ведут к изменению в целом экономической системы. И речь должна идти не только о структурных, но и качественных изменениях экономики.

Процесс исторического формирования «неоекономики» свидетельствует о том, что элементы последующей цивилизации возникают в предыдущей цивилизации сначала как единичные явления, затем набирают силу, их удельный вес возрастает, они уже образуют самостоятельный сектор или подсистему в экономической системе. В том случае, когда подсистема занимает преобладающее место, экономическая система получает ее название (см. рис. 1).

На рис. 1а изображена индустриальная, промышленная (традиционная) экономика, подсистема которой занимает наибольший удельный вес на данной ступени развития цивилизации. С развитием и распространением сектора новой экономики сектор индустриальной экономики сокращается, а вся экономическая система превращается в экономическую систему под названием «новая экономика» (см. рис. 1б).

Большинство стран современного мира, в том числе и Россия, находятся только на пути к «неоекономике». Отсюда необходимо различать

¹ Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. М.: Экзамен, 2003. С. 137–138.

² Переворот в экономике и науке // Экономическая теория на пороге XXI века. Неоекономика / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. М.: Юрист, 2001. С. 7.

«новую экономику» как экономическую систему с новым содержанием и как часть экономики, некий технологически обусловленный фрагмент или сектор экономики, который состоит из высокотехнологичных отраслей (аэрокосмическая, компьютерная, коммуникационных средств, программного обеспечения, биотехнологии), наряду с традиционным выделением в экономической системе по различным критериям «экономики образования», «экономики науки», «сетевой экономики», сектора «виртуальной экономики», «новой экономики домашнего хозяйства» и т.д. Выделение этих секторов свидетельствует о том, что «неоэкономика» – это сложная многосекторная экономическая система.

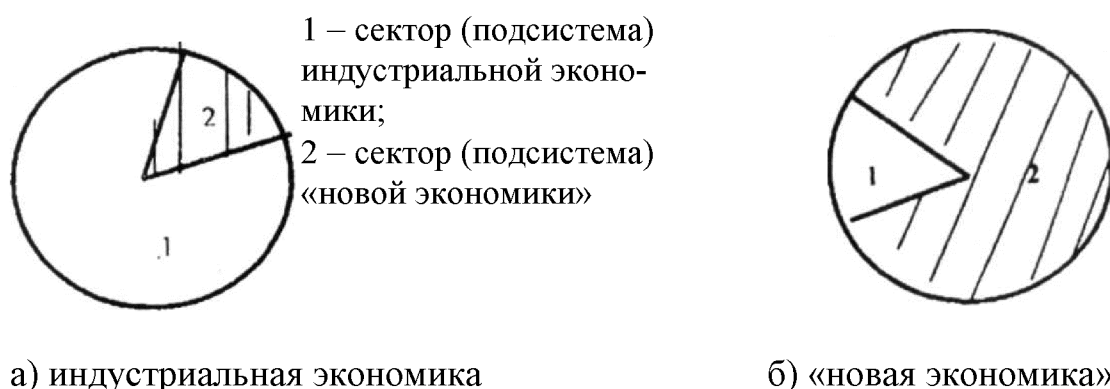


Рис. 1. Формирование «новой экономики»

От «новой экономики» как экономической системы следует отличать понятие «новая модель социально-экономического развития (НМСЭР)». Последняя представляет собой не новую систему, а лишь возможность ее становления, формирования и в последующем ее развитие. Но для ее обоснования нам необходимо знать, чем же новая экономика отличается от настоящей, уже сложившейся.

В экономической литературе имеются самые различные терминологические определения «новой экономики». Во всяком случае, близкие к нему по значению выступают понятия «пост- и неоиндустриальное общество», информационная, виртуальная, сетевая экономики, экономики знаний, образования, науки и т.д. Обусловлено это тем, что в теоретической экономике (науке, объектом изучения которой является практическая экономика) признается функционирование практической экономики в виде различных экономических систем на основе выделения экономической доминанты (важнейшего экономического явления в хозяйственной системе). Практическая экономика представляет собой объективную реальность, которая не зависит от каких-либо субъективных оценок. Теоретическая же экономика представляет собой продукт сознания, который зависит от уникальных качеств ученого, а потому имеет субъективный характер. Отсюда воз-

возможность различного толкования экономических доминант для отдельных экономических систем.

Общеизвестна экономическая доминанта индустриальной экономики – определяющее значение промышленного (индустриального) производства материальных товаров. В постиндустриальной экономике индустриальная составляющая теряет свою доминирующую роль из-за роста значимости технологического компонента, а основная производительная функция отводится науке, знаниям, сфере услуг.

Переход от индустриального общества к постиндустриальному – это значительно более масштабное и продолжительное явление. Оно предполагает формирование интеллектуального фактора (информации, знаний, творчества) как самостоятельного и важнейшего элемента хозяйственного развития. Поэтому постиндустриализм иногда называют информационной экономикой, экономикой знаний, новой экономикой, где экономическое принуждение заменяется «самопринуждением» посредством стимулов социального творчества, а «экономический человек» – «социальным человеком», меняется и социальная структура постиндустриального общества. Если основной фигурой последнего столетия являлся предприниматель, бизнесмен, руководитель промышленного предприятия, то к числу «новых людей» новой экономики относятся ученые, математики, экономисты и разработчики интеллектуальной технологии. Экономической доминантой в таком обществе становится творческий труд. Под творчеством понимается любая высшая деятельность человека, которую не могут осуществлять животные или машины. Продуктом творческого труда служит информационный, а не материальный продукт, что было характерным для индустриальной экономики. В современном обществе происходят столь глубокие изменения, которые человечество не испытывало уже несколько столетий. Изменяется физическая форма блага: оно становится нетоварным, т.е. общественные отношения по поводу создания, распределения и использования информационных продуктов не опосредуются товарным обменом с использованием денег. К числу ограниченных факторов развития относятся не земля, рабочая сила или капитал, а информация, в силу чего экономическая и политическая власть концентрируется в руках ее производителей. Постиндустриальное («постэкономическое») общество имеет своей основой качественно другой технологический базис и другую структуру экономики и не случайно получило наименование «информационного общества» (термин, введенный в науку в 1960-х гг. Ф. Махлупом в США и Т. Умесао в Японии), «общества информатики и высокой технологии», «общества услуг», «новой экономики» и т.п.

Многие считают основной характеристикой информационного общества распространение «высших технологий», их включенность в повседневную жизнь. XX век обеспечил три важнейших технологических про-

рыва – разработку качественно новых источников энергии, революцию в молекулярной биологии (технология генной инженерии, использование трансгенных растений и животных, трансплантация, клонирование), бурное развитие информационной компьютерной индустрии, что предопределило формирование объективных факторов информационной экономики.

Другие авторы (например, академик Н.Н. Моисеев) определяют информационное общество как общество, в котором коллективный интеллект (коллективный разум) играет роль, аналогичную той, которую играет разум человека в его организме. А все перечисленные технические свершения – лишь необходимые предпосылки для появления коллективного разума на планете.

Не следует путать два совершенно разных понятия: искусственный интеллект и коллективный интеллект (коллективный разум). Первое из этих понятий появилось сравнительно недавно. Оно означает техническую систему, т.е. систему, создаваемую человеком для упрощения его взаимодействия с компьютером. Коллективный же интеллект – это природное явление, результат сложнейшего эволюционного процесса человека и общества. Его корни в необходимости людей думать вместе и действовать сообща, т.е. в обмене информацией, без которого развитие общества невозможно.

В определении характерных черт новой экономики в экономической литературе также нет единства мнений.

Так, К. Келли в своей книге «Новые правила для новой экономики» выделил следующие важнейшие черты новой экономики, которые, по его мнению, очевидны в меняющемся мире:

- глобальный характер происходящих изменений;
- оперирование неосязаемыми благами: идеями, информацией и взаимоотношениями;
- тесное взаимопереплетение и взаимодействие отдельных сегментов новой экономики.

К. Келли считает, что эти три отличительные черты создают новый тип рынка и общества, деятельность которых основывается на сетевом принципе, причем складывается такая ситуация, когда «мир тонких технологий начинает управлять миром машин – миром реальности»¹.

М. Кастельс назвал пять отличительных черт новой экономики:

- 1) производительность все в большей степени зависит от использования достижений науки и техники, а также от качества информации и менеджмента;
- 2) в новой экономике происходит смещение внимания производителей и потребителей от материального производства в сторону информационной деятельности;

¹ Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. N. Y., 1998. P. 2.

3) глубокая трансформация организации производственного процесса (от стандартизированного массового производства в сторону гибкого кастомизированного производства и от вертикально интегрированной организации в сторону горизонтальных сетевых взаимоотношений между подразделениями);

4) глобальный характер экономики, при котором капитал, производство, менеджмент, рынки, труд, информация и технологии организованы вне зависимости от национальных границ;

5) революционный характер технологических изменений, в основе которых – информационные технологии, преобразующие материальную основу современного мира¹.

Все это правильно, но недостаточно полно. В этом перечне нет таких основных черт, как изменение роли финансов в новой экономике, где не финансы обслуживают производство. Оно служит финансам, деньги изменяют свою природу настолько, что позволяют говорить о новой экономике как о финансовой экономике или об образовании «антиэкономики», по словам Ю.М. Осипова.

Поэтому количество отличительных черт неэкономики может быть дополнено следующим образом:

- Фундаментальной основой процесса формирования совершенно новой экономической системы является качественно новый тип технологического и хозяйственного уклада. Западный экономист Д. Таскотт выделяет десять принципиальных изменений с технологической точки зрения, которые отличают новые технологии от старых: появление цифрового сигнала, микропроцессоров, вычислительного комплекса с архитектурой клиент-сервер, информационной магистрали, информационной аппаратуры, мультимедиа, открытых систем, интеллектуальных сетей, объектно-ориентированного программирования, мультимедийного интерфейса².

- Особенностью новой экономики можно также считать всепроникающий характер информационных технологий, которые способствуют повышению эффективности практически во всех экономических секторах: Интернет дает возможность находить наиболее выгодную цену на товар или услугу, снижает транзакционные издержки коммуникаций между потенциальными партнерами, устраняет излишние барьеры на пути новых участников рынков. Онлайн-торговля позволяет экономить административные издержки, вытесняя лишних посредников, снижает избыточные товарно-материальные запасы.

¹ Castells M. The Information Economy and the New International Division of Labor // The New Economy in the Information Age: Reflections on our Changing World / M. Carnoy, M. Castells, S. Cohen, F. Cardoso, eds. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press, 1993. P. 15–19.

² Таскотт Д. Электронно-цифровое общество. К.: INT-press, Релф-бук, 1998. С. 121.

Правда, еще десять лет назад Р. Солоу отметил некий парадокс («парадокс Солоу») – информационные технологии заметны везде, кроме роста производительности труда.

Теория и практика еще не раскрыла экономический парадокс – почему одновременно создаются огромное интеллектуальное богатство, новые технологии, техника и так минимальны достижения в производительности труда.

- Отличительной чертой «новой экономики» многие исследователи признают тот факт, что главным производственным ресурсом становится экономическая информация (т.е. данные об объектах и явлениях, влияющих на экономическую деятельность, их параметрах, свойствах и состояниях, которые уменьшают неопределенность, неполноту необходимых в хозяйствовании знаний).

Отдельные экономисты идут дальше. Так как в новой экономике наибольшее значение имеет не любая информация, а осознанная и усвоенная человеком, превратившаяся в знания (не существующая вне его сознания), то основаниями новой экономики правильнее было бы считать знания и интеллект. Именно они и становятся основным ресурсом развития нового общества.

Особенность новой экономики связана с формированием и развитием нового сектора экономики – виртуального.

Новая экономика порождает новые формы занятости. Получает распространение концепция «удаленной» работы, согласно которой классическая «офисная» схема организации труда давно исчерпала свой потенциал, поскольку не способна обеспечить устойчивый рост производительности труда персонала.

На смену этой концепции пришла концепция телекомпьютенга – «дистанционной работы», предложенная Д. Ниллесом в 80-е гг. прошлого столетия. Ее использование вызвало рост производительности труда в среднем на 15%, а по отдельным отраслям – до 40%. Эта форма занятости получила поддержку на государственном уровне. Так, в США принят закон о снижении налогов для предприятий, оборудующих дистанционные рабочие места для своих сотрудников. Европейский союз финансирует исследования и программы в этой области, при этом *особое* внимание уделяется сельским районам и менее развитым регионам.

Основные преимущества дистанционной работы сводятся: к наличию гибкого режима работы, возможности привлекать более широкий контингент персонала (сотрудников, живущих в другом городе, регионе, ограниченно трудоспособных и т.д.) и одновременно оптимизировать его, сокращению финансовых затрат и времени.

Сдерживают развитие дистанционной работы необходимость контроля этой деятельности, обеспечение информационной безопасности, связанной с возможностью утечки данных на расстоянии, и информационного

шпионажа, появление новых способов ухода от налогообложения (регистрация интернет-фирм) и т.д.

Для российских компаний, к сожалению, сегодня выгоднее работа в офисе, ибо дистанционная занятость связана с организацией рабочего места дорогими информационными технологиями.

В 1997 г. в США было проведено первое исследование рынка дистанционного труда. Так, в 1997 г. такой формой занятости было охвачено 11 млн человек, а в 1999 г. – 20 млн человек, в 2001 г. – 25 млн человек. В Европе в 2002 г. создано более 15 млн дистанционных рабочих мест, а через пять лет их число прогнозировалось довести до 40 млн человек. По подсчетам специалистов, в 2005 г. до 20% работающих в США перейдут на «телетруд», что даст фирмам экономию более чем 23 млрд долл.¹

Хозяйствование в новой экономике характеризует новый тип рациональности. Известно, что понятие рациональности по-разному трактуется экономическими школами – классической, неоклассической, неоинституциональной. От максимизации полезности до удовлетворенности – таков диапазон представлений о рациональности субъектов. В условиях информационной экономики понятие рациональности деятельности субъектов трансформируется до состояния качественно иного типа, нового. Рациональным для субъектов становится то, что соответствует его нормам (общепринятым, индивидуальным), выбору тех из них, на которые преимущественно ориентируется субъект в своей хозяйственной деятельности. Рациональность в ее традиционном понимании как таковая отсутствует в виртуальном секторе экономики, ее синонимами становятся иные понятия – скорость, объем, цель, результат, при этом их соотношение может быть различным в пространственно-временных координатах. Так, для создания технологических инноваций необходимы адекватное использование новых технологий и высокая степень их распространения внутри всей системы экономического взаимодействия. Другими словами, технологические мощности – это не просто результат добавления различных элементов, а характеристика системы, которую М. Кастельс назвал «наука–технология–производство–общество» (система *STIS*). Имеется в виду взаимодополняющее сочетание науки, технологии, менеджмента и производства внутри единой структуры, где для каждого уровня система образования обеспечивает необходимое количество квалифицированных человеческих ресурсов. Высокое качество отдельного элемента конкретной экономической единицы (например, сильная научная база или устойчивые производственные традиции в стране) вовсе не гарантирует успешного принятия новой технологической парадигмы, основанной на информационных технологиях. Здесь прежде всего важно правильное сочетание различных элементов. Поэтому технологические мощности вряд ли могут рассматриваться в ка-

¹ Финансовая Россия. 2002. № 14. С. 17.

честве атрибута отдельной фирмы (даже такой глобальной фирмы-гиганта, как ШМ). Данная характеристика связана с производственными комплексами, формирующимися на территориальной основе. Как только один комплекс появляется в определенной местности, он сразу связывается с другим, а затем они расширяют сферу своего влияния и взаимодействуют в глобальном масштабе посредством телекоммуникационных / транспортных сетей.

Вторым важным фактором, влияющим на конкурентоспособность, является *доступ на крупный, интегрированный рынок*, такой как Европейский союз, Североамериканская зона свободной торговли. Лучшей конкурентной позицией может считаться такая, которая позволяет фирмам спокойно работать на одном из этих крупных рынков и в то же время дает возможность выходить на другие рынки с минимальными препятствиями и ограничениями. В общем, чем значительнее и глубже степень интеграции отдельной экономической зоны, тем больше шансов достичь высокой производительности и прибыльности у фирм, находящихся в этом районе.

Третий фактор, объясняющий конкурентную позицию, – *это разница между производственными издержками у производящей стороны и ценами на целевом рынке*. Однако третий фактор влияет на конкурентоспособность, если первые два позитивно отражены в коммерческой стратегии фирмы, т.е. потенциальная прибыль, связанная с более низкими производственными издержками, может быть получена только при возможности выхода на крупный рынок. Кроме того, разница между ценой и издержками вовсе не является субституту технологических мощностей. При данном уровне распространения технологии по всему миру конкурентная стратегия, основанная на низких издержках, также должна работать в условиях информационно-технологической парадигмы. Выигрышная формула заключается в объединении высоких *технологий* высококвалифицированного менеджмента с более низкими, чем у конкурентов, производственными издержками; причем низкие издержки и технологический потенциал понимаются в связи с характеристиками конкретного продукта. Это весьма важное наблюдение, исключающее возможность для развивающихся стран конкурировать только на основе низких издержек, если они одновременно не могут адаптировать свои производственные системы к требованиям информационной эпохи.

Наконец, конкурентоспособность в новой глобальной экономике сильно зависит от *политических возможностей национальных и межнациональных институтов управлять стратегиями роста стран или регионов, находящихся под их юрисдикцией*. Деятельность правительств не ограничивается лишь управлением торговлей: правительства могут оказывать необходимую поддержку в области технологического развития и подготовки человеческих ресурсов, что формирует базу для работы новой экономики.

В условиях формирования новой экономики в международном масштабе необходимо помнить, что конкурентоспособность национальной экономики теперь напрямую связана с информационными технологиями, а инвестиции в электронную инфраструктуру и сферу образования являются важными ее составляющими. Формируются другие приоритеты, другие критерии эффективности, другие возможности экономического развития.

Нельзя не заметить неравномерность формирования новой экономики, когда одни страны приоритетны в тех или иных ее областях и направлениях развития. Так, на мировом рынке выделяются американские и японские фирмы – разработчики высоких информационных технологий и коммуникационных средств, сочетающих карманный компьютер и мобильный телефон, световую клавиатуру и беспроводный монитор. Массовое конечное производство их, сборка сосредоточены в странах Юго-Восточной Азии. Среди разработчиков программ и средств антивирусной защиты на мировом рынке признаны и российские специалисты.

К особенностям новой экономики относятся также изменения модели рынка, модели человека и личности, института собственности и многое другое.

Итак, на рубеже III тысячелетия возникли такие новые процессы и явления, которые повлекли за собой кардинальные изменения и даже потрясения в жизни современного общества. Это, в свою очередь, породило в экономической теории новые концепции: глобализации, информатизации, экономики трансформации, виртуальной экономики, новых функций государства, нового значения финансового капитала и т.д. Они оказывают существенное влияние на формирование и специфику теории новой экономики. По мнению О. и Х. Тоффлеров, новые явления, возникшие в мировой экономике – это «новая цивилизация, в которой “неоэкономика” является лишь одной из составляющих»¹.

Глава 2. Современная демографическая ситуация и ее влияние на социально-экономическое развитие

Успех государства почти во всех его сферах тесно связан с устойчивым демографическим развитием, обеспечивающим обществу воспроизводство человеческого потенциала. Эту очевидную истину в разное время настойчиво доказывали многие выдающиеся мыслители: А. Смит, Ж.Ж. Руссо, Ш. Монтескье, М.В. Ломоносов, Д.И. Менделеев и др. Однако в России на протяжении последних 20 лет наблюдается обратная тенденция – население страны непрерывно сокращается (см. рис. 1).

¹ Wall Street Journal. 2001. 29 March.

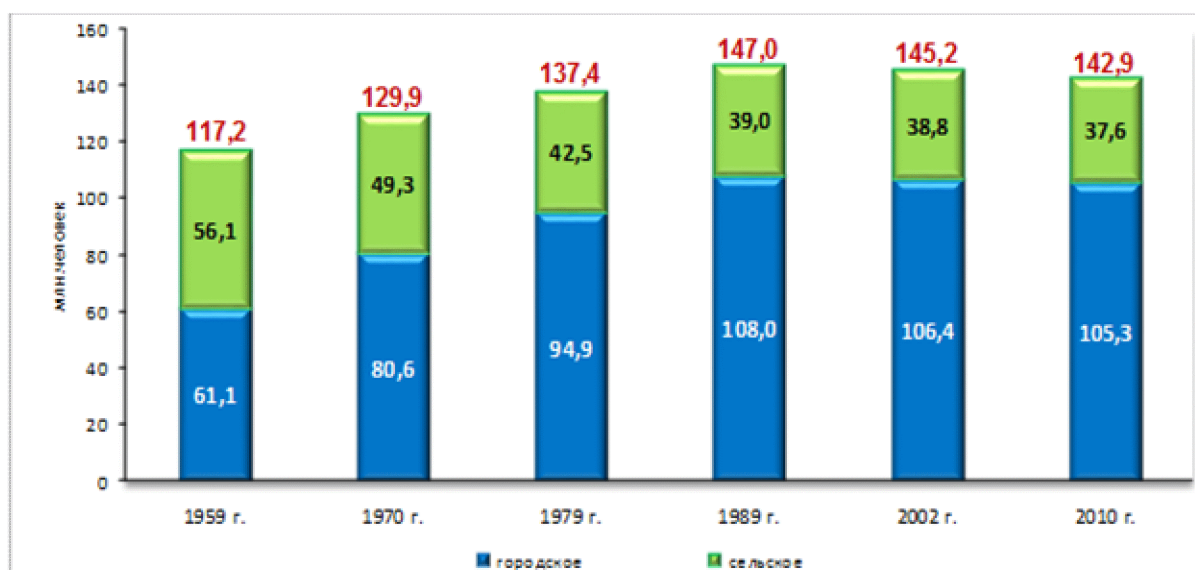


Рис. 1. Изменение численности постоянного населения (по данным переписей), млн человек

На начало 2011 г. численность постоянного населения Российской Федерации (с учетом итогов всероссийской переписи) составила 142,9 млн человек и уменьшилась за 2010 г. на 48,3 тыс. человек, или на 0,03%.

Естественная убыль населения в 2010 г. уменьшилась по сравнению с 2009 г. на 7,4 тыс. человек.

Миграционный прирост на 65,5% компенсировал численные потери населения (в 2009 г. миграционный прирост не только полностью компенсировал численные потери населения, но даже превысил их на 4,2%).

В 2010 г. по сравнению с предыдущим годом в России отмечалось увеличение числа родившихся (в 48 субъектах Российской Федерации) и числа умерших (в 52 субъектах).

В целом по стране превышение числа умерших над числом родившихся осталось на том же уровне, что и в 2009 г. – 1,1 раза; в 23 субъектах Российской Федерации оно составило 1,5–2,0 раза.

Очевидно, что существующая демографическая динамика не сулит российскому обществу ничего хорошего. Как показывают последние прогнозы, численность российского населения в ближайшие десятилетия может сократиться до критического уровня (см. рис. 2).

Так, по данным Института социально-политических исследований РАН численность населения Российской Федерации при сохранении нынешних уровней рождаемости и смертности может к 2025 г. сократиться с сегодняшних 142,9 млн человек до 122 млн человек.

Драматическую перспективу обещают и все четыре варианта прогноза, разработанного специалистами ООН. По мнению авторов *WPP-2004*,

к 2025 г. количественный потенциал российского населения способен сократиться до следующих значений:

- по верхнему (чрезвычайно оптимистическому) варианту – до 136, 6 млн человек;
- по среднему варианту – до 129,2 млн человек;
- по нижнему (наиболее вероятному) варианту – до 121,7 млн человек;
- по варианту с постоянной рождаемостью – до 125,6 млн человек.

К 2025 г.	К 2050 г.
Прогноз Института социально-политических исследований РАН	
122 млн чел.	101 млн чел.
Прогноз специалистов ООН	
135,6 млн чел.	134,5 млн чел.
129,2 млн чел.	111,7 млн чел.
121,7 млн чел.	92,4 млн чел.
125,6 млн чел.	98,2 млн чел.
Прогноз кафедры социологии и демографии семьи МГУ им. М.В. Ломоносова	
	от 83 млн до 107,3 млн чел.
Прогноз Центра по изучению проблем народонаселения МГУ им. М.В. Ломоносова	
124,6 млн чел.	90,6 млн чел.

Рис. 2. Прогнозы численности населения России

В похожем ракурсе видит будущее и прогноз динамики численности российского населения демограф В. Архангельский, специалист Центра по изучению проблем народонаселения МГУ им. М.В. Ломоносова. По наиболее вероятному сценарию этого прогноза население России сократится к 2025 г. до 124,6 млн человек, а к 2050 г. – до 90,6 млн человек.

Особого внимания заслуживают расчеты кафедры социологии и демографии семьи МГУ им. М.В. Ломоносова, представленные заведующим кафедрой профессором А. Антоновым. Все пять вариантов этого прогноза свидетельствуют о нарастании депопуляции и снижении численности населения. Рассматривая демографические перспективы России до 2050 г., исследователи допускают сокращение численности российского населения по разным вариантам от 83 млн до 107,3 млн человек.

Таким образом, при дальнейшем развитии депопуляционных процессов население России к середине XXI в. сократится, по разным оценкам, на 30–60 млн человек.

Россию относят к странам с *наивысшими уровнями смертности* (см. рис. 3).

Причины смерти	Тыс. человек			2010 в % ко всем умершим	На 100 тыс. человек		2010 в % к 2009
	2010	2009	Прирост		2010	2009	
Всего умерших	2031,0	2010,5	+20,5	100	1432,3	1416,8	101,1
в том числе от:							
болезней системы кровообращения	1140,4	1136,7	+3,7	56,1	804,2	801,0	100,4
новообразований	292,3	293,6	-1,3	14,4	206,2	206,9	99,7
внешних причин смерти	206,3	224,6	-18,3	10,2	145,5	158,3	91,9
из них от: всех видов транспортных несчастных случаев	28,5	30,1	-1,6	1,4	20,1	21,2	94,8
случайных отравлений алкоголем	14,4	21,3	-6,9	0,7	10,1	15,0	67,3
самоубийств	33,3	37,6	-4,3	1,6	23,5	26,5	88,7
убийств	18,7	21,4	-2,7	0,9	13,2	15,1	87,4
болезней органов пищеварения	91,2	89,0	+2,2	4,5	64,3	62,7	102,6
болезней органов дыхания	73,5	79,5	-6,0	3,6	51,8	56,0	92,5
некоторых инфекционных и паразитарных болезней	32,6	34,1	-1,5	1,6	23,0	24,0	95,8

Рис. 3. Причины смерти

Для нее характерен один из самых больших гендерных разрывов в показателе ожидаемой продолжительности жизни при рождении (11,9 года в 2009 г.), что является следствием высокой смертности мужчин в трудоспособном возрасте.

Только в последние четыре года ситуация начала несколько улучшаться. Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении в 2009 г. по сравнению с 2006 г. вырос у мужчин на 2,4 года, у женщин – на 1,4 лет.

Рост продолжительности жизни у мужчин произошел в основном за счет снижения смертности в трудоспособном возрасте, у женщин – в трудоспособном и старше трудоспособного возрасте.

Главными проблемами демографического развития России остаются высокая смертность от внешних причин и болезней системы кровообращения. Большое влияние на это оказывает злоупотребление алкоголем.

От причин, непосредственно связанных с алкоголем, в 2010 г. умерло 50,5 тыс. мужчин и 18,1 тыс. женщин. Однако его влияние на смертность от других причин существенно выше.

Среди всех умерших почти 30% приходится на лиц трудоспособных возрастов (более 560 тыс. человек в год), из них 80% – мужчины.

Первое место среди причин смерти трудоспособного населения занимают причины, связанные с болезнями системы кровообращения, внешние причины – на втором месте.

По уровню смертности от внешних причин выделяются самоубийства, транспортные травмы, убийства, отравления алкоголем. Они составляют более 50% умерших от всех внешних причин смерти.

В 2009 г. продолжилось снижение уровня младенческой смертности. Показатель младенческой смертности в 2009 г. опустился до 8,1 умерших в возрасте до одного года на 1000 родившихся живыми.

По средней продолжительности жизни мужчин Россия сегодня занимает 136-е место в мире, а по продолжительности жизни женщин – 91-е место. При этом в стране наблюдается колоссальный разрыв в продолжительности жизни мужчин (58,8 года) и женщин (72 года), т.е. 13,2 года.

Такой огромной разницы нет ни в одной стране мира, что является свидетельством не только демографического, но и социального неблагополучия.

В полной мере феномен российской смертности проявляется в трудоспособных возрастах: в отличие от большинства стран, находящихся в сопоставимых с Россией экономических условиях, смертность россиян в 3–5 раз выше для мужчин и более чем вдвое для женщин. В сравнении же с развитыми странами мужская смертность в трудоспособных возрастах у нас выше в 10 (!) раз, женская – более чем в 4 раза.

Позитивную динамику в последний межпереписной период демонстрируют *показатели рождаемости* (см. рис. 4).

В 2010 г. родилось 1,8 млн детей, что на 47,8 тыс. человек (на 3%) больше, чем в 2009 г.

Рождаемость в России растет с 2000 г., однако ее увеличение в 2007–2009 гг. было особенно значительным и, что чрезвычайно важно, охватило преимущественно средние и старшие возрастные группы матерей, которые вносят главный вклад в рождение вторых и последующих детей.

В 2009 г. в 30 субъектах Российской Федерации было проведено выборочное обследование «Семья и рождаемость». Выборка составила 2 тыс. респондентов. Четверть опрошенных женщин, родивших второго ребенка в 2007–2009 гг., отметили, что на это тем или иным образом повлияло начало реализации мер демографической политики.

Суммарный коэффициент рождаемости в 2010 г. составил 1,5 ребенка на одну женщину репродуктивного возраста. В Республике Алтай, Республике Тыва и Чеченской Республике суммарный коэффициент рождаемости превысил значение, необходимое для простого воспроизводства населения (2,3–3,4). Наиболее низкий уровень рождаемости наблюдался в Ленинградской области (менее 1,2).

	Тысяч человек		2010 к 2009		На 1000 человек населения	
	2010	2009	прирост, тыс. чел.	%	2010	2009
Родившихся	1789,6	1761,7	+27,9	101,6	12,6	12,4
Умерших	2031,0	2010,5	+20,5	101,0	14,3	14,2
в том числе детей в возрасте до 1 года	13,4	14,3	-0,9	94,2	7,5	8,1
Естественная убыль	-241,4	-248,8		97,0	-1,7	-1,8
Браков	1215,1	1199,4	+15,7	101,3	8,6	8,5
Разводов	639,4	699,4	-60,0	91,4	4,5	4,9

Рис. 4. Число родившихся и умерших

С сегодняшними показателями российская рождаемость является аномально низкой даже на фоне проблемных в демографическом отношении европейских стран: величина СКР во Франции составляет 1,85, Норвегии – 1,78, в Дании – 1,74, Великобритании, Швеции и Нидерландах – 1,66.

Об изменении ценностных ориентаций на обзаведение семьей свидетельствует и сдвиг рождаемости к более поздним возрастам. Средний возраст матери при рождении ребенка на момент последней переписи населения (2010 г.) достиг 28 лет. В ближайшей перспективе позднее материнство может стать для России детородной нормой, как это имеет место во многих странах Европы, и, надо признать, что такой поворот событий только усложнит наше демографическое положение.

Резко отрицательную роль в демографическом развитии России продолжает играть рост числа внебрачных сожительства. Так называемых «гражданских браков» в России по самым скромным подсчетам насчитывается около трех миллионов или каждый десятый брак. Демографический эффект этого явления легко оценить, если учесть, что уровень рождаемости в незарегистрированных союзах в два раза ниже, чем в легитимных браках.

Зеркальным отражением разрушения семейных ценностей является динамика разводов. Итогом девальвации ценности семейного образа жизни стал почти трехкратный рост числа разводов за сравнительно небольшой промежуток времени: с 1,5 – в 1960 г. до 4,5 – в 2010 г. в расчете на 1 тыс. человек.

Несмотря на определенные колебания, показатель разводимости держится на достаточно высоком уровне: ежегодно расторгается около 600–

700 тыс. зарегистрированных браков, из них более 30% приходится на молодые супружеские пары, состоявшие в браке до пяти лет.

Изменения численности населения практически не повлияли на структуру расселения (см. рис. 5).



Рис. 5. Структура расселения

Более четверти (26%) россиян проживают в Центральном федеральном округе, где плотность населения наибольшая и составляет 57 человек на 1 кв. км (в среднем по России плотность населения – 8,3 человек на 1 кв. км). Почти также плотно заселен Северо-Кавказский федеральный округ – 54 человек на 1 кв. км.

Самыми малонаселенными к 1 января 2012 г. были Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Магаданская область, Ненецкий, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа, где плотность населения составляла менее 1 человека на 1 кв. км.

Возрастной состав населения России характеризуется существенной гендерной диспропорцией (см. рис. 6).

Численность мужчин составила на 1 января 2012 г. 65,6 млн человек, женщин – 76,3 млн человек (на 10,7 млн человек, или на 16,2% больше).

Соотношение полов за прошедший год не изменилось: к началу 2012 г. на 1000 мужчин приходилось 1162 женщины (см. рис. 7).

Численное превышение женщин над мужчинами в составе населения отмечается с 29 лет и с возрастом увеличивается. Такое неблагоприятное соотношение сложилось из-за сохраняющегося высокого уровня преждевременной смертности мужчин.

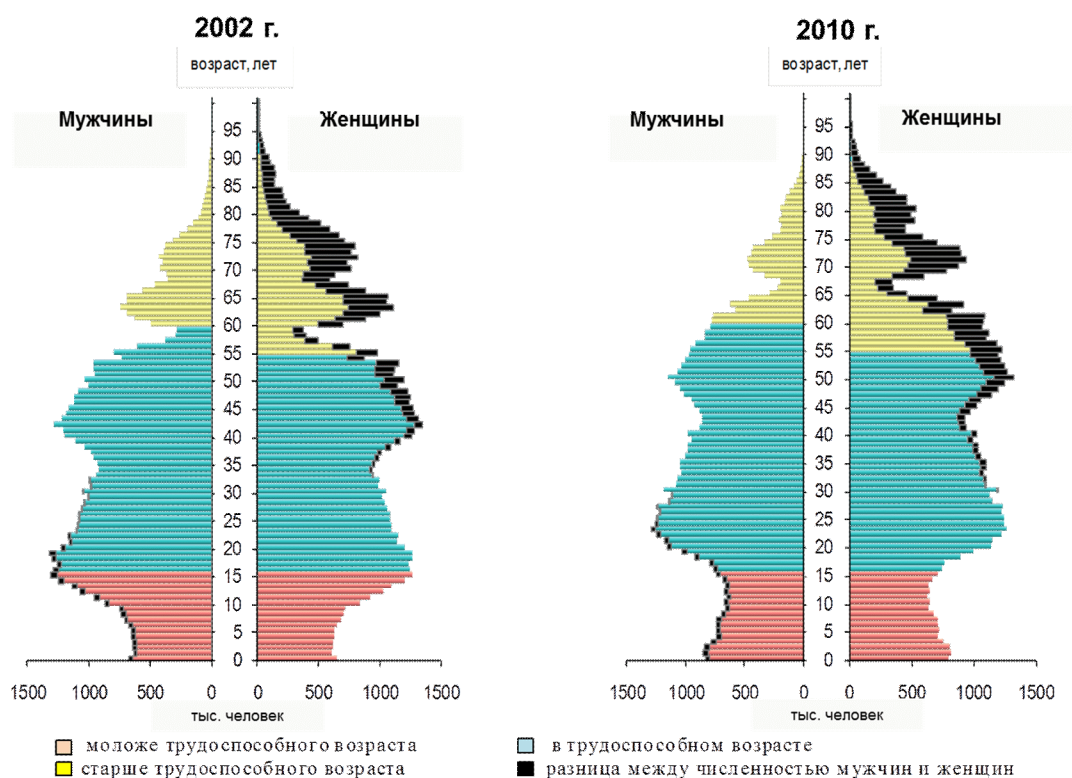


Рис. 6. Возрастной состав населения

В Новгородской, Ивановской, Тульской, Ярославской, Тверской, Владимирской, Смоленской, Нижегородской областях, г. Санкт-Петербурге на 1000 мужчин приходится 1246–1221 женщина. Только в Камчатском крае и Чукотском автономном округе женщин меньше: на 1000 мужчин приходится 986–949 женщин.

Согласно международным критериям население считается старым, если доля людей в возрасте 65 лет и более во всем населении превышает 7%.

В настоящее время почти каждый восьмой россиянин, т.е. 12,9% жителей страны, находится в возрасте 65 лет и более.

Процесс демографического старения населения в гораздо большей степени характерен для женщин. В структуре населения вышеуказанных возрастов женщины составляют более двух третей (68,7%).

Средний возраст жителей страны составляет 38,9 лет (в 2009 г. – 38,8 лет), мужчин соответственно 36,2 лет (36,1), женщин – 41,2 года (41,1).

Средний возраст населения свыше 40 лет отмечается в 28 субъектах Российской Федерации, самый высокий он в регионах европейской части России: в Тульской, Рязанской, Тамбовской, Воронежской, Псковской, Тверской, Пензенской, городах Санкт-Петербурге и Москве – 42,2 – 41,1 года.

Каждый пятый житель России (30,7 млн человек на 1 января 2011 г.) – в пенсионном возрасте.

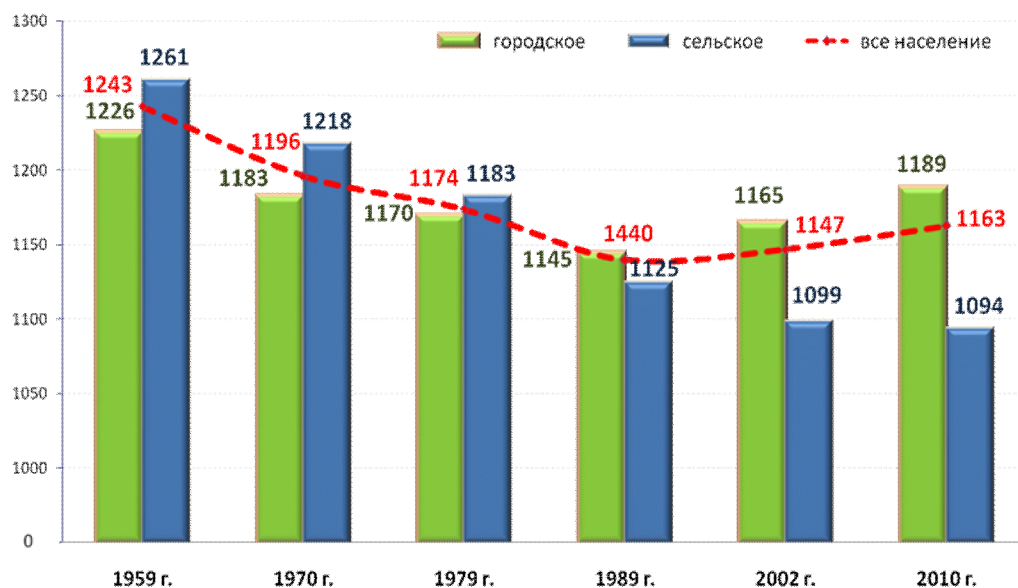


Рис. 7. Число женщин на 1000 мужчин

Численность детей и подростков до 16 лет на 7,9 млн человек, или на 25,6% меньше, чем лиц старше трудоспособного возраста.

Численность населения в возрасте 0–15 лет на протяжении 18 лет (1990–2007 гг.) сокращалась. В 2008 г. вследствие роста числа родившихся численность этой возрастной группы несколько увеличилась – на 44 тыс., или на 0,2%, в 2009 г. – на 313 тыс., или 1,4%.

Самая низкая доля детей в возрасте 0–15 лет в общей численности населения наблюдается в городах Москве и Санкт-Петербурге – 13,0–12,9% (в целом по России – 16,1%).

С проблемой демографического старения тесно связана еще одна негативная тенденция: рост демографической нагрузки на трудоспособное население (см. рис. 8).

Демографическая нагрузка может иметь различное значение: положительное – когда нагрузка детьми превышает нагрузку пожилыми и, наоборот, крайне отрицательное – в случае преобладания нагрузки пожилыми. В российской версии демографической нагрузки, к сожалению, доминирует отрицательный компонент.

Показатель общей демографической нагрузки в 2010 г. составил 604 человек на 1000 человек трудоспособного населения, в том числе нагрузка детьми – 278 и людьми пенсионного возраста – 326 человек.

Динамика коэффициента демографической нагрузки в России имеет свои отличительные особенности. Если раньше данный показатель вселял надежды на устойчивое социально-экономическое развитие, то по мере снижения рождаемости ситуация менялась не в лучшую сторону. Начиная с 1959 г. на 1000 трудоспособных жителей приходились следующие пропорции нетрудоспособных: 1959 г. – 714 человек, из которых 512 были дети и

202 – пожилые; 1970 г. – 786 человек (511 детей и 275 пожилых); 1979 г. – 655 человек (385 детей и 270 пожилых); 1989 г. – 755 человек (430 детей и 325 пожилых); 1995 г. – 760 человек (404 ребенка и 356 пожилых); 2000 г. – 686 человек (336 детей и 350 пожилых); 2001 г. – 663 человека (320 детей и 343 пожилых); 2002 г. – 648 человек (306 детей и 342 пожилых); 2003 г. – 629 человек (292 ребенка и 337 пожилых).

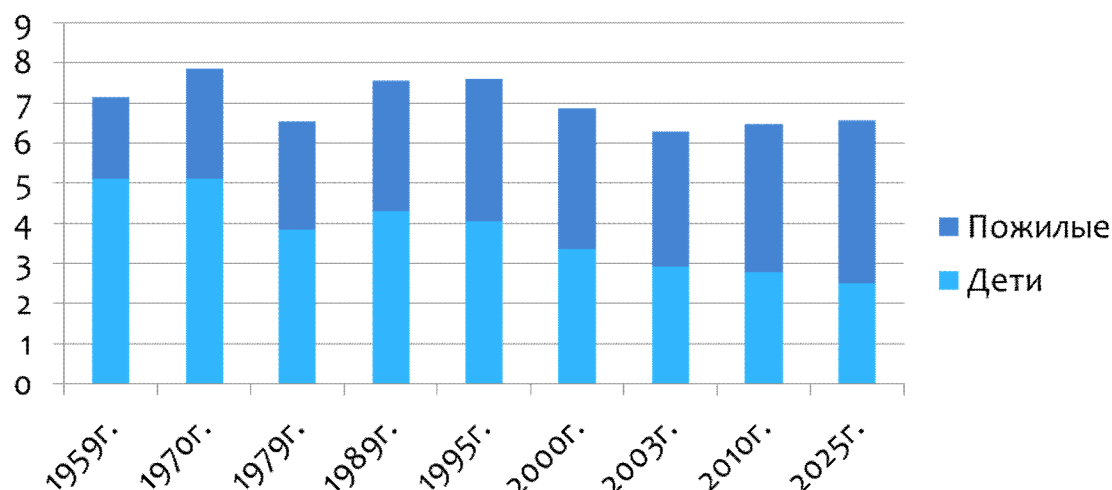


Рис. 8. Демографическая нагрузка

По данным 2010 г. за период между двумя последними переписями происходило систематическое снижение нагрузки детьми: в 2002 г. их доля в общей нагрузке составляла 57%, но уже к 2010 г. она сократилась до 47%, а доля пожилых, напротив, выросла с 43% в 2002 г. до 53% в 2010 г.

В региональном разрезе данный коэффициент представлен перевесом жителей старших возрастов над численностью населения в дотрудоспособном возрасте в 50 российских регионах. Наибольший перевес в 2010 г. наблюдался в Тульской области и Санкт-Петербурге – 1,8 раза, Рязанской области и Москве – 1,7 раза, Воронежской, Ивановской, Тверской, Псковской, Ярославской, Московской, Тамбовской и Владимирской областях – в 1,6 раза. Самая низкая доля пожилых наблюдалась в Дальневосточном федеральном округе – 211 человек, при суммарной демографической нагрузке – 537 человек.

При проведении межгосударственных сравнений в рамках СНГ установлено, что нагрузка детьми наиболее высока в среднеазиатских государствах (от 592 до 793 детей на 1000 человек трудоспособного возраста), где сохраняется высокая рождаемость. В свою очередь, нагрузка трудоспособного населения пожилыми наиболее высока на Украине, в России, Белоруссии, Грузии (от 181 до 202 человек).

Прогноз демографической нагрузки для России неутешителен: в ближайшем будущем произойдет ее существенное увеличение со стороны людей старших возрастных групп. По расчетам специалистов Института со-

циально-политических исследований к 2025 г. отношение пожилых к трудоспособному населению возрастет на четверть: с 322 – в 2005 г. до 406 – к 2025 г. Суммарная нагрузка (детьми и пожилыми) увеличится при этом с 600 до 700 человек на 1000 трудоспособных.

По данным текущего учета, после всероссийской переписи населения во внутрироссийских миграциях участвовало почти 15 млн человек или каждый десятый житель России.

Россия постсоветского периода характеризуется радикальной сменой вектора миграционного движения. Особенно ярко об этом свидетельствуют процессы, происходящие в регионах Севера и Дальнего Востока.

С 1926 по 1959 г. население Дальнего Востока за счет внутренней миграции выросло в три раза, тогда как население РСФСР за этот же период увеличилось лишь на 27%. В последующие десятилетия (1960–1980-е гг.) миграционный приток увеличил население Дальнего Востока еще на 64%.

Однако со временем миграционные процессы приобрели иную направленность.

Два округа образуют миграционные полюса – Центр, который стягивает население со всей территории страны, и Дальний Восток, который во все регионы население отдает.

В 2003–2010 гг. на Центральный округ приходилось 86% населения, перераспределенного между округами.

При этом практически весь положительный миграционный прирост, получаемый округом во внутрироссийских миграциях, аккумулируют Москва и Московская область (93%).

Сибирь и Дальний Восток потеряли более 350 тыс. своих жителей, что составляет более половины (52%) перераспределенного между округами населения. Почти 70% общего сокращения численности населения Дальневосточного федерального округа и 40% – Сибирского федерального округа сложилось за счет миграционного обмена населением между округами.

«Оголение» этих территорий усугубляет проблему интенсивной иммиграции из сопредельных стран. Угрожающий вид приобретает проблема «китайской экспансии». Только на севере Китая проживает около 150 млн человек, в то время как весь Дальний Восток России населяет около 7 млн человек. При этом плотность населения с российской стороны границы составляет 1,1 чел./кв. км, а в приграничных районах Китая – 125 чел./кв. км.

Между тем неконтролируемая миграция и свойственные ей угрозы присущи не только Дальневосточному региону. Известно, что по абсолютному объему иммиграции наша страна занимает второе место в мире среди стран – крупных миграционных реципиентов. По приему иммигрантов нас опережает только США – государство с давними традициями иммиграции и лучшей в мире системой ассимиляции мигрантов. Масштабы миграционного движения в России настораживают своей стихийностью: за период 1992–2005 гг. только в поле зрения официальной российской статистики

попали 7,2 млн иммигрантов. В то же время, по оценкам ряда экспертов, численность незаконных иммигрантов, пребывающих на территории Российской Федерации, доходит до 15 млн (!) человек. Иными словами, численность нелегальных иммигрантов составляет 10,5% населения страны. Учитывая, что основными центрами миграционного притяжения являются крупные городские агломерации (в основном Московская и Ленинградская области), несложно спрогнозировать, чем чревато подобное изменение этнических пропорций для коренного населения этих регионов и страны в целом.

Внешняя миграция в переписной период составляла всего 15% общего миграционного оборота, однако именно она оказывает влияние на изменение численности населения России в целом (см. рис. 9).

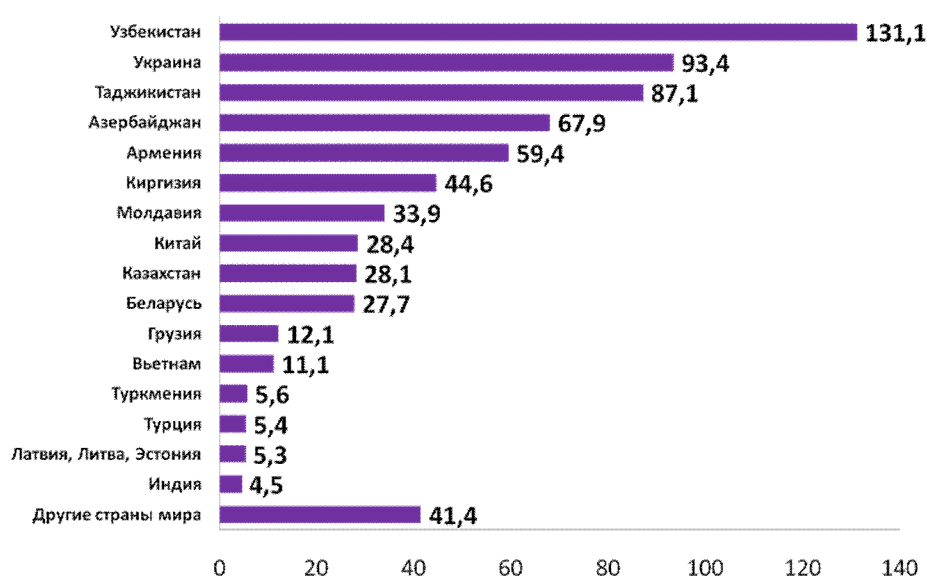


Рис. 9. Миграция населения

На учитываемых статистикой объемах международной миграции в значительной степени сказываются изменения в законодательстве. В частности, резкое сокращение числа прибывших в 2001 г., по-видимому, объясняется введенными ограничениями приема граждан стран СНГ. В последующие годы в статистический учет попадали все граждане России, прибывшие на постоянное жительство из-за пределов страны, и иностранные граждане и лица без гражданства, получившие вид на жительство.

Такая ситуация привела к минимизации потоков учитываемых иммигрантов – в 2004 г. их численность была наименьшей за последние 50 лет.

С начала 2007 г. в статистический учет попадали иностранные граждане и лица без гражданства, впервые получившие разрешение на временное проживание. В результате число иммигрантов увеличилось более чем на 100 тыс. человек, или на 54%. При этом в 1,5 раза возросли как потоки из стран СНГ (на 96,7 тыс. человек), так и из стран дальнего зарубежья (на 3,9 тыс. человек).

Среди всех иммигрантов в 2010 г. около 93% (261,5 тыс. человек) составляли бывшие жители стран – членов СНГ, из них почти половина – выходцы из Украины, Узбекистана и Казахстана (соответственно 45,9 тыс. человек, 42,5 тыс. и 38,8 тыс. человек).

Наиболее привлекательными для таких иммигрантов в 2009 г. стали Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Среди прибывших из-за пределов России на постоянное место жительства в регионы этих округов 99% – выходцы из стран – членов СНГ.

Северо-Кавказский и Южный федеральные округа наиболее привлекательны для иммигрантов из дальнего зарубежья, где их доля составляет соответственно 12,6% и 7,8%.

При этом следует учитывать, что существенный поток иммигрантов в эти федеральные округа составляют прибывшие из Грузии, которая в настоящее время не является членом Содружества Независимых Государств.

Неблагоприятная ситуация сложилась и в эмиграционной сфере. С 1992 г. по настоящий момент Россию покинуло более 4 млн человек. В основном это квалифицированные специалисты, пополнившие экономически активное население и интеллектуальный потенциал других стран.

Россия обладает пятой частью мировых запасов ресурсов, их потенциал оценивается в 140 трлн долл. США. При современном уровне ВВП этих ресурсов хватит на 300–350 лет, а при удвоении ВВП – более чем на 200 лет.

Наличие в России природных богатств – это ее плюс. Но размещение этих ресурсов в восточных и северных слабо освоенных районах – минус. Сохранение природных ресурсов в азиатской части страны, их использование нынешними поколениями, а также теми, которые будут жить через 50–100 и более лет, требуют поддержания определенного уровня заселенности или освоенности этих территорий. В то же время демографический потенциал центральной части страны существенно подорван и не имеет необходимых переселенческих ресурсов.

В условиях нарастающей глобализации Россия не может не считаться с вызовами окружающего мира. Один из них коренится в росте населения стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и ряда других регионов, благодаря чему Россия с ее огромными слабо освоенными пространствами оказывается в весьма невыгодном положении.

По всему периметру государства, начиная с Сахалинской области и заканчивая Калининградским анклавом, соседи претендуют на российские территории. Очевидно, что приграничные районы тем больше вызывают соблазн, чем меньше они заселены гражданами России. Особенно это касается дальневосточных и частично сибирских рубежей, в прошлом интенсивно заселяемых, а ныне теряющих свое население.

Экономические аспекты необходимости преодоления депопуляции обусловлены прежде всего потребностью России в трудоспособном насе-

лении. В странах со сходными с Россией характеристиками на рубеже XX–XXI вв. среднегодовые темпы повышения производительности труда не превышали 5%. Это предельный реальный уровень для России в ближайшей перспективе. Если такими темпами в предстоящие шесть-семь лет будет расти производительность труда в российской экономике, то, чтобы обеспечить увеличение ВВП, надо чтобы численность занятого населения возрастала ежегодно на 2%. В условиях сокращения численности экономически активного населения объем ВВП может быть увеличен (при темпах роста производительности труда 4–5%) лишь в 1,177–1,234 раза. Таким образом, трудонедостаточность России уже в ближайшие десять лет станет решающим ограничением ее планов вернуться в сообщество экономически развитых стран. Частичный выход – в увеличении масштабов внешней трудовой миграции. Но вопрос в том: может ли привлечение, как правило, неквалифицированной рабочей силы способствовать технологическому прорыву российской экономики и чем обернутся те издержки, которые несет в себе ставка на мигрантов?

Отдельной проблемой является увеличение финансового давления на экономику страны, связанного с пенсионным обеспечением. Повышенные темпы старения российского населения уже в ближайшем будущем заставят правительство пойти на повышение пенсионного возраста. Но даже такая непопулярная мера вовсе не гарантирует сохранение возможности выполнения государством пенсионных обязательств. К сожалению, в условиях депопуляции давать какие-либо гарантии в данной сфере представляется крайне сложным.

Социальные и гуманитарные аспекты демографического кризиса обусловлены тем, что растущие потери населения в результате сверхсмертности являются оборотной стороной ухудшения качества населения. Увеличение численности и расширение состава маргинальных групп населения, с одной стороны, и рост преимущественно среди них рисков смертности от предотвратимых причин – с другой, являются основным источником роста смертности в современной России. Речь идет о возвращении на повестку дня проблем здоровья, характерных для развивающихся стран, которые Россия успешно свела к минимуму в советский период.

Еще одним важнейшим социальным следствием превращения маргинального типа смертности в общенациональный является тенденция постепенного формирования практически однополого, а именно – женского населения. В наиболее активных возрастах (20–59 лет) женский перевес к 2025 г. может достичь соотношения 1148 женщин на 1000 мужчин. Среди пожилых людей старше 60 лет он может превысить двукратный разрыв (2323 женщины на 1000 мужчин). Социальные последствия этих диспропорций очевидны – снижение брачности как фактор дальнейшего падения рождаемости; неполные семьи в результате преждевременной смерти мужчин; снижение доходов в таких семьях и ухудшение возможности для

воспитания детей; перспектива раннего овдовения как фактор, ограничивающий число детей в семьях; одиночество в пожилых возрастах как фактор ухудшения физического, психического и социального самочувствия пожилых людей и т.д.

Резюмируя, следует подчеркнуть, что анализ демографической ситуации показывает, что Россия уже многие годы находится в демографическом кризисе: рождаемость – на одном из самых низких уровней в мире; растет и без того высокая смертность; возрастающими темпами сокращается численность населения и соответственно снижается доля страны в мировом населении; обезлюживаются геополитически важные территории, что может привести к их потере или увеличению хищнического, браконьерского использования находящихся там ресурсов, подрыву оборонной мощи государства и безопасности ее граждан, еще большей незащищенности границ, увеличению проникновения в страну наркотиков, оружия, контрабанды, нелегалов, террористов и др. Все это ведет к потере государством своего статуса и деградации его населения. Именно поэтому Россия нуждается не просто в оздоровлении демографической ситуации, а в создании условий для стабилизации и роста ее населения.

Глава 3. Новые подходы к стратегии развития жилищной сферы России

Мировая экономика XXI в. все еще находится под угрозой ослабления и подвергается множеству рисков. Оценивая тенденции мирового экономического развития, российские ученые-экономисты предложили следующие два сценария в глобальном контексте: «смена лидера» и «встречный кризис»¹.

Сценарий «смена лидера». А. Моисеев констатирует, что баланс сил в мировой экономике уже сместился от Запада к Востоку. Дальнейшее развитие – закрепление этой тенденции. Доллар США утратит роль главной резервной валюты, а мировая валютная система станет многополярной. Америка лишится непомерных привилегий в результате утраты доверия инвесторов к экономической политике США. Новая экономическая стратегия Китая, опирающаяся на внутренние источники роста вкупе с плавной либерализацией валютного контроля, приведет к постепенному превращению Китая в локомотив мировой экономики. Эта тенденция вызовет следующие глобальные последствия:

Развитие финансовых систем развивающихся стран. Перспективы роста развивающихся экономик выглядят более позитивно, учитывая демографию этих стран, урбанизацию и т.д. С ростом экономики повышаются и ее финансовое наполнение и, соответственно, возможности для финансирования инвестиций. Значение таких признанных финансовых цен-

¹ Стратегия 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад. – URL: 2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/litog.pdf

тров, как Лондон и Нью-Йорк (их доля на мировом рынке финансовых услуг), снизится. Новыми центрами станут Шанхай, Гонконг, Сингапур, возможно Москва.

Удорожание капитала. Старение населения стран Запада и снижение нормы сбережений в странах с переходной экономикой могут привести к тому, что имеющихся сбережений будет недостаточно для покрытия потребностей в инвестициях, что, в свою очередь, спровоцирует рост реальных процентных ставок и удорожание капитала. Норма инвестиций в развитых экономиках снижается на протяжении последних нескольких десятилетий. Весьма вероятно, что в обстановке глобального дефицита инвестиций и более высокой инвестиционной привлекательности стран Юго-Восточной Азии переток капитала в этот регион из остального мира будет еще стремительнее, чем сейчас.

Рост спроса на ресурсы. По мере индустриализации Азии спрос на ресурсы в широком смысле (вода, энергоносители, продовольствие) будет неизбежно расти. По оценкам МЭА, к 2035 г. пятая часть мирового энергопотребления будет приходиться на Китай. При этом ожидается, что рост мировой торговли продолжится в первую очередь за счет включения в нее новых регионов, в частности, торговли внутри Азии. Инновационное развитие в Азии будет все более динамичным.

Сценарий «встречный кризис». Е. Ясин рассматривает ситуацию в мировой экономике как встречу двух кризисов. Во-первых, кризиса, связанного с вступлением развитыми странами в инновационную стадию развития, которая характеризуется более высокой волатильностью, низкой предсказуемостью, низкими темпами роста, наступлением инновационных пауз, а также проблемами, связанными с переносом индустриального производства за границы этих стран, ведущим к разбалансированности в торговле и финансах. А с другой стороны – кризис экспортной модели догоняющего развития Китая, которая поддерживается заниженным юанем; необходимостью переключаться на внутренний рынок. Встреча двух кризисов, сохраняющаяся неясность по поводу путей выхода из них ведут к затяжной фазе депрессивного развития, при котором темпы роста мировой экономики в течение пяти-шести лет будут оставаться на уровне около 2–3%.

Однако в нынешнем глобальном экономическом контексте становится все более очевидным, что при развитии кризиса развивающимся государствам следует искать пути роста и направления для развития совместно с другими развивающимися экономиками, не надеясь на развитые страны. В 2013 г. экономика развивающихся стран, согласно прогнозам экспертов, вырастет на 5–6,0%. Скорее всего, негативное влияние финансовой ситуации из еврозоны будет компенсировано регулированием монетарной и фискальной политики правительствами Старого Света. Ситуация в развивающихся и транзитных странах обещает быть относительно стабильной.

Но необходимо отметить, что годы кризиса и тенденции текущих лет со всей определенностью продемонстрировали, что Россия находится на новом переломе социально-экономического развития. В значительной степени исчерпаны возможности прежней модели роста экономики, опиравшейся на быстрое расширение внутреннего спроса. Новая модель потребует более интенсивного использования всех ресурсов и резервов производительности труда, создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества.

Среди вызовов, стоящих перед российской экономикой, следует отметить промежуточное положение между странами с дешевым трудом и странами с хорошими институтами («ножницы конкурентоспособности»), высокую зависимость от конъюнктуры внешних рынков, рост нагрузки социальных расходов и слабое использование преимуществ, связанных с качеством человеческого капитала.

Поэтому политика государства должна базироваться на двух предпосылках – новой модели экономического роста и новой социальной политике. Для реализации стратегических целей России необходим не просто экономический рост, но достаточно высокие его темпы – не менее 5% в год, при этом экономический рост необходим определенного качества.

Стратегия «Новая модель роста – новая социальная политика», разработанная экспертами, позволяет задействовать факторы конкурентоспособности, которые были недоиспользованы в прошлом периоде: высокое качество человеческого капитала и определенный научный потенциал.

Наряду с безусловной реализацией своих традиционных задач, направленных на поддержку наиболее незащищенных групп населения, новая социальная политика должна полнее учитывать интересы тех слоев общества, которые способны реализовать потенциал инновационного развития и создавать им комфортные условия, соответствовать более высоким социальным стандартам.

Именно в области человеческого капитала сосредоточены, если не брать в расчет природные богатства, основные социально-экономические преимущества России в глобальной экономике. В будущем межстрановая конкуренция за людей и разрабатываемые ими новые идеи и технологии станет значительно более острой, чем конкуренция за финансовые и природные ресурсы, поэтому преодоление отставания в этих областях становится особенно актуальным.

Не проиграть в этой конкуренции можно, только создав среду, благоприятную для жизни и развития человека. И важнейшей составляющей этой среды является **жилищная сфера**, ее комфортность и доступность для различных слоев общества.

В марте этого года был проведен ряд экспертных обсуждений по различным проблемным вопросам государственной жилищной политики до

2020 г. с целью выявить и обобщить различные экспертные позиции, оценки и предложения.

Основной развилкой, по мнению экспертов, является выбор между двумя стратегическими целями, отражающими разные приоритеты государственной жилищной политики:

- повышение уровня обеспеченности населения жильем, исчисляемым в количестве квадратных метров на человека, путем увеличения объемов жилищного строительства или
- сбалансированное функционально-пространственное развитие территорий, предусматривающее обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности, повышение качества городской среды и эффективное жилищно-коммунальное хозяйство.

Так, на конец 2011 г. **жилищный фонд** в Российской Федерации составил 3288 млн кв. м общей площади, в том числе в городских поселениях 2374 млн кв. м (72% общей площади), в сельской местности – 914 млн кв. м (28% общей площади). Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, на конец 2011 г. составила 23,0 кв. м (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Основные показатели жилищных условий населения

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) – всего, м ²	19,2	19,5	19,8	20,2	20,5	20,9	21,3	21,5	22,0	22,4	22,6	23,0
из нее:												
в городской местности	18,9	19,2	19,5	19,8	20,3	20,5	20,9	21,3	21,7	22,1	22,1	22,4
в сельской местности	19,9	20,3	20,7	21,0	21,1	21,8	22,3	22,3	22,7	23,1	23,9	24,5

Источник: Росстат

На территории Российской Федерации в 2011 г. за счет всех источников финансирования построено 785,6 тыс. новых благоустроенных квартир общей площадью 62,3 млн кв. м. Объемы ввода жилья в течение 2006–2008 гг. ежегодно возрастали, с 2009 г. было отмечено снижение ввода общей площади жилья по сравнению с предыдущим годом на 6,5%, в 2010 г. – на 2,4%, а в 2011 г. объемы строительства увеличились на 6,6% по сравнению с 2010 г. (см. рис. 1).

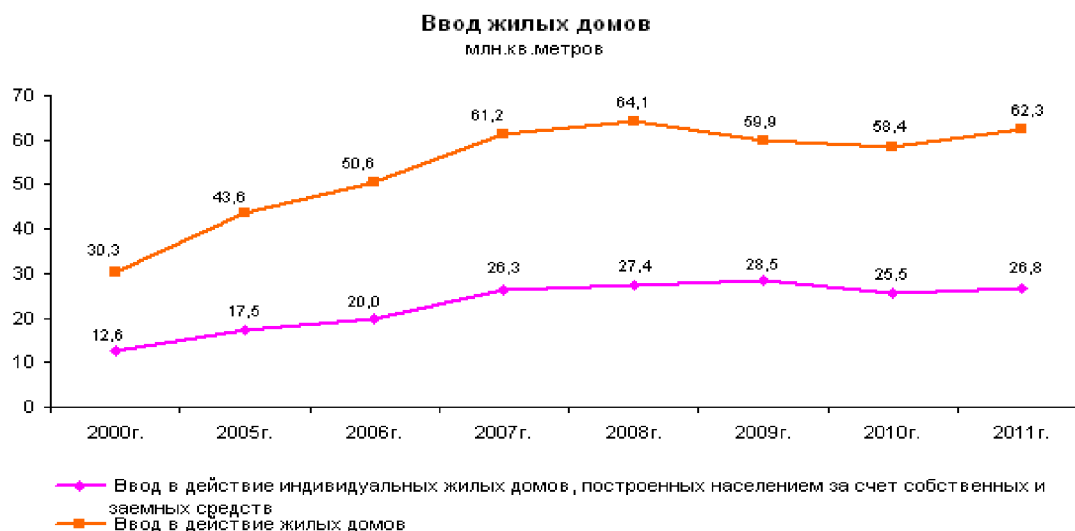


Рис. 1. Ввод жилых домов в Российской Федерации, млн кв. м

Источник: Росстат

Несмотря на положительную динамику показателей, в настоящее время повторяется ошибка реализации жилищных программ в советский период, которая состояла в игнорировании долгосрочных целей обеспечения устойчивой пространственной организации городов при решении краткосрочных социальных жилищных проблем.

И если в советский период такой подход был оправдан необходимостью обеспечить человеку «крышу над головой», то сегодня жилище уже перестает выполнять только такую базовую функцию. Основной характеристикой жилища перестает быть только количество квадратных метров общей площади и уровень благоустройства. В число жилищных стандартов включаются: отдельное проживание каждого домохозяйства, обеспеченность всех членов домохозяйства как минимум отдельной комнатой, а при более высоких стандартах – наличие общей комнаты.

В настоящее время в среднем по России доля комплексно благоустроенного жилья (оборудованного одновременно водопроводом, водоотведением (канализацией), отоплением, горячим водоснабжением, газом или напольными электроплитами) составляет 62,7%. К концу 2011 г. она увеличилась по сравнению с 2001 г. на 13,3 процентного пункта. Исходя из уровня благоустройства жилищного фонда, на 1 января 2012 г. численность населения, проживающего в необорудованном водоснабжением жилье, оценивается в 29,2 млн человек, водоотведением (канализацией) – 34,9 млн человек, отоплением – 22,2 млн человек, горячим водоснабжением – 47,1 млн человек (см. табл. 2).

Возрастают и дифференцируются требования как к типу и качеству жилища (квартира, односемейный дом; количество комнат в жилой единице; обеспечение не только основными коммунальными услугами, но и

средствами современной связи и т.д.), так и к среде, которая его окружает (благоустройство территории, транспортная доступность, визуальная привлекательность, экологические требования и т.д.).

Т а б л и ц а 2

Уровень благоустройства жилищного фонда
на конец года, в %

	Жилищный фонд, оборудованный						
	водопро- водом	кана- лизацией	отоп- лением	ваннами (душем)	газом	горячим водо- снабжение- нием	напольными электро- плитами
<i>Весь жи- лищный фонд</i>							
2005 г.	76	71	80	65	70	63	17
2010 г.	78	74	83	67	69	65	19
2011 г.	78	74	83	70	69	65	19
<i>Городской жилищный фонд</i>							
2005 г.	88	86	91	81	68	79	23
2010 г.	89	87	92	81	67	80	25
2011 г.	90	88	92	82	67	80	25
<i>Сельский жилищный фонд</i>							
2005 г.	43	34	52	26	75	22	3
2010 г.	48	39	60	29	75	25	4
2011 г.	49	39	61	29	74	26	4

Источник: Росстат

Современная мировая урбанистика¹ исходит из того, что:

1) городская среда – это уже не только обеспечение жилой застройки социальной и инженерной инфраструктурой, но и многофункциональность застройки, транспортная связанность территорий, пространственная соразмерность, обеспечение доступности мест приложения труда, создание полноценной среды для трудового и внетрудового общения жителей, безо-

¹ О' Салливан А. Экономика города. М.: ИНФРА-М, 2002.

пасной и комфортной среды для детей и подростков, доступной среды для лиц с ограниченными возможностями и, не в последнюю очередь, – городская эстетика, которая обеспечивает визуальную привлекательность архитектурной среды;

2) при реализации жилищного строительства и формировании комфортной среды жизнедеятельности необходимо придерживаться доминирующего концептуального подхода, основанного на триедином принципе: градостроительное проектирование – архитектура – промышленные технологии. Пространственная организация населенных пунктов в разрабатываемых документах территориального планирования должна отвечать разносторонним требованиям: предоставлять удобные территории для жилья, производства, управления, торговли, образования и науки, культуры, спорта, отдыха; соответствовать критериям экологической безопасности; быть эстетически привлекательной и комфортной для жизнедеятельности; обеспечивать надежность и безопасность инженерной и транспортной инфраструктуры. Архитектурно-проектные решения и строительные технологии должны реализовывать градостроительные планы и отвечать современным требованиям.

Таким образом, необходимо перейти от стратегической цели наращивания объемов жилищного строительства к более приоритетной цели – созданию комфортной среды жизнедеятельности человека, которая не только позволяет удовлетворять жилищные потребности, но и обеспечивает высокое качество жизни в целом.

Ориентация только на наращивание квадратных метров и освоение новых незастроенных территорий без учета других факторов, в том числе прогнозных демографических тенденций и платежеспособного спроса населения на жилье, может привести к следующим отрицательным последствиям.

Ценовой дисбаланс

Важным фактором, влияющим на уровень доступности жилья гражданам, является рост цен на жилье как на первичном, так и на вторичном рынках. Средние цены 1 кв. метра общей площади проданных квартир по Российской Федерации на конец IV квартала 2011 г. на первичном рынке жилья составили 43,7 тыс. руб., на вторичном – 48,2 тыс. руб. По сравнению с концом предыдущего года цены на жилье на первичном рынке выросли на 6,7%, на вторичном – на 5,8%¹. При этом номинальные доходы населения с 2002 г. выросли менее чем в 2 раза (см. рис. 2).

Такая динамика и стимулировала постановку в качестве цели увеличение объемов жилищного строительства и доведение их в 2015 г. до 90 млн кв.м (индикатор ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг.), а к 2020 г. – до 145 млн кв. м (контрольные показатели Минрегиона России). Основным

¹ Рынок недвижимости России. – URL: <http://www.realtymarket.ru>

инструментом увеличения объемов жилищного строительства стало крупномасштабное комплексное освоение новых территорий

Отметим, что в любом случае планируемые объемы жилищного строительства в России являются весьма амбициозными, поскольку уже сегодня объемы ввода жилья (как по количеству квадратных метров на человека, так и по числу жилых единиц на 1000 человек) превосходят показатели многих развитых стран. Европейские страны, демонстрировавшие в начале века существенно высокие темпы ввода жилья (Испания, Португалия, Ирландия), столкнулись в конце его первого десятилетия с острым кризисом «перепроизводства» жилья, существенно усугубившего финансово-экономический кризис в этих странах. Поэтому при наращивании объемов жилищного строительства (а также ипотечного кредитования) необходимо очень внимательно прогнозировать не столько потребность, сколько спрос на такое жилье (включая спрос на приобретение и на наем жилых помещений) в различных регионах и муниципалитетах.



Рис. 2. Динамика средних цен на первичном и вторичном рынках жилья, тыс. руб. за 1 кв. м

Источник: Росстат

Дисбаланс потребности в жилых единицах

Как было уже сказано выше, международная статистика давно уже перешла от показателей обеспеченности квадратными метрами общей площади жилья к показателям обеспеченности жилыми единицами и комнатами, что соответствует современным жилищным стандартам.

Количество жилых единиц в России сегодня вполне соответствует количеству домашних хозяйств (в среднем на одно домохозяйство приходится 1,11 жилой единицы), а также средним европейским показателям обеспеченности жилыми единицами. При этом по обеспеченности общей площадью жилья и количеству комнат на одного человека Россия существенно отстает от других развитых стран. Таким образом, задача значительного увеличения количества жилых единиц не стоит. Вопрос заключается в качестве этих жилых единиц, в том числе в их размерах и числе комнат, а также месте их расположения.

В таких условиях основной задачей становится не увеличение числа новых жилых единиц, а замещение наиболее старого и неблагоустроенного жилищного фонда новым, отвечающим современным требованиям, а также модернизация уже существующего фонда, повышение качества городской среды в целом.

Риск потери устойчивой пространственной организации городов

В условиях рынка жилья, свободного передвижения граждан и размещения бизнеса необходимо учитывать перспективы социально-экономического развития регионов, городских и сельских поселений, прогнозы спроса на жилье и факторы его территориальной дифференциации. Всеобщая ориентация сегодня на комплексное освоение новых земельных участков в городах без учета указанных тенденций и факторов может привести к отрицательным результатам. Например, освоение новых территорий в городах, численность населения которых стагнирует (Новосибирск, Нижний Новгород, Уфа, Пермь, Воронеж, Кемерово) или снижается (Волгоград, Саратов, Ульяновск, Тула, Брянск), может привести к формированию заброшенных районов старой неблагоустроенной жилой застройки, так называемой «фрагментации» городских территорий. Данное явление присуще многим странам мира. Понятие «фрагментарного города» ввел в научный оборот французский экономист-урбанист В. Ренард, который отмечал, что «бурный рост городов и гигантизм крупнейших агломераций дополняются растущей фрагментацией (физической, экономической и социальной) городского пространства, проявляющейся в настоящее время в качестве главной проблемы»¹. Большие потоки мигрантов из сельской местности (особенно в развивающихся странах), рост населения городов, структурные сдвиги в экономике и занятости, технологические революции отражаются на использовании городских пространств, вызывая смену функций и типов землепользования. При этом в пространственном развитии городов возникают острые проблемы неэффективного использования территорий, дисбаланса функций, деградации среды в отдельных городских районах.

¹ Renard V. Les nouvelles frontières de l'illégalité // Urbanisme. 2001. № 318. P. 70–73.

Поэтому для снижения данных видов рисков в жилищной сфере необходим новый целевой подход на основе концепции повышения качества и комфортности среды жизнедеятельности человека.

Такой подход, по мнению экспертов, определяет и набор основных механизмов достижения стратегической цели, в том числе:

1) градостроительное планирование на местном уровне на базе (а лучше одновременно) стратегического социально-экономического планирования. В целях повышения качества градостроительного планирования необходимо:

- провести гармонизацию законодательства – градостроительного, земельного, экологического, об охране и использовании объектов культурного наследия, иных видов законодательства, нормы которых определяют процессы градостроительства;

- стимулировать создание структур независимой экспертизы, мониторинга, выработки рекомендаций муниципальным образованиям и регионам по вопросам градорегулирования;

- использовать механизмы финансовой помощи дотационным муниципальным образованиям на разработку и актуализацию документов градостроительного проектирования;

- стимулировать совместное территориальное планирование органами государственной власти и органами местного самоуправления либо предоставить более широкие полномочия муниципалитетам в сфере организации, разработки, согласования и утверждения документов территориального планирования;

2) муниципальное планирование развития всех видов коммунальной инфраструктуры на территории муниципалитета на базе градостроительного планирования (формирование потребности);

3) создание условий для реализации проектов ГЧП в сфере жилищного строительства и модернизации инфраструктуры с учетом сформированной потребности;

4) создание конкурентной среды в строительстве и снижение административных барьеров;

5) использование новых современных технологий индустриального домостроения и новых проектных решений, позволяющих не только удовлетворять жилищные потребности, но и создавать разнообразную, удобную и эстетически привлекательную среду жизнедеятельности, в том числе с учетом потребностей детей, подростков, лиц с ограниченными возможностями;

6) использование государственного заказа на рынке жилищного строительства для стимулирования внедрения таких новых технологий и проектных решений;

7) развитие проектного кредитования жилищного строительства под залог земельного участка (права аренды на земельный участок), строящихся жилых объектов и других активов проектных компаний;

8) создание устойчивого механизма финансирования капитального ремонта и модернизации жилищного фонда;

9) совершенствование информационного обеспечения процесса планирования, мониторинга и оценки хода реализации программ развития жилищного строительства¹.

Предлагаемый стратегический целевой подход – формирование «компактных городов с комфортной средой жизнедеятельности человека» – может существенно изменить потребности в жилищном строительстве, в развитии и модернизации инфраструктуры, а также позволит по-новому и более сбалансированно определять политику в отношении градорегулирования и застройки. Такая политика в первую очередь должна быть направлена на стимулирование развития сектора жилья экономкласса, приобретение в собственность или в наем должно стать доступно гражданам со средними доходами и доходами ниже средних и проводиться с учетом необходимости сбалансированного функционально-пространственного развития территорий городов и иных поселений, повышения качества среды жизнедеятельности человека.

Но необходимо признать, что успех государственной жилищной политики во многом будет зависеть от эффективной макроэкономической политики, обеспечивающей рост реальных доходов населения, существенное снижение инфляции (до 2–3%) и стоимости жилищных кредитов (до 3–4%). Внедрение новых институтов в жилищной сфере потребует существенной бюджетной поддержки, а также повышения объемов финансовых ресурсов на уровне местного самоуправления, ответственного за вопросы формирования комфортной среды жизнедеятельности в городах и иных поселениях.

Глава 4. Институциональные основы функционирования бюджетной системы (на примере Российской Федерации)

1. Основные черты бюджетной системы РФ с функциональной и институциональной точек зрения

В условиях рыночной экономики большая часть потребностей людей удовлетворяется посредством купли-продажи товаров и услуг. Именно поэтому деятельность любого самостоятельного субъекта (государство, организация или физическое лицо) обеспечивается с помощью системы денежных доходов и расходов, по сути, образующих тот или иной бюджет.

¹ Стратегия 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад.

Действующие на территории России бюджеты публично-правовых образований – федеральный, субъектов РФ, местные и государственных внебюджетных фондов – в совокупности образуют бюджетную систему страны. В Бюджетном кодексе РФ (далее – БК РФ) ей дается следующее определение: «Бюджетная система РФ – основанная на экономических отношениях и государственном устройстве РФ, регулируемая законодательством РФ совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов».

Каждое государство имеет свою организацию бюджетной системы и принципы ее построения (бюджетное устройство). Закрепляющие их правовые нормы определяют виды бюджетов, место и роль каждого из них, принципы их функционирования и взаимосвязи. Каждый из бюджетов служит финансовой базой для деятельности соответствующих органов государственной власти или местного самоуправления.

Общее понятие бюджета дано в ст. 6 БК РФ: «Бюджет – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления».

В отечественной литературе можно найти различные определения данного понятия:

- «бюджет – это роспись (смета, баланс) денежных доходов и расходов государства»¹;
- «государственный бюджет представляет собой основной финансовый план государства на текущий год, имеющий силу закона. Бюджет утверждается законодательным органом власти»²;
- «бюджет – это совокупность бюджетных отношений по формированию и использованию бюджетного фонда страны. По экономической сущности бюджет – это денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами по поводу перераспределения национального дохода (частично и национального богатства) в связи с образованием и использованием бюджетного фонда, предназначенного для финансирования народного хозяйства, социально-культурных мероприятий, нужд обороны и государственного управления. Благодаря бюджету государство имеет возможность сосредоточить финансовые ресурсы на решающих участках экономического и социального развития»³.

Рассматривая приведенные определения, нетрудно заметить, что все авторы говорят примерно об одном и том же, но выдвигают на первый план разные аспекты проблемы.

¹ Борисова Е.Ф. Экономическая теория: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 1999. С. 284.

² Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.Д. Андросова и др.; под ред. Л.А. Дробозиной. М.: ЮНИТИ, 2000.

³ Вахрин П.И. Бюджетная система РФ: Учебник. М.: Дашков и К, 2002.

На наш взгляд, бюджет представляет собой совокупность отношений между различными субъектами по образованию и расходованию фонда денежных средств, посредством налогов, сборов и других обязательных платежей, а также различных безвозмездных перечислений и их расходованию, связанных прежде всего с необходимостью исполнения функций государства и местного самоуправления.

После формирования бюджетного фонда происходит его перераспределение между субъектами хозяйствования, субъектами бюджетной системы (субъектами РФ, муниципальными образованиями и т.д.), между бюджетополучателями и т.д.

Бюджетную систему можно рассматривать с двух позиций:

- функциональной – как совокупность финансовых отношений между различными субъектами, возникающих с целью обеспечить реализацию задач и функций государства и местного самоуправления;
- институциональной – как совокупность норм и институтов, призванных обеспечить их исполнение.

С функциональной точки зрения бюджетные отношения – это отношения между государством и субъектами права (юридическими и физическими лицами), возникающие при образовании финансовых фондов государства за счет налогов, сборов, пошлин, а также при использовании этих средств. Через эти каналы ежегодно мобилизуется для обеспечения деятельности государства значительная часть доходов предприятий, организаций и населения¹.

Поскольку Россия имеет федеративное устройство, ее государственный бюджет является консолидированным бюджетом федерального центра и бюджетов субъектов РФ.

Понятие бюджета имеет также правовой (законодательный) аспект, так как он утверждается высшим органом законодательной власти.

Бюджет – центральный элемент финансовой системы страны. Его главное назначение – с помощью финансовых средств создать условия для эффективного развития экономики, решения общегосударственных задач, укрепления обороноспособности. Бюджет служит основным инструментом государства и местного самоуправления при централизации и перераспределении валового национального дохода.

Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ предназначены для исполнения расходных обязательств РФ. Бюджеты субъекта РФ (региональные бюджеты) и территориальных государственных внебюджетных фондов предназначены для исполнения расходных обязательств соответствующих субъектов РФ.

Бюджет муниципального образования (местный бюджет) предназначен для исполнения расходных обязательств муниципального образования.

¹ Нешистой А.С. Бюджетная система РФ: Учебник. 4-е изд., испр. и доп. М.: Дашков и К, 2006.

Формирование бюджета Российской Федерации, субъектов РФ, местных бюджетов РФ и государственных внебюджетных фондов и их исполнение имеют некоторые отличительные черты по сравнению с бюджетами физических и юридических лиц. Отметим прежде всего, что любой бюджет и отчет о его исполнении имеют балансовый характер: в нем должны быть представлены как источники финансирования, так и направления использования полученных средств. Однако бюджеты государства и местного самоуправления отличаются как своими масштабами (не сравнимыми с масштабами юридических и физических лиц), так и необходимостью их принятия в обязательном порядке и законодательного утверждения.

Перераспределение бюджетных средств происходит не только для финансового обеспечения основных функций государства и местного самоуправления, но и для соблюдения пропорций между отраслями народного хозяйства, регионами и т.д. С помощью такого перераспределения происходят стабилизация и выравнивание уровней развития не только участников бюджетной системы, но и экономики в целом.

Бюджет пополняется за счет налогов, сборов и иных обязательных платежей, поступающих от организаций и домашних хозяйств. После формирования доходной части бюджета собранные средства направляются на выполнение расходных обязательств государства и местного самоуправления, в том числе на финансовую поддержку тех же самых налогоплательщиков.

За счет бюджета финансируется решение общегосударственных задач, таких как социальное обеспечение (базовые пенсии, медицина, образование), национальная оборона и безопасность, правоохранительная деятельность, государственное управление, поддержка отдельных отраслей экономики (жилищно-коммунального, сельского хозяйства и др.), охрана окружающей среды и др. Следует также отметить такие функции, как финансовая поддержка основных направлений научно-технического прогресса и формирование государственных резервов (материальных и финансовых).

Бюджетную систему можно также представить как систему отношений, формирующих институциональную среду.

В экономических исследованиях чаще всего используют определение О. Уильямсона: «Институциональная среда – это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления»¹. А. Шаститко дополняет данное определение, подразумевая под институциональной средой совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена, распределения и потребления ограниченных

¹ Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала //ЭКО. 1993. № 5. С. 87.

благ, а также обеспечивают снижение уровня неопределенности в повседневном взаимодействии экономических агентов¹.

Но есть и другие точки зрения. Например, Т. Эггертссон считает, что институциональная среда – это разработанная схема прав собственности, которая создает для действующих лиц возможность достичь стоящие перед ними производственные цели². По мнению В. Рубе, эта среда представляет собой набор взаимосвязанных правил и неформальных ограничений, определяющих структуру стимулов для экономических агентов³.

Сопоставляя эти определения, можно отметить, что О. Уильямсон дает лишь общую характеристику институциональной среды, включая лишь основные нормы; однако помимо них существует целый комплекс вспомогательных норм, взаимосвязанных или независимых, позволяющих реализовать основные.

В определении А. Шаститко по сути также говорится о неких основных правилах, но при этом допускается, что в каждой конкретной ситуации эти основные правила могут быть своими (отличными от действующих в других ситуациях).

Т. Эггертссон ограничивает понятие институциональной среды правами собственности, т.е. считает, что при их отсутствии достичь определенных производственных целей невозможно. Но в настоящее время можно вести бизнес и не имея средств производства в собственности, поэтому данный тезис вызывает сомнения.

Приведенные определения отражают различные аспекты понимания институциональной среды. Мы будем в дальнейшем использовать следующее определение: институциональная среда – это совокупность формальных и неформальных правил, координирующих экономическую деятельность субъектов, а также структуры, механизмы и стимулы, обеспечивающие их соблюдение⁴. Опираясь на него, можно дать определения института, правил, институциональной среды и институциональной структуры бюджетной системы РФ, которые и будут объектами дальнейшего исследования.

Институт в бюджетной системе – это правила (нормы) взаимодействия между органами государственной власти, местного самоуправления, физическими и юридическими лицами, которые отражают: иерархию отношений в бюджетной системе; устойчивость правил и финансовых норм;

¹ Шаститко А.Е. Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики; Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год. / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Логос, 1999. С. 202.

² Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 11.

³ Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и России: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 41.

⁴ Шабашев В.А. Трансформация институциональной среды в условиях экономического кризиса / Сборник статей международной научной конференции «Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве». – Кемерово: КемГУ, 2009. С. 36.

условия поведения и ограничения финансовых действий с применением санкций.

Под правилом в бюджетной системе мы будем понимать предписание, содержащееся в нормативно-правовых актах, регулирующее отношения между юридическими и физическими лицами и органами государственной власти и местного самоуправления по поводу образования, распределения и использования централизованного фонда денежных средств, обеспеченное соответствующим механизмом действий.

Институциональная среда бюджетной системы РФ – система взаимосвязанных формальных и неформальных правил взаимодействия, которыми руководствуются в своей деятельности субъекты бюджетной системы (физические и юридические лица, органы государственной власти и местного самоуправления).

Институциональная структура бюджетной системы РФ – это совокупность организаций, деятельность которых направлена на решение задач и функций государства и местного самоуправления с использованием правил бюджетной системы.

Таким образом, институциональные аспекты бюджетной системы включают совокупность формальных и неформальных норм и правил, координирующих отношения субъектов бюджетной системы, организаций, акторов, осуществляющих финансовые операции и одновременно являющихся субъектами управления финансами.

2. Развитие бюджетной системы РФ

Становление бюджетной системы современной России началось с принятия в 1991 г. Закона РСФСР «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР». В этом документе устанавливались принципы построения бюджетной системы, формирования доходов и расходов, организации бюджетного процесса на республиканском уровне.

В Законе РФ «О субвенциях республикам в составе РФ, областям, автономной области, автономным округам, городам Москве и Санкт-Петербургу», принятом в 1992 г., была предпринята первая попытка внести определенный порядок в процесс оказания финансовой помощи региональным бюджетам.

Важное значение для развития бюджетов субъектов Федерации имел Закон РФ «Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов», принятый в 1993 г. Этот закон определил права субъектов РФ, а также местных территориальных образований в лице их законодательных (представительных) и исполнительных органов власти на получение доходов в соответствующие бюджеты и на расходование средств этих бюджетов; были также определены взаимоотношения указанных органов власти в бюджетном процессе. Закон установил общие принципы составления, рассмотрения проектов, утверждения и ис-

полнения бюджетов, формирования и использования внебюджетных фондов в целях финансового обеспечения социально-экономического развития национально-государственных и административно-территориальных образований.

Конституция РФ, принятая в конце 1993 г., закрепила федеральное устройство государства, изменила структуру законодательных и исполнительных органов государственной власти и распределение полномочий между ними, что потребовало кардинальной переработки законодательства в области бюджетного устройства и бюджетного процесса, более четкого разграничения бюджетных полномочий по уровням государственного управления, регламентации межбюджетных взаимоотношений исходя из принципов бюджетного федерализма.

В тот момент для рассмотрения и утверждения федерального бюджета требовалось ежегодно принимать федеральный закон о порядке внесения, рассмотрения и утверждения федерального закона о федеральном бюджете. Многие бюджетные положения не имели законодательного оформления и определялись либо указами Президента РФ (например, Указ Президента РФ от 8 декабря 1992 г. № 1556 «О федеральном казначействе»), либо органами исполнительной власти, в некоторых случаях нормативная база вообще отсутствовала. Так, не была определена ответственность за нарушения бюджетного законодательства. Нельзя не отметить в связи с этим Указ Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2268 «О формировании республиканского бюджета РФ и взаимоотношениях с бюджетами субъектов РФ в 1994 г.», который положил начало реформе межбюджетных отношений в России в связи с созданием Федерального фонда финансовой поддержки регионов и переходом к расчету размеров финансовой помощи по определенной формуле. С этого момента процесс межбюджетного распределения средств был поставлен на объективную основу, что и стало первым реальным шагом по реализации принципов бюджетного федерализма в стране.

С принятием в 1996 г. Федерального закона «О бюджетной классификации РФ» была наконец установлена структура и состав бюджетов всех уровней. Примечательно, что в ее основу с самого начала были положены международные стандарты, что обеспечило, помимо прочего, международную сопоставимость показателей российского бюджета. Тем не менее отсутствие единого законодательного акта, регламентирующего все принципиальные аспекты бюджетной системы России, отрицательно сказывалось на ее стабильности, затрудняло управление государственными и муниципальными финансами.

Такой основой стал Бюджетный кодекс РФ, принятый 31 июля 1998 г. Он установил общие принципы бюджетного законодательства, порядок функционирования бюджетной системы РФ, правовое положение субъектов бюджетных отношений, порядок регулирования межбюджетных отношений, определил основы бюджетного процесса в РФ, основания и виды

ответственности за бюджетные правонарушения. После его ввода в действие (с 1 января 2000 г.) многие ранее принятые бюджетные нормы либо утратили силу, либо продолжали применяться в части, не противоречащей БК РФ.

Бюджетный кодекс четко определил сферу бюджетных правоотношений, т.е. отношений, возникающих между субъектами бюджетного права в процессе составления и рассмотрения проектов, утверждения и исполнения бюджетов, контроля за их исполнением на всех уровнях бюджетной системы РФ, а также бюджетов государственных внебюджетных фондов. В нем установлен порядок осуществления государственных и муниципальных заимствований, регулирования государственного и муниципального долга.

Разумеется, бюджетное законодательство России не ограничивается Бюджетным кодексом; в него входят и другие нормативно-правовые акты, регулирующие отдельные вопросы бюджетных правоотношений.

Правовое регулирование бюджетных отношений включает следующие основные элементы:

- определение круга участников бюджетных правоотношений и их компетенций;
- порядок формирования доходов и расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ;
- принципы построения межбюджетных отношений;
- порядок регулирования дефицита бюджетов, систему управления государственным (муниципальным) долгом;
- функционирование казначейской системы исполнения бюджетов;
- основы финансового контроля.

Принятие БК РФ не внесло принципиальных изменений в бюджетный процесс, но упорядочило ряд процедур и привело к существенному обновлению официальной терминологии.

В последующий период неоднократно менялось федеральное законодательство, выявились новые направления развития бюджетной системы. В частности, были приняты поправки в БК РФ, связанные с переходом к среднесрочному финансовому планированию, финансированию расходов на основе государственных целевых программ, внедрением методов бюджетирования, ориентированных на конечный результат.

В 2003 г. был принят Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», который в соответствии с Конституцией РФ установил общие правовые, территориальные, организационные и экономические принципы организации местного самоуправления и государственные гарантии его осуществления. Им было предусмотрено формирование во вновь созданных городских и сельских поселениях самостоятельных бюджетов. От того, насколько

ко эффективно и грамотно они разрабатываются и исполняются, во многом зависит стабильность деятельности местных органов власти.

В рамках существующего законодательства формирование и исполнение местного бюджета возможны двумя способами – финансовыми органами городских (сельских) поселений или финансовым органом муниципального района на основе соглашения с ним. Преимущества второго варианта очевидны и связаны со следующими обстоятельствами:

- создание финансовых органов во вновь образованных муниципальных образованиях приведет к необоснованному росту численности аппарата управления, а следовательно, и к дополнительным расходам;
- значительно повышаются требования к руководителям этих финансовых органов, что затрудняет заполнение соответствующих вакансий;
- кадры администраций городских и сельских поселений не обладают опытом осуществления бюджетного процесса, в том числе казначейского исполнения бюджета, что может привести к серьезным финансовым нарушениям;
- исполнение бюджета поселения финансовым органом, входящим в структуру его администрации без права юридического лица, создает ситуацию, когда эта администрация будет как органом, исполняющим бюджет, так и органом, осуществляющим бюджетные расходы. Она будет сама открывать себе лимиты бюджетных обязательств и сама же составлять платежные документы, т.е. расходовать деньги без всякого контроля, что недопустимо в принципе.

В ходе реформы местного самоуправления и межбюджетных отношений выявилось очень много проблем. Часть из них решается путем внесения изменений в федеральное законодательство по инициативе регионов и муниципалитетов, другие пока остаются без внимания.

Так, в ст. 35 Федерального закона № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» предусмотрена возможность формирования представительного органа муниципального района из глав поселений, входящих в его состав. Эта норма представляет интерес в финансовом плане, поскольку производные от нее ч. 4 ст. 53 и ч. 2 ст. 55 предусматривают различные способы формирования бюджетов муниципальных районов и поселений, входящих в их состав в зависимости от способа формирования указанного представительного органа.

Если он сформирован из глав поселений, то часть полномочий муниципального района выполняется в пределах и за счет субвенций, передаваемых поселенческими муниципалитетами на районный уровень. К ним относятся, в частности, расходы по оказанию скорой медицинской помощи, на органы опеки и попечительства, на содержание и строительство

между населенными пунктами автомобильных дорог общего пользования. Если же представительный орган муниципального района сформирован на основе равного и прямого избирательного права, перечисленные расходы финансируются напрямую из бюджета муниципального района.

Законодательное требование финансового обеспечения расходов, относящихся к уровню муниципального района, за счет средств бюджетов поселений значительно усложняет межбюджетные отношения. Так, финансовые обязательства поселений, вынужденных передавать субвенции муниципальным районам, более чем на 50% превосходят обязательства поселений, которые такие субвенции перечислять не обязаны. С другой стороны, финансовые обязательства по решению вопросов местного значения в районах с разными способами формирования представительных органов при прочих равных условиях отличаются более чем на 20%¹.

Заметим, что органы местного самоуправления муниципального района самостоятельно определяют способ формирования представительного органа власти. Следовательно, допускается ситуация, когда на территории одного региона муниципальные районы будут формировать свои представительные органы разными способами. Но тогда невозможно использовать единую методику межбюджетного регулирования, так как придется учитывать различия между однотипными муниципальными образованиями, в том числе по вопросам местного значения, финансирование которых должно осуществляться за счет их бюджетов².

Определенные изменения потребуются и в связи с принятием Указа Президента РФ от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ»³.

Таким образом, бюджетная система России постоянно совершенствуется, меняются правила ее функционирования на всех уровнях. Главная цель ее реформирования, официально заявленная и отчасти уже реализованная – формализация и повышение эффективности. При этом суть формализации состоит в том, чтобы выявить все реально действующие правила и нормы бюджетной системы и превратить наиболее конструктивные из них («полезные», «эффективные» и т.д.) в законодательно закрепленные (формальные) правила.

3. Правила (институты) бюджетной системы

По мнению большинства исследователей институциональной среды, правила – это один из основных ее элементов, определяющих выбор субъекта. Помимо правил они также выделяют близкие им понятия нормы и рутины.

¹ Калининко Л.А. Шесть полномочий // Финансы. 2007. № 10. С. 20–21.

² Там же.

³ Пять лет институту реформирования общественных финансов // Финансы. 2007. № 10. С. 73–74.

Существует множество определений нормы: «регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции»; «отражение элемента должностования в поведении»; «связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением» и др.¹ В настоящем исследовании мы будем считать правила и нормы тождественными.

Исследованием социальных норм (т.е. норм, действующих в общественных группах и обществе в целом, а не являющихся обязательными лишь для индивида) традиционно занимаются философы, социологи, социальные психологи. Напротив, в неоклассической экономической теории, образующей ядро современной экономической науки, эта категория отсутствует. Объясняется это просто: если, как предполагается в аксиомах данной теории, агенты экономики при принятии решений обладают полной, бесплатной и мгновенной информацией, никакой необходимости в учете правил не возникает.

Но, как всем известно, в реальном мире нормы существуют, и они могут ощутимо влиять на поведение экономических агентов, их выгоды и издержки; следовательно, этот феномен заслуживает самого пристального внимания. Отметим прежде всего, что поведение человека в значительной степени определяется на подсознательном уровне. Правила, которыми он руководствуется при принятии решений, часто относятся к категории наследуемых (генетических); в этом случае человек даже не задумывается, почему поступает так, а не иначе. Если прямо спросить его об этом, ответ будет простым: потому что все и всегда так делали, потому что так делает большинство и это является нормой.

В процессе обучения и приобретения жизненного опыта формируется другой тип правил – приобретенных, передаваемых через культуру. Эти правила подразделяют на личные и социальные. Личные правила отражают индивидуальное восприятие окружающего мира. Социальные правила, напротив, навязываются личности извне, как общественная норма. Поскольку человек живет в социуме, он вынужден так или иначе их учитывать.

Социальные правила делятся на формальные (зафиксированные в правовых нормах) и неформальные. К последним чаще всего относят традиции и обычаи, принятые в данном обществе. Поскольку формальные правила четко прописаны в тех или иных законодательных актах, их неисполнение юридически наказуемо.

Заметим, что неформальные правила могут вступать в противоречие не только с формальными, но и с личными правилами человека.

В общем виде система норм поведения классифицирована в монографии немецкого экономиста В. Ванберга «Правила и выбор в экономической теории»². В настоящем исследовании, однако, необходимо расширить

¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 43.

² Vanberg V. Rules and Choice in Economics. L., 1994. P. 110.

предложенную В. Ванбергом классификацию. Согласно его схеме, формальные социальные правила делятся всего на две группы: «общественное» право и «частное» право, причем субъекты хозяйствования (предприятия) и частные лица относятся ко второй группе. Вероятно, более логично относить предприятие к той или иной группе правил в зависимости от его организационно-правовой формы и формы собственности. При таком подходе государственное или муниципальное унитарное предприятие относится к общественным финансам, так как оно находится в государственной или муниципальной собственности. Но если у предприятия только часть акций принадлежит государству или муниципалитету, неясно, к какой группе его отнести.

На наш взгляд, формальные социальные правила необходимо разделить на три группы: «частное» право – регулирующее поведение домашних хозяйств и отдельных граждан; «хозяйственное» право – регулирующее поведение всех субъектов хозяйствования, ведущих деятельность на территории РФ и разрешенных ст. 23 гл. 3, гл. 4, ст. 257 гл. 16 ГК РФ; «общественное» право – регулирующее деятельность государства как внутри, так и на межгосударственном уровне. Такое деление, возможно, не вполне корректно с юридических позиций, но позволяет более полно представить совокупность субъектов, участвующих в перераспределительном процессе.

Большинство действующих в обществе норм можно разделить на три группы: обеспечивающие координацию деятельности участников экономических и социальных взаимодействий (правила координации); регулирующие отношения кооперации между ними (правила кооперации); связанные с распределением результатов совместной деятельности (правила распределения)¹. Заметим, что данное деление достаточно условно: на практике одно и то же правило может способствовать решению сразу нескольких проблем.

В наглядном виде правила бюджетной системы РФ представлены на следующей схеме (см. рис. 1).

Рассмотрим более подробно правила, действующие в бюджетной системе РФ, и начнем с первой классификации – по влиянию на поведение субъектов бюджетной системы. Заметим предварительно, что наличие общих ментальных моделей обеспечивает более эффективное взаимодействие между субъектами; основанные на таких моделях правила позволяют им, в частности, координировать свои действия даже при отсутствии возможностей коммуникации.

¹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: Учебник. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 69.



**Рис. 1. Классификация правил бюджетной системы
(предложена автором)**

К важнейшим **правилам координации** в бюджетной системе России можно отнести исходные положения, на базе которых она построена; их полный перечень, приведенный в гл. 5 БК РФ, включает следующие принципы:

- единства бюджетной системы (ст. 29);
- разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы (ст. 30);
- самостоятельности бюджетов (ст. 31);
- равенства бюджетных прав субъектов РФ и муниципальных образований (ст. 31);
- полноты отражения доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов (ст. 32);
- сбалансированности бюджета (ст. 33);
- результативности и эффективности использования бюджетных средств (ст. 34);
- общего (совокупного) покрытия расходов бюджета (ст. 35);
- прозрачности (открытости) бюджета (ст. 36);
- достоверности бюджета (ст. 37);
- адресности и целевого характера бюджетных средств (ст. 38);

- подведомственности расходов бюджета (ст. 38¹);
- единства кассы (ст. 38²).

Перечисленные принципы являются формальными правилами, направленными на эффективное функционирование бюджетной системы в целом, в том числе бюджетных отношений между ее субъектами. В качестве примера рассмотрим принцип самостоятельности и его влияние на бюджетную систему страны.

Данный принцип, в частности, предполагает самостоятельность бюджетов при обеспечении их сбалансированности и эффективности использования бюджетных средств. Для этого должны быть созданы определенные условия, в значительной степени зависящие от федерального центра.

Во-первых, требуется обеспечение расходных обязательств бюджета соответствующими доходными источниками, без чего он не может быть сбалансирован. Субъекты РФ должны иметь такую возможность за счет мобилизации собственных резервов, чтобы лишь в экстренных случаях прибегать к финансовой помощи из федерального бюджета. Вместе с тем в 1999–2005 гг. доля налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в доходах консолидированного бюджета РФ снизилась с 48 до 33% при одновременном увеличении доли федерального бюджета¹. В 2006 г. доля доходов субъектов РФ снова возросла до 42%, но все-таки была существенно ниже, чем в 1999 г. Это свидетельствует о повышении зависимости территориальных бюджетов, в особенности местных, от бюджетов вышестоящих уровней.

В 1998–2004 гг. доля безвозмездных перечислений из федерального бюджета в доходах бюджетов субъектов РФ увеличилась в 61 регионе страны (68,5%), в 2005 г. – в 62 регионах (71,3%)². В 2006 г. она снова возросла в 53 регионах, а в 12 – уменьшилась. В 2007 г. в 45 регионах было отмечено увеличение этой доли, в 14 – уменьшение, в 7 регионах она практически не изменилась.

Таким образом, хотя в 2007 г. были приняты новые правила, направленные на усиление стимулов к росту доходной базы бюджетов субъектов РФ, система распределения средств фонда финансовой поддержки по-прежнему поощряет иждивенчество. Нет никаких оснований полагать, что финансовая помощь регионам поможет им справиться с трудностями и стать более самостоятельными.

Дефицит бюджета субъекта РФ обычно сокращается по мере улучшения экономической ситуации в регионе. Перераспределение федеральных средств в пользу малообеспеченных краев и областей осуществляется по хорошо знакомому принципу: чем менее благополучно выглядят отчетные данные региона, тем на больший объем дотаций для выравнивания бюджетной обеспеченности он может рассчитывать. Естественно, регионам

¹ Гиляровская С.В. О самостоятельности бюджетов в РФ // Финансы. 2007. № 2. С. 16–19.

² Там же.

невыгодно демонстрировать свою обеспеченность; существующая система заставляет их тратить силы на доказательства своей несостоятельности, а не наоборот.

Во-вторых, самостоятельность проявляется в праве региональных и местных властей устанавливать налоги и сборы, подлежащие зачислению в их бюджеты. Но с момента введения в действие Налогового кодекса РФ, т.е. с 1999 г., налоговые полномочия регионов и муниципалитетов не пересматривались. Федеральным законодательством не предусмотрена налоговая инициатива на региональном и местном уровнях.

Помимо того, что вносимые в налоговое законодательство изменения никак не учитывают интересы субъектов РФ, продолжается практика предоставления федеральным законодательством льгот по региональным и местным налогам и корректировка ставок по ним, что также повышает нестабильность доходной части соответствующих бюджетов.

Таким образом, для реализации принципа самостоятельности бюджетов важно обеспечить максимально возможную степень финансовой самообеспеченности регионов. Для этого нужно повысить долю налогов в доходах бюджета и долю доходов, закрепленных на постоянной основе, снизить общий уровень дотационности нижестоящих бюджетов, предусмотреть в налоговом и бюджетном законодательстве возможности для развития инициативы региональных и местных властей.

К правилам координации можно отнести также порядок действий участников бюджетного процесса при составлении проекта бюджета, его рассмотрении, утверждении, исполнении, составлении и утверждении отчета об исполнении бюджета. Он должен быть четко прописан в законодательстве; в противном случае проблемы неизбежны.

Рассмотренные выше правила в принципе позволяют скоординировать действия субъектов бюджетной системы РФ и выбрать одно из нескольких потенциально возможных равновесных состояний. Однако наличие строгих норм и правил координации – еще не гарантия успешной деятельности ни отдельных экономических субъектов, ни общества в целом. Как у любого процесса или явления, у правил есть свои плюсы и минусы.

Положительным моментом правил координации является четкая регламентация действий в той или иной ситуации. В частности, они позволяют скоординировать бюджетный процесс не только по последовательности действий, но и по временным рамкам. Для каждого этапа прохождения бюджета определен временной период, за пределы которого субъекты бюджетной системы выйти не могут.

Отрицательные моменты связаны с противоречивостью таких принципов функционирования бюджетной системы, как единство и самостоятельность. Единство проявляется в том, что на всей территории России бюджетный процесс должен осуществляться по строго оговоренным правилам; но каждый из субъектов РФ и каждое муниципальное образование

вправе осуществлять его самостоятельно (правда, по заранее оговоренному сценарию). В итоге получается, что, если муниципальному образованию для какой-либо стадии прохождения бюджета объективно требуется чуть больше времени или нужно видоизменить некоторые процедуры, сделать это будет невозможно, потому что нарушится координация системы в целом. Другими словами, данное правило лишает субъекты РФ и муниципальные образования сколь-либо серьезной инициативы и самостоятельности. Очевидно, следует разрешить на каждом уровне бюджетной системы вводить свои правила, при условии, что они не будут противоречить единой финансовой и бюджетной политике.

Правила распределения призваны решать задачу, объективно возникающую, когда несколько или множество участников единого процесса претендуют на часть результатов общей деятельности или излишка, появляющегося при обмене. Как делить то, на что изначально нет прав ни у кого? «Силовое» решение вопроса обычно связано с высокими издержками, которые могут свести на нет общую прибыль. Чтобы избежать этого, участники взаимодействия вырабатывают правила, ограничивающие односторонние эгоистические действия. В бюджетной системе РФ такую функцию выполняют межбюджетные отношения, т.е. отношения между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления, связанные с формированием и исполнением соответствующих бюджетов.

Межбюджетные отношения основаны на следующих принципах¹:

- распределения и закрепления расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы РФ;
- разграничения (закрепления на постоянной основе и распределения по временным нормативам) регулирующих доходов по уровням бюджетной системы РФ;
- равенства бюджетных прав субъектов РФ, равенства бюджетных прав муниципальных образований;
- выравнивания минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ, муниципальных образований;
- равенства всех бюджетов РФ во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенства местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов Федерации.

В соответствии с этими принципами отдельные виды расходных полномочий могут передаваться из федерального бюджета в бюджеты субъектов Федерации и из бюджетов субъектов Федерации в местные бюджеты и наоборот в форме межбюджетных трансфертов.

В основу процесса распределения расходов и доходов между звеньями бюджетной системы заложен принцип *равенства бюджетов* субъектов РФ

¹ Гиляровская С.В. О самостоятельности бюджетов в РФ // Финансы. 2007. № 2. С. 16–19.

во взаимоотношениях с федеральным бюджетом и местными бюджетами. Этот принцип предполагает использование определенных нормативов при расчете объемов финансовой помощи территориальным бюджетам, а также единый порядок уплаты федеральных и региональных налогов.

Правила типа «свой–чужой» (сетевые правила). В древности, когда формального права или вообще не существовало, или оно охватывало лишь очень ограниченный круг отношений, люди предпочитали вести дела с теми, кого они хорошо знали и на кого могли эффективно повлиять при нарушении обязательств. В этом случае проблемы кооперации решаются путем деления всех людей на «своих» и «чужих», а значит, нужны правила, которые позволяют легко установить принадлежность того или иного лица к конкретной группе. В известной степени такие правила применяются и в настоящее время, хотя чаще всего способствуют решению проблем кооперации лишь опосредованно¹.

В бюджетной системе деление по принципу «свой–чужой» наглядно проявляется в соперничестве политических партий, каждая из которых предлагает меры не только по улучшению благосостояния граждан, но и по перераспределению бюджетных средств в пользу тех или иных структур, регионов, группировок. Избиратель, голосуя на выборах, естественно, учитывает это обстоятельство. В результате каждый стремится провести к власти «своих» и отстранить от нее «чужаков».

Такая состязательность имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Именно потребность в формировании устойчивого электората заставляет партии учитывать перспективы развития государства и общества, заботиться о них. С другой стороны, далеко не всегда принадлежность к той или иной группе отражает подлинное мнение ее участников. Вступление в группу может осуществляться из карьерных соображений, ради престижа, для лоббирования сугубо частных интересов и т.д.

По влиянию на формирование доходной и расходной частей бюджета правила можно подразделить на прямые и косвенные.

К *прямым правилам* данного типа можно отнести, в частности, нормативы отчислений налоговых доходов в бюджеты различных уровней. Например, доходы бюджета г. Новокузнецка в 2008 г. были сформированы за счет:

- налогов, сборов и неналоговых доходов в соответствии с нормативами отчислений, установленных БК РФ, Законом Кемеровской области «О межбюджетных отношениях в Кемеровской области», Законом Кемеровской области «Об областном бюджете на 2008 год»;
- налогов и сборов в части погашения задолженности прошлых лет по отдельным видам налогов, а также в части погашения задолженности по отмененным налогам и сборам и иным неналоговым доходам;

¹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Указ. соч. С. 82.

- безвозмездных и безвозвратных перечислений в виде:
 - финансовой помощи из бюджетов других уровней;
 - ассигнований на финансирование реализации отдельных федеральных законов и государственных полномочий в форме субсидий и субвенций;
 - ассигнований на финансирование реализации отдельных законов Кемеровской области в форме субвенций;
 - ассигнований на компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти;
 - иных безвозвратных и безвозмездных перечислений между бюджетами бюджетной системы РФ.

Анализируя нормативы отчислений в бюджет г. Новокузнецка, можно отметить, что в целом они сохраняются на прежнем уровне, за исключением налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Норматив по данному налогу в 2007 г. был понижен до 30% по сравнению с 37,24% в 2006 г. Соответственно, доходы городского бюджета уменьшились, что повлекло за собой ряд негативных последствий.

Косвенные правила влияют на поведение физических и юридических лиц по отношению к процедурам формирования бюджетных доходов; прежде всего речь идет об их предсказуемых, закономерных (хотя и не всегда законных) действиях по уклонению от уплаты налогов.

В качестве примера опять рассмотрим бюджет г. Новокузнецка. Городу перечисляется 30% поступлений по НДФЛ. Ни для кого не секрет, что в очень многих компаниях малого, среднего и крупного бизнеса заработная плата делится на две части: официальную (или «белую»), с которой уплачиваются налоги и отчисления во внебюджетные фонды, и неофициальную («серую» или «черную»), выдаваемую в конвертах непосредственно работнику и не облагаемую никакими налогами. Это правило (норма), хотя нигде и не прописанное, вполне реально влияет на городской бюджет. Во-первых, уменьшаются доходы бюджета и увеличивается его дефицит. Во-вторых, это заставляет муниципалитет урезать расходы. Но эти расходы большей частью идут на нужды тех самых работников, которые получают «серую» заработную плату, на выплату пенсий их родителям, на предоставление бесплатных услуг их детям и т.д. Поэтому на всех уровнях власти необходимо бороться с подобными способами выдачи зарплаты – иначе неизбежно будут страдать здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, культура и другие бюджетные сферы.

Столь же несовершенны методы взимания налога на имущество физических лиц. Некоторые, чтобы получить значительные льготы или вообще не платить его, регистрируют имущество в сельских районах или на людей пенсионного возраста (иногда даже на людей без определенного

места жительства). Многие не регистрируют его длительное время. А часть граждан просто не платит налог из года в год, игнорируя получаемые повестки. Удивительно, но в нашем государстве призвать к порядку откровенных злостных неплательщиков не так-то просто. Приходится придумывать самые экзотические методы; например, людей, имеющих задолженность по налогу на имущество, не выпускают за границу, хотя законность такой меры сомнительна, а логика не вполне понятна. В любом случае подобные действия граждан самым негативным образом влияют на городской бюджет.

Свои неформальные правила имеются также при сборе земельного налога. Иногда люди вообще не знают, что должны платить его, иногда уклоняются от этого или считают необязательным.

Доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в муниципальной собственности, могли бы быть гораздо больше, чем сейчас. Казалось бы, естественно осуществлять такие операции, как и в частном секторе, на конкурентной (конкурсной) основе. Но опять-таки неформальные правила в данной сфере (часто прямо носящие коррупционный характер) приводят к тому, что определенные лица и/или организации получают муниципальное имущество в аренду по минимальной цене.

По степени легализации правила делятся на формальные и неформальные.

Нормы, существующие в форме официальных текстов (утвержденных органами государства) или устных договоренностей, удостоверенных лицами, специализирующимися на этой функции, называют *формальными правилами*.

Поскольку именно государство является официальным представителем общества в целом, оно может издавать законы (формальные правила), обязательные для всех его членов. Государство и право неразрывно связаны, правовые нормы – это всегда правила, установленные или санкционированные государством.

Бюджетное право представляет собой совокупность правовых норм, определяющих бюджетное устройство и структуру бюджетной системы России, порядок формирования доходов и осуществления расходов бюджета, этапы бюджетного процесса и другие отношения в сфере государственных и муниципальных финансов¹.

Неформальные правила чаще всего вообще не имеют устойчивых формулировок. Они существуют лишь в общей памяти участников той или иной социальной группы, и в роли гаранта их соблюдения может выступать любой из участников, заметивший их нарушение. Эти правила, в свою очередь, можно разделить на *коррупционные и легальные неформальные правила*.

¹ Нешистой А.С. Указ. соч. С. 45.

К неформальным правилам бюджетной системы относятся традиции, обычаи деловой практики, неформальные контакты представителей законодательной и исполнительной власти с контролирующими органами, членов партий и фракций перед официальным обсуждением бюджета (так называемое «нулевое чтение»). Эти правила в основном соблюдаются всеми участниками бюджетной системы, хотя они и не закреплены в нормативных актах, обязательных к исполнению. Здесь большую роль играют личные контакты, в ходе которых решаются многие вопросы, относящиеся к функционированию бюджетной системы.

Коррупционные правила связаны с действиями органов власти, осуществляемых в пользу тех или иных лиц с заведомым нарушением законодательства. Примером может служить выделение государственных средств частным структурам в обход официальных конкурсов или тендеров посредством личных контактов чиновников, ответственных за их проведение, с заинтересованными лицами. В настоящее время с этой целью часто используется процедура так называемых «откатов». Если в городе, скажем, намечается строительство крупного объекта, финансируемого из городского бюджета, многие строительные фирмы захотят получить столь выгодный заказ. Чтобы выиграть конкурс, они должны представить проект в администрацию города к определенному сроку, причем он должен удовлетворять требованиям, указанным в объявлении о конкурсе; но существуют еще и скрытые требования, известные только его устроителям. За несколько дней до подведения итогов конкурса на личной встрече с ответственным представителем администрации можно узнать об этих требованиях; при их соблюдении фирма выигрывает конкурс наверняка. Стоимость подобных откатов, естественно, очень велика; в городе средней величины она может составлять 100–200 тыс. руб., в крупных городах – на порядок больше. Затем по всем правилам проводится конкурс (например, через Интернет в режиме реального времени в присутствии комиссии, состоящей из трех человек), но конечно же побеждает фирма, с которой состоялась предварительная договоренность (поскольку именно она представила проект с самыми выгодными для города параметрами). Строительство успешно осуществляется, конкурс проведен при соблюдении всех законодательных норм, ничего формально не нарушено, но фактически возобладало неформальное коррупционное правило в виде «отката».

Существуют, однако, также вполне легальные и полезные неформальные правила, одним из которых является так называемое «нулевое чтение».

Этот термин появился в 2002 г.¹ Перед тем как в воскресенье ночью 25 августа фельдьегерь правительственной связи доставил проект бюджета

¹ URL: www.budgetrf.ru (материалы Вестника Свободной аналитической школы).

на 2003 г. в Госдуму, в субботу в Белом доме председатель Правительства РФ провел встречу с лидерами центристских фракций, после чего возникла уверенность, что необходимые для поддержки проекта 235 голосов будут обеспечены. За это поручились В. Пехтин («Единство»), В. Володин (ОБР), Г. Райков («Народный депутат») и О. Морозов («Регионы России»).

В действительности «нулевое чтение» прошло еще раньше, 15 августа, когда откорректированный согласно предложениям депутатов бюджет был одобрен на заседании Правительства РФ. Минэкономразвития и Минфин увеличили прогнозируемый в следующем году объем ВВП и соответственно основные параметры бюджета: доходы – на 17,1 млрд руб., расходы – на 9,5 млрд. Разница в 7,6 млрд руб. привела к росту профицита, который было решено использовать на погашение долгов.

Эксперты попытались дать оценку «лоббистскому потенциалу»: в результате «нулевого чтения» расходы на социальную политику выросли на 10 млрд руб., а планируемый объем финансирования из Фонда регионального развития, формируемого на основе конкурсного отбора инвестиционных проектов, вырос на 1,8 млрд руб. После того как макропоказатели бюджета на 2003 г. в первом чтении были приняты, во время второго и третьего чтений (когда распределение доходов и расходов утверждается постатейно) путем «перелива» из одной статьи в другую могло быть перераспределено не более 15–20 млрд руб. Накануне второго чтения один из членов правительства заявил депутатам: «Булка не составляется из кусков. Ее можно на них разрезать, но обратное еще никому не удавалось. Прежде чем каждый узнает цифру, важную именно для него и для его региона, нужно утвердить раздел в целом». Именно в утверждении разделов бюджета заключается главный смысл второго чтения. Впрочем, принятие правительством проекта федеральной адресной инвестиционной программы с последующим ее направлением в Госдуму вместе с проектом федерального закона о бюджете на 2003 г. фактически лишило лоббистов возможности влиять на бюджетный процесс во время второго и третьего чтения¹, а четвертое чтение заняло всего 15 минут.

Отрицательный момент данного механизма – наличие неформальных договоров между членами фракций, которые могут иметь неоднозначные последствия для бюджета. Все зависит от целей, которые преследуют их участники. Если они стремятся повысить эффективность бюджетного процесса, их договоренности идут на пользу общему делу. Главное, чтобы «нулевое чтение» не становилось прикрытием для коррупционных сделок. Важно также, что представители думских фракций могут заранее познакомиться с проектом бюджета и обсудить между собой его параметры до начала официального рассмотрения. Очень часто решения, принятые в не-

¹ Материалы из Вестника Свободной аналитической школы[Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.budgetrf.ru

формальной обстановке, оказываются более эффективными, чем в рамках думского регламента.

Заметим, что некоторые правила, спонтанно возникающие внутри групп, со временем формализуются. В частности, хотя согласно закону бюджет по-прежнему рассматривается в трех чтениях, фактически их все-таки четыре, хотя одно из них носит неофициальный характер.

Как уже отмечалось ранее, в общей классификации правил В. Ванберга формальные социальные правила делятся на «общественное» и «частное» право. Так как объектом изучения в данной работе является бюджетная система, в которую входят различные субъекты, мы посчитали необходимым добавить в рассматриваемую классификацию «хозяйственное» право. Если учесть описанные выше правила бюджетной системы, можно получить более полную классификацию правил поведения участников бюджетных отношений (см. рис. 2).

При рассмотрении правил, регулирующих поведение субъектов в бюджетной системе, социальные правила подразделяются на неформальные и формальные. Неформальные правила целесообразно разделить на коррупционные и легальные, а формальные, как мы уже говорили, на «общественное» право, «частное» и «хозяйственное» право. «Частные» правила регулируют поведение домашних хозяйств; к ним можно отнести сетевые правила, заставляющие отдельного человека (исходя из собственных интересов, престижа и т.п.) присоединяться к какой-нибудь группе и действовать соответствующим образом. К «частным» относятся также правила (как прямые, так и косвенные), влияющие на формирование доходов бюджета.

«Хозяйственные» правила регулируют поведение различных хозяйствующих субъектов и включают правила, влияющие на доходы бюджета, и правила распределения.

«Общественные» правила определяют действия властных структур и подразделяются на правила координации и распределения.

В заключение отметим, что создание в России эффективной институциональной структуры является одной из неотложных задач государства. Согласно предлагаемой трактовке, институты – это устойчивые элементы, постоянно воспроизводящие социальные, правовые, экономические и иные отношения, структурирующие общественную жизнь; на их основе происходит более или менее успешная эволюция всех экономических систем. Данная задача многократно усложняется по мере развития техники, технологий и самого государства. В частности, успешное функционирование бюджетной системы страны во многом зависит от качества работы законодательных и исполнительных органов власти, правил и условий их взаимодействия.



Рис. 2. Классификация правил, регулирующих поведение субъектов бюджетной системы (элементы, выделенные курсивом, предложены автором)

4. Проблема принуждения к следованию правилам в бюджетной системе

Как только возникает норма социального взаимодействия, возникает и проблема отклонений от нее. Поэтому структура норм всегда включает в себя санкции за их нарушение. В долгосрочной перспективе все участники тех или иных процессов (а в конечном счете – и все члены общества) выигрывают от соблюдения норм; скажем, в бизнесе это означает, что условия контрактов не нарушаются, партнеры оправдывают доверие, сделки реализуются без взаимных претензий. Но каждый отдельный участник в конкретной ситуации («здесь и сейчас») вполне может пренебречь своими долгосрочными интересами и нарушить нормы ради сиюминутных интересов. В результате он получает вполне ощутимые выгоды за счет партнеров, которые этим нормам следуют¹.

¹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Указ. соч. С. 86.

Механизмы принуждения различны для формальных и неформальных правил, в связи с чем необходимо определить признаки отнесения правил к той или иной категории (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Границы формальных и неформальных правил

Формальные правила	Неформальные правила
<i>Правила общего порядка</i>	
Установлены государством, являются выражением его воли	Не установлены государством и выражают волю отдельных субъектов
Исполнение обеспечивается принудительно силой государственной власти	Могут осуществляться как по желанию субъекта, так и принудительно путем давления (вплоть до криминального)
Предоставляет участникам юридические права и возлагает обязанности	Не создают никаких прав и обязанностей, охраняемых и гарантированных государством
Имеют общий характер (не привязаны к конкретным лицам и ситуациям)	Действуют дискретно, по обстоятельствам, имеют персональную адресность
Представляют собой формальные ограничения	Ограничения носят неформальный характер
<i>Финансовые нормы (правила)</i>	
Регулируют целевое использование средств	Могут подразумевать нецелевое использование средств
Имеют императивный характер (не могут меняться произвольно)	Возможно произвольное изменение и толкование (правило не формулируется однозначно)
Направлены на реализацию общественных интересов	Направлены на реализацию частных интересов
Имеют материальное ограничение (ограничены доходами)	Имеют материальное ограничение (ограничены доходами)
Не имеют прототипов в общественной жизни	Имеют прототипы в общественной жизни

За нарушение неформальных правил, возникающих на основе определенных ценностей и норм, людей ждут санкции – персональные, реализуемые пострадавшей стороной, или коллективные, реализуемые группой, куда входит нарушитель. Последние выражаются либо в социальном осуждении (потеря репутации), либо в исключении из группы (остракизм). Эти санкции тем более действенны, чем больше зависимость субъекта от группы. В общем случае, чем прочнее и интенсивнее социальные связи, тем сильнее влияние неформальных правил.

Представителям разных групп свойственны разные ценности, структура отношений, ментальные модели. Поэтому способы принуждения к

выполнению одних и тех же неформальных правил могут различаться, доходя до полной противоположности.

Выявить неформальные правила в бюджетной системе непросто, так как они затрагивают множество социальных структур и лиц (в том числе чиновников разного ранга). Кроме общих признаков, отмеченных в табл. 1, они содержат и другие признаки:

- данные правила регулируют групповое поведение, определяя способы действия членов группировки (фракции, партии) в определенной ситуации или в конкретной социально-экономической обстановке;
- они указывают, как должна вести себя та или иная группа в процессе обсуждения бюджета, какими должны быть приоритеты при голосовании по вопросам, затрагивающим формирование, распределение и использование государственных финансовых ресурсов.

Многие неформальные правила связаны с функционированием коррупционных механизмов, но существуют также иные, в том числе входящие в состав неписаных «кодексов чести». Например, считается, что любые публичные действия депутата от той или иной партии (или фракции) должны соответствовать позиции ее лидера, даже если об этом ничего не сказано в ее уставе. Отказ от следования данному правилу нередко влечет за собой исключение из партии и лишение депутатского мандата.

Значимость коррупционных правил (например, касающихся рассмотренных выше «откатов») определяется тем, что теми или иными государственными структурами могут фактически управлять неформальные, а иногда и откровенно преступные группировки. Финансовые ресурсы таких группировок нередко превышают ресурсы целых звеньев государственной бюджетной системы. Например, при возникновении дефицита в бюджете муниципального образования необходимо искать источники его финансирования. Далеко не всегда эту задачу удастся решить законными методами, и тогда прибегают к «черному капиталу». Лица, его предоставившие, естественно, получают возможность влиять на все сколь-либо важные решения. Отказ местных чиновников или бизнесменов следовать их «рекомендациям» может, помимо снятия с должности, повлечь очень жесткие санкции (включая меры физического воздействия, издевательства над родственниками и даже убийство).

По мере развития общества социальные связи между людьми становятся более сложными и диверсифицированными. При этом резко увеличиваются издержки коллективных действий, а каналы, по которым передается информация о нарушителе, теряют свою эффективность (в частности, у нарушителя правил, подвергнутого ostracism, появляется возможность наладить новые социальные и экономические связи вне отвергнувшей его группы). Соответственно возрастает роль формальных правил, санкции за

нарушение которых носят организованный характер и не зависят от социальных связей.

Поскольку аппарат реализации таких санкций весьма громоздкий, очевидными преимуществами в их осуществлении обладает государство. Именно оно устанавливает и формальные правила, и санкции за их нарушение. Западные экономисты предлагают рассматривать данную систему контроля в виде таблицы, представляющей различных участников отношений с соответствующими правилами, санкциями и механизмами принуждения. В табл. 2 приведен пример такой системы, составленный на основе классификации В. Ванберга, а также предложенной автором.

Рассмотрим более подробно приведенную схему применительно к бюджетной системе страны. Как и в любой другой системе, *первой стороной* здесь будет человек, в данном случае – чиновник соответствующего профиля. У него имеются свои собственные этические нормы, своя система ценностей, и от этого во многом зависят характер, методы и эффективность его работы. Если он трудится добросовестно, его действия будут четко согласованы с законодательством и должностными инструкциями. Как правило, даже при мелком нарушении какого-либо формального правила у чиновника будут возникать угрызения совести (внутренние моральные санкции). Для таких людей, как правило, не нужна никакая внешняя система принуждения: они сами контролируют свои поступки.

Если в бюджетной системе работают только подобные акторы, никаких неформальных взаимоотношений и правил не возникает. Очень часто, однако, все происходит иначе – чиновники злоупотребляют своими полномочиями, в связи с чем появляется потребность в неформальных правилах, в том числе регулирующих отношения с другими акторами. Ведь главная роль общественных институтов – уменьшение неопределенности путем создания устойчивых структур взаимодействия между людьми, лимитирующих выбор вариантов поведения. В этом плане любой институт является элементом системы публичной власти: правила устанавливаются людьми, выражают их интересы и реализуются посредством принуждения.

Второй стороной являются другие акторы (участники взаимодействия). При этом взаимодействии нередко возникают неформальные контракты (договорные отношения). Это позволяет еще больше сократить неопределенность (не секрет, что при распределении бюджетных ресурсов или при проведении «конкурсов» на коррупционной основе все неопределенности просто исчезают). Для второй стороны становится доступной информация, которая другим акторам недоступна (типичный пример так называемой информационной асимметрии). Но, как известно, кто владеет информацией, владеет миром, в данном случае – ограниченными бюджетными ресурсами.

Система контроля за соблюдением правил

Сторона, осуществляющая контроль	Правила	Санкции	Система принуждения
Первая сторона: актор	Личные правила (собственные этические нормы), сетевые и косвенные правила	Внутренние санкции, определяемые этическими нормами (угрызения совести); санкции, принятые в группе	Самоконтроль, исключение из группы
Вторая сторона: акторы – участники взаимодействия	Неформальные правила (легальные или коррупционные)	Санкции, единолично осуществляемые второй стороной	Обещания, лежащие в основе контракта
Третья сторона:			
социальная группа (окружение)	Правила, принятые в группе	Санкции, осуществляемые группой	Неформальный контроль со стороны группы
организация	Внутренние правила организации, правила распределения, прямые и косвенные правила	Система принуждения, принятая в организации и осуществляемая ею	Система контроля, принятая в организации
государство	Законы, формальные контракты	Санкции, предусмотренные в законах и контрактах	Государственная система принуждения

Третьей стороной являются социальная группа (окружение), организация, государство. Каждый из этих субъектов устанавливает свои собственные нормы, санкции за их нарушение, а также создает систему принуждения.

Окружение актора очень часто влияет на его поступки; под его давлением служащий может преступить формальную норму и вступить во взаимодействие с неформальным институтом, причем контроль за его поведением осуществляется со стороны социальной группы. Этому давлению бывает трудно противостоять, так как санкции могут быть очень жесткими (особенно если речь идет о криминальной группе).

Немалое значение для актора имеет также организация, членом которой он является. В ней, как и во всякой системе, существуют свои внутренние «правила игры», и тот, кто их не выполняет, лишается ее поддержки или просто из нее исключается. В организациях сравнительно редко используются неформальные правила, для них более типичны неформальные контракты между сотрудниками, в том числе по принципу «ты – мне, я – тебе». Поддержав данного актора, другой заручается его поддержкой в

случае необходимости (даже если это идет во вред организации как таковой).

Государство создает, как известно, свои собственные правила, санкции и систему принуждения.

Классическое определение государства М. Вебера включает, во-первых, монопольное закрепление права на насилие лишь за одной организованной группой при эффективном отстранении или нейтрализации всех остальных; во-вторых, применение насилия в рамках такой монополии допускается исключительно на легитимной основе¹.

Д. Норт дает другое определение: он рассматривает государство как «организацию, обладающую сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, которые распространяются на определенный географический район и выражаются в способности облагать налогом население данного района»².

В соответствии с моделью М. Олсона, государство может рассматриваться как «стационарный бандит», который контролирует определенную территорию и насильственным образом отбирает у жителей часть доходов в виде налогов. «Если грабежи и кражи государством монополизированы, жертвы начинают инвестировать и увеличивать свой капитал, а “оседлый бандит” за счет налоговых поступлений – финансировать общественные блага»³.

Бюджетная система основана на изъятии у домохозяйств и организаций определенной части дохода, притом что само государство также участвует в экономике и закладывает в цену товаров и услуг налоговую надбавку (НДС, акцизы, пошлины). Естественно, у налогоплательщиков возникает желание либо уклониться от этого изъятия, либо сократить его. Отсюда – неплатежи в бюджет, взятки и т.п. Но в данный момент нас интересуют не столько взаимоотношения между субъектами хозяйствования и государством, сколько отношения, складывающиеся в самой бюджетной системе.

Неисполнение либо ненадлежащее исполнение установленного БК РФ порядка составления и рассмотрения проектов бюджетов всех уровней, их утверждения, исполнения и контроля за исполнением является нарушением бюджетного законодательства, а следовательно, влечет использование мер принуждения.

К нарушителям бюджетного законодательства могут быть применены следующие меры:

¹ Вебер М. Политика как призвание и профессия: Избранные произведения. М., 1989. С. 648–650.

² Шабашев В.А., Куракова Н.Ю. Неформальный институт административно-силового давления на субъектов малого предпринимательства. Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2006. С. 50.

³ Олсон М. Институциональные изменения, рассредоточение власти и общество в переходный период: лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998. С. 392.

- предупреждение о ненадлежащем исполнении бюджетных процедур;
- блокирование расходов;
- изъятие бюджетных средств;
- приостановление операций по счетам в кредитных организациях;
- наложение штрафа;
- начисление пени.

В определенных случаях нарушение бюджетного законодательства может повлечь за собой как административную, так и уголовную ответственность.

В заключение следует отметить, что бюджетная система на всех уровнях должна быть обеспечена достаточным набором формальных правил, четко прописанных в законодательстве и не противоречащих друг другу. Изменения, вносимые в действующую систему, не должны возвращать страну к старым, отжившим методам. Нельзя легализовать «плохие» неформальные правила (и именно поэтому их нужно идентифицировать, изучать последствия их применения). Система контроля за соблюдением правил и норм должна быть направлена на исключение неформальных контрактов, оказывающих негативное воздействие на бюджетную систему в целом.

Глава 5. Интеграционные процессы как фактор реализации политики новой индустриализации в России

В последнее время в экономической науке появилась новая концепция развития России – новая индустриализация (неоиндустриализация), которая предполагает качественное обновление и производительных сил, и производственных отношений, включая экономическую систему¹. Ей уделяется пристальное внимание в научной литературе, где, наряду с прочими аспектами нового курса, детально рассматриваются процессы слияний и поглощений в промышленности. Так, С. Кимельман относит к недостаткам проекта «Новая индустриализация» (разработанного экспертной группой при Правительстве РФ в феврале 2011 г.) тот факт, что он не опирается на вертикальную интеграцию в промышленности, что немаловажно для соединения добывающего и обрабатывающего секторов². Л. Иванова считает вертикальную интеграцию производства одним из основных элементов концепции новой индустриализации. По ее мнению, вертикальная интеграция «формирует принципиально новые воспроизводственные параметры российской экономики, создавая тем самым предпосылки не только социально-экономической целостности страны, но и ее рационального и эф-

¹ Иванова Л. К вопросу о стратегии неоиндустриальной модернизации // Экономист. 2012. № 2. С. 26.

² Кимельман С. Интегрированная ресурсно-перерабатывающая модель // Экономист. 2012. № 1. С. 18.

фективного включения в глобальные и региональные экономические связи, что особенно важно в связи с вступлением России в ВТО»¹.

Большинство исследователей соглашались с тем, что интеграционные процессы имеют позитивное значение для экономики страны. Ознакомление с рядом работ российских авторов позволяет выделить следующие аспекты положительного влияния интеграционных процессов в промышленности²:

- оживление инвестиционных процессов за счет повышения инвестиционной привлекательности интегрированного бизнеса, улучшения кредитоспособности корпоративного заемщика и консолидации финансовых ресурсов в размере, достаточном для инвестирования в воспроизводство основных фондов и инновации;
- повышение конкурентоспособности национальной экономики за счет укрепления производительного и финансового потенциала предприятий, объединяемых в интегрированные структуры холдингового типа и их совместного функционирования в соответствии с едиными целями группы, а также за счет возможности разрабатывать и осуществлять долгосрочные стратегии развития и роста эффективности бизнеса, углублять специализацию и развивать кооперационные связи в снабженческо-сбытовой сфере с целью экономии издержек и т.д.;
- ускоренное внедрение прогрессивных технологий и разработок, что способствует переориентации российской экономики на инновационный путь развития, тормозит снижение научно-технического потенциала страны;
- противодействие спаду производства в результате стабилизации хозяйственных связей и формирования внутрикорпоративной конкурентной среды.

Выводы о позитивном влиянии интеграционных процессов на развитие национальной экономики созвучны с мнениями российских ученых о приоритетах политики неоиндустриального развития отечественной экономики, основополагающим принципом которой является опора на внутренние ресурсные, научно-технические, технологические, индустриальные и прочие источники и ориентация на формирование в экономике вертикально-интегрированных хозяйственных комплексов³. Этот тезис подтверждают проведенные ниже данные.

¹ Иванова Л. – Указ. соч.

² См., например: *Гвардин С.В.* Создание добавленной стоимости компании при сделках слияния и поглощения. Российский опыт. М.: ЭКСМО, 2008. С. 31; *Иванова Е.В.* Инвестиционная политика финансово-промышленных объединений. М.: Альфа-М, 2006. С. 45; *Лознев Т.Г., Савкин Е.А.* Холдинговые структуры в современной экономике (правовые проблемы) // Юридический мир. 2007. № 2 и др.

³ *Нешиной А.* Некоторые меры по обеспечению неоиндустриального развития // Экономист. 2012. № 10. С. 14.

Оживление инвестиционных процессов

Научно-техническое и социально-экономическое состояние страны в значительной степени зависит от объема накоплений и структуры инвестиций¹. В настоящее время важной проблемой российской экономики является низкая инвестиционная активность субъектов хозяйствования², старение основных производственных фондов³, снижение объемов финансирования промышленного, технологического и инновационного развития⁴, низкая доля инвестиций в основной капитал в ВВП, которая в 2012 г. составляла 15,3%, что на 4,9% ниже уровня 2007 г.⁵

При существующей доле инвестиций в ВВП период обновления основных производственных фондов в России превышает 30 лет, в то время как в передовых индустриальных державах этот показатель составляет 5–7 лет⁶. Коэффициент износа основных фондов вырос с 40,6% в 1992 г. до 46,3% в 2008 г., их общий износ за период 1970–2010 гг. увеличился в 1,8 раза. Средний возраст производственного оборудования в России в 2006 г. увеличился в 2,2 раза по сравнению с 1990 г. и составил почти 23 года. Если на Западе доля производственного оборудования со сроком службы выше 20 лет составляет лишь 19,4%, то в России этот показатель достигает 44,9%, и за период 1992–2009 гг. увеличился более чем в 1,6 раза⁷. Коэффициент обновления основных фондов в промышленности снизился с 10,5% в 1970 г. до 4,1% в 2010 г., т.е. в 2,6 раза⁸, а современные масштабы инвестиций в национальную экономику явно недостаточны для поддержания производственных фондов на технологическом уровне, характерном для передовых индустриальных стран⁹. Приведенные данные, как отмечает Г. Вечканов, совершенно не адекватны задачам неоиндустриализации. Современная ситуация с основными фондами в России должна быть изменена качественным образом¹⁰.

Из-за недостатка у предприятий собственных средств для инвестирования, высокой стоимости и трудности получения долгосрочного кредита, дороговизны оборудования и строительно-монтажных работ¹¹. Правительство РФ выступает за максимально широкое привлечение иностранных ин-

¹ Вечканов Г. Инвестиции: объемы, динамика, структура // Экономист. 2012. № 3. С. 16.

² Дымишаков А.В. Мотивация инвестиционных проектов. – URL: <http://referent.mubint.ru/security/8/2888/1?try>

³ Вечканов Г. Неоиндустриализация и модернизация // Экономист. 2012. № 9. С. 45.

⁴ Баранов С., Мальцева И., Райская Н., Рощина Л., Сергиенко Я., Френкель А. Системные ограничения роста // Экономист. 2011. № 12. С. 29.

⁵ Увеличить приток инвестиций в экономику РФ до 25% от ВВП: возможно или нет. – URL: <http://www.opes.ru/1429315.html>.

⁶ Архангельский В. Об условиях инновационной модернизации // Экономист. 2012. № 6. С. 9.

⁷ Вечканов Г. Неоиндустриализация и модернизация // Экономист. 2012. № 9. С. 45.

⁸ Вечканов Г. Инвестиции: объемы, динамика, структура // Экономист. 2012. № 3. С. 17.

⁹ Алексеев А. Новая индустриализация: оценка потребности в накоплении // Экономист. 2012. № 3. С. 32.

¹⁰ Вечканов Г. Инвестиции: объемы, динамика, структура // Экономист. 2012. № 3. С. 17.

¹¹ Инвестиционная активность компаний. Макроэкономические и отраслевые факторы, определяющие инвестиционный выбор. – URL: <http://www.company-n1.ru/comp-294.html>

вестиций¹. Однако многие российские специалисты не разделяют такого подхода.

Так, например, Г. Вечканов отмечает, что «в процессе новой индустриализации России было бы ошибочно делать ставку на иностранные инвестиции», так как иностранный бизнес вопреки правительственным декларациям и призывам вовсе не стремится к подъему российской промышленности, а вкладывает средства в наиболее прибыльные для него сегменты (финансы, обрабатывающая промышленность, в том числе производство кокса и нефтепродуктов, производство металлических изделий и др.)². Созвучно этому и заявление В. Архангельского о том, что иностранный спекулятивный капитал имеет целью не приумножение, а изъятие национального богатства России³.

М. Арсентьев полагает, что безоговорочная ориентация на иностранные инвестиции может угрожать национальной безопасности России. Он отмечает, что «при неблагоприятных условиях для развития и использования собственных технологий Россия может попасть в полную технологическую зависимость от других стран за счет массового перехода на производство конечного продукта по западным технологиям и отстранения от ключевых этапов технологических процессов, т.е. от разработки. Так, уже сейчас Россия находится в значительной зависимости от ряда западных стран в области информационного обеспечения, изготовления лекарственных препаратов, пищевых технологий и т.д.»⁴. Аналогичные опасения высказывает директор оценочно-консалтинговой компании «ИКР-Консультант» В.В. Аллавердян, который считает, что иностранные инвестиции не способствуют становлению российского производства альтернативных видов продукции и укреплению ее конкурентоспособности, хотя бы на внутреннем рынке⁵.

Иностранные партнеры вовсе не заинтересованы в модернизации российских предприятий. Так, Ивановскому заводу тяжелого станкостроения при производстве высокоскоростных пятикоординатных центров для обработки деталей в аэрокосмической промышленности постоянно приходится сталкиваться с незаинтересованностью зарубежных компаний в продаже новейших технологий. Поскольку сопряженные производства в России очень отстали в технологическом отношении, предприятие по комплектующим и деталям на 55% зависит от импорта⁶.

¹ Дворкович А. Приоритетом для Правительства России является привлечение иностранных инвестиций. – URL: http://nia-rf.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=130:arkadij-dvorkovich-prioritetom-dlya-pravitelstva-rossii-yavlyaetsya-privlechenie-inostrannykh-investitsij&catid=16&Itemid=147

² Вечканов Г. Инвестиции: объемы, динамика, структура // Экономист. 2012. № 3. С. 28.

³ Архангельский В. Указ. соч. С. 10.

⁴ Арсентьев М. Проблемы иностранных инвестиций в России. – URL: http://www.rau.su/observer/N07_98/7_10.HTM

⁵ Аллавердян В.В. Интервью журналу «Реальный бизнес». – URL: <http://www.i-con.ru/interview/main/d256/>

⁶ Белозерова С. Опыт советской индустриализации в контексте неоиндустриализации // Экономист. 2012. № 6. С. 23.

Анализ структуры прямых иностранных инвестиций, проведенный российскими экономистами, показал, что они в значительно меньшей степени, чем в докризисный период, способствуют модернизации экономики. Они идут в основном в экспортно-сырьевой сектор и отрасли инфраструктуры, а также в сферы деятельности с высокой скоростью оборота капитала: производство пищевых продуктов, оптовую и розничную торговлю, строительство, операции с недвижимостью, аренду и предоставление услуг. В 2011 г. на их долю приходилось 80,2% прямых иностранных инвестиций, тогда как в 2010 г. – 72,3%. Таким образом, они ориентированы на быстрое извлечение прибыли, что способствует консервации экспортно-сырьевой направленности российской экономики и росту ее технологической зависимости от развитых стран¹. Кроме того, вовлечение России в мировые интеграционные процессы на основе сырьевой специализации приводит к ухудшению воспроизводственной структуры экономики, ведет к ее деиндустриализации².

В связи с изложенным актуальными представляются выводы Фам Ми Хунга, который утверждает, что международные поглощения как форма прямых иностранных инвестиций не вполне оправданны, так как они меняют структуру рынков и конкуренции не в пользу принимающей страны³. Этот автор выделяет следующие негативные последствия прямых иностранных инвестиций в форме поглощений⁴:

- финансовые средства, поступающие в страну в рамках слияний и поглощений, не всегда способствуют наращиванию производственных активов страны;
- прямые иностранные инвестиции в данной форме, как правило, на начальном этапе часто не приводят к передаче новых или более современных технологий или знаний; более того, возможно дробление приобретенной фирмы и перебазирование отдельных ее частей (например, связанных с исследованиями и разработками) в соответствии с корпоративной стратегией поглощающей зарубежной компании;
- эти инвестиции на начальном этапе не способствуют созданию новых рабочих мест, а иногда и приводят к их сокращению;
- они могут усиливать концентрацию производства, вести к росту рыночного влияния отдельных компаний и к ослаблению конкуренции.

Несмотря на то, что в долгосрочной перспективе указанные негативные последствия могут устраняться и инвестиции в форме поглощения приобретают те же черты, что и вложения в новые предприятия, проблема

¹ Баранов С., Мальцева И. и др. Указ. соч. С. 28–29.

² Кузнецова Т., Лебедев Н. Проблемы интеграции и диверсификации // Экономист. 2012. № 10. С. 73.

³ Фам Ми Хунг. Анализ перспектив слияний и поглощений в экономике СРВ // Экономические науки. 2010. № 2(63). С. 96.

⁴ Указ. соч. С. 95–96.

их отрицательного влияния на конкурентоспособность национальной экономики остается актуальной.

Таким образом, для России на первый план выходит задача активизации внутренних инвестиционных процессов. В этой связи уместно вспомнить опыт первичной индустриализации во времена СССР, когда преодолеть техническую и технологическую отсталость помогли, в том числе, постепенный отказ от иностранных инвестиций и изыскание внутренних источников финансовых средств для индустриализации и промышленной реконструкции¹.

Росту реальных инвестиций может способствовать активизация внутренних интеграционных процессов, которые обычно сопровождаются следующими позитивными эффектами²:

1. Возрастает объем собственных финансовых средств, необходимых для инвестирования, за счет:

- повышения стабильности продаж;
- экономии на масштабах (благодаря сокращению издержек, достигаемому за счет централизации дублирующих функций);
- сокращения затрат на снабжение (благодаря скидкам по крупным товарным сделкам);
- экономии на консалтинге (достигается за счет интеграции с компанией, располагающей дополнительными знаниями о продуктах, рынке, менеджменте, наработанными связями с контрагентами);
- прироста доходов от внешних продаж по договорам с крупными потребителями, не заинтересованными в контрактах с поставщиками мелких партий продукции.

2. Снижаются затраты на привлечение заемных средств за счет оптимизации структуры корпоративного капитала и более высокого кредитного рейтинга группы.

3. Благодаря системе внутрикорпоративного конкурентного распределения прав на финансирование инвестиций (включая процедуры перераспределения капитала для первоочередного финансирования наиболее эффективных проектов) снижаются удельные инвестиционные затраты.

4. Ввиду повышения инвестиционной привлекательности предприятий и (или) управляющих компаний, входящих в состав группы, возрастает объем доступного для привлечения капитала, появляется возможность аккумулировать средства большего числа инвесторов и кредиторов.

В связи с изложенным очевидно, что сейчас особенно актуально создать благоприятные условия для развития внутренних интеграционных процессов, интенсификации процессов слияний и поглощений, приводя-

¹ Белозерова С. Указ. соч. С. 27.

² Горюнов В.Н., Чувелева Е.А. К вопросу об эффективности корпоративной интеграции // Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем: Материалы международной научно-практической конференции (Москва, 16–18 апреля 2012 г.): В 6 ч. Ч. 2 / Под общ. ред. Ф.Л. Шарова. М.: МИЭП, 2012. С. 20–23.

щих к получению указанных позитивных эффектов как для отдельных компаний, так и для экономики России в целом.

Таким образом, мы подтверждаем мнение профессора Г. Вечканова, который утверждает, что для качественного преобразования основных фондов в России нужна опора на самые эффективные, интегрированные формы собственности¹. В связи с приоритетом неоиндустриализации возрастает роль ускорения интеграционных процессов в корпоративном секторе российской экономики.

Повышение конкурентоспособности национальной экономики

Низкая инвестиционная активность предприятий оказывает негативное влияние на конкурентоспособность российской экономики. По оценкам авторитетной организации «Всемирный экономический форум», разработавшей для соответствующих оценок сводный индекс конкурентоспособного экономического роста (рассчитывается путем агрегирования трех индексов, характеризующих применяемые технологии, общественные институты страны, макроэкономическую среду), Россия в 2004 г. заняла в мировом рейтинге только 70-е место среди 104 оцениваемых стран². В настоящее время ситуация качественно не изменилась. Диверсифицированная конкурентоспособная экономика в России так и не была создана, поэтому повышение конкурентоспособности отечественного производства должно стать главной целевой установкой при выработке экономической политики³.

По оценкам Комитета РСПП по промышленной политике и конкурентоспособности, в нашей стране к конкурентоспособным отраслям (обладающим значительным экспортным потенциалом и имеющим перспективы развития) относятся топливная (нефтедобывающая, газовая), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная (лесозаготовительная), атомная и авиакосмическая промышленность, а также цветная металлургия (алюминиевая, никель-кобальтовая) и военно-промышленный комплекс⁴. В этих отраслях преобладают корпорации с непосредственным участием государства или корпорации сырьевого профиля. Однако сырьевая монопродуктовая модель воспроизводства не характерна для индустриально развитых государств и ставит экономику страны в полную зависимость от конъюнктуры мирового рынка⁵. Это тем более актуально в связи с сокращением запасов сырья и ростом экспортной активности стран-конкурентов⁶.

¹ Вечканов Г. Инвестиции: объемы, динамика, структура // Экономист. 2012. № 3. С. 17.

² Оценка конкурентоспособности экономики России: отраслевой и кластерный анализ. – URL: <http://www.wood.ru/ru/loa310.html>

³ Лобозова В. Нужна ли России промышленная политика? // Экономист. 2012. № 8. С. 49.

⁴ Оценка конкурентоспособности экономики России: отраслевой и кластерный анализ. – URL: <http://www.wood.ru/ru/loa310.html>.

⁵ Логинов В. К эффективности структурной перестройки промышленности // Экономист. 2012. № 6. С. 16.

⁶ Указ. соч. С. 17.

Для национальной экономики характерен явный перекося в пользу отраслей по добыче полезных ископаемых; они получают дополнительную прибыль за счет доходов от финансовой и экспортной деятельности, тогда как рентабельность обрабатывающего производства в 3 раза ниже¹. К тому же высокая рентабельность в добывающем секторе повышает издержки в обрабатывающем: норма прибыли в нем падает, а условия окупаемости капиталовложений ухудшаются². Поэтому «ситуация требует скорейшего включения наиболее могучего фактора прогресса и конкурентоспособности, каким является вертикальная, межотраслевая интеграция предприятий и комплексов. Только посредством формирования таких цепочек, специализированных на выпуске конкурентоспособной продукции конечного спроса с высокой добавленной стоимостью, возможен реальный переход к посткризисной экономической модели»³.

Данный тезис подтверждается и тем обстоятельством, что в указанных выше конкурентоспособных отраслях промышленности успешно функционируют крупные интегрированные корпорации холдингового типа, обладающие инновационным и инвестиционным потенциалом. Их конкурентоспособность свидетельствует о значимости для национальной экономики интеграционных процессов, способствующих получению следующих позитивных эффектов⁴:

- растет инвестиционная активность интегрированной бизнес-группы (об этом уже было сказано выше);
- снижается влияние на деятельность компании деловых циклов индустрии;
- появляется возможность формировать крупные партии продукции, востребованные на внутреннем и мировом рынках, что способствует росту финансовых результатов в интегрированном бизнесе;
- укрепляются технологические и кооперационные связи между инкорпорированными группами, что способствует обмену опытом, знаниями, ресурсами, повышению финансовой устойчивости компании за счет внутрикорпоративного проектирования и централизации управления процессами воспроизводства в надежных (замкнутых) технологических цепочках;
- возрастает капитализация интегрированной компании за счет объединения взаимодополняющих ресурсов ранее независимых обществ, цена приобретения которых при поглощении оказывается существенно более низкой по сравнению с ценой создания аналогичных производств собственными силами.

¹ Архангельский В. Указ. соч. С. 11.

² Губанов С. Депрессивная промышленная динамика и ее причины // Экономист. 2012. № 6. С. 4.

³ Национальная экономика в I полугодии 2012 года // Экономист. 2012. № 8. С. 23.

⁴ Горюнов В.Н., Чувелева Е.А. Указ. соч. С. 20–23.

Стимулирование интеграционных процессов и формирование вертикально интегрированных цепочек создания добавленной стоимости особенно актуально для секторов национальной индустрии, в настоящее время не конкурентоспособных, но стратегически важных: станкостроении, электронной промышленности, двигателестроении, электроэнергетике, нефтепереработке, химической, пищевой и обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, микроэлектронике и др. Это существенно не только с позиций национальной экономики в целом; интеграция может стать наиболее эффективной рыночной стратегией для многих слабых российских компаний, для которых привлечение инвестора со стороны является едва ли не единственным способом доступа к финансовым ресурсам. Кроме того, нынешняя система собственности делает Россию уязвимой для иностранных транснациональных корпораций, что способствует потере экономической самостоятельности в указанных стратегически важных сферах¹.

В конечном счете конкурентоспособность страны определяется не столько ее текущим экспортным потенциалом (он может целиком опираться на сырьевые запасы), сколько уровнем ее общего технологического развития, способностью к принятию инноваций. Если учесть, что по технологическому индексу Россия находится в мировом рейтинге на 67-м месте, сразу за Намибией (66-е) и Ботсваной (64-е), важность рассматриваемых вопросов становится очевидной.

Интенсификация инновационных процессов

Одна из приоритетных задач политики новой индустриализации – промышленное развитие страны с акцентом на кардинальное повышение ее технологического уровня². Это требует инноваций, которые невозможны без науки. Заметим, что доля бизнеса во внутренних затратах на науку в течение всего пореформенного периода находилась на стабильно низком уровне (менее 20%), а доля затрат на науку в ВВП – около 1%. Таким образом, бизнес не проявляет реальной заинтересованности в развитии отечественной науки и в разработке новшеств³.

Инновационная активность организаций, измеренная по удельному весу предприятий, осуществляющих технологические инновации, составляет в России всего лишь 9,3%, тогда как в Австрии – 52,7, Бельгии – 58,7, Германии – 65,8, Канаде – 67,4, Голландии – 54,5%. Наша страна выглядит в таких сопоставлениях отсталым государством, даже не вступившим на путь наукоемкого воспроизводства⁴. Исследователи отмечают также сни-

¹ Архангельский В. Указ. соч. С. 8–9.

² Тамилина Л., Бакланова Е. Деформации институтов транзитивной экономики: причины и последствия // Экономист. 2012. № 5. С. 88.

³ Архангельский В. Указ. соч. С. 13.

⁴ Логинов В. Указ. соч. С. 18.

жение доли затрат на объекты интеллектуальной собственности и НИОКР в составе инвестиций в нефинансовые активы с 0,4% в 2010 г. до 0,2% в 2011 г. При этом растет доля импорта в составе новых машин и оборудования (с 69,8% в 2010 г. до 76,9% в 2011 г.). Таким образом, модернизация все больше опирается на импорт, притом что импортная зависимость России в части инвестиционных товаров всегда была высокой¹. Очевидно, это свидетельствует о запаздывающем характере модернизации и утрате страной собственной технологической основы для развития.

Во многих публикациях российских ученых ставится вопрос о необходимости перехода национальной экономики к инновационному типу развития². Содержащиеся в них предложения отчасти реализованы в проекте «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Важное место в ней отводится созданию новых высокотехнологичных предприятий, в том числе за счет интеграции успешных «молодых» инновационных компаний в глобальные цепочки формирования стоимости³. Созвучно этому мнение С. Дятлова, который отмечает, что только крупные передовые корпорации способны обеспечить привлечение значительных инвестиций в конкурентные инновационные проекты, в том числе со стороны международных инвесторов, значительно увеличивая тем самым свою капитализацию за счет роста курса акций⁴.

Неотъемлемым условием неоиндустриального развития является создание промышленных кластеров. Как показывает опыт Франции, США, Германии, Словакии и других стран, кластеры обеспечивают высокую конкурентоспособность продукции за счет тесной кооперации технологически взаимосвязанных предприятий, в совокупности представляющих своего рода комбинат, управляемый из единого центра⁵. Опыт США и ряда европейских стран 1990-х гг. свидетельствует о том, что интеграционные процессы в корпоративном секторе стимулировали новые разработки в промышленности, способствовали инновациям в технологиях, управлении и организации бизнес-процессов, что позволило достаточно безболезненно преодолеть краткосрочный спад ведущих экономик мира в начале 2000-х гг.⁶

¹ Баранов С., Мальцева И. и др. Указ. соч. С. 19.

² Нижегородцев Р.М. Стратегия инновационного прорыва для России // Экономические стратегии. 2008. № 1. С. 28–36.

³ Проект «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». – URL: http://www.economy.gov.ru/mines/activity/sections/innovations/doc20101231_016.

⁴ Дятлов С. Инновационная гиперконкуренция как фактор развития экономической системы // Экономист. 2012. № 5. С. 74.

⁵ Давыдов Б. Организационные аспекты неоиндустриального развития // Экономист. 2012. № 6. С. 46.

⁶ Криничанский К.В. Рынок слияний и поглощений как среда реализации функции стимулирования предпринимателей и менеджеров // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 3. – URL: <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2007/3/4265.html>

Интеграция предприятий в корпорациях холдингового типа, способствуя их инновационному развитию в соответствии с общими целями бизнес-группы, позволяет¹:

- снижать затраты на инновации благодаря кооперации научного, финансового, маркетингового и (или) человеческого потенциала;
- расширять инновационный задел за счет внутрикорпоративного тиражирования прав на использование интеллектуальной собственности, в том числе на научные разработки, новые технологические, организационные и иные решения;
- получать доступ к новым продуктам, патентам, рынкам, каналам дистрибуции, ранее не доступным для предприятий, входящих в группу;
- создавать предпосылки для повышения деловой репутации фирмы и роста ее стоимости как нематериального актива.

Таким образом, интеграционные процессы способствуют инновационной активности предприятий, что весьма актуально в контексте приоритетов политики новой индустриализации.

Противодействие спаду производства

Официальная концепция долгосрочного социально-экономического развития страны предполагает «достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI в., с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. В 2015–2020 гг. Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП (по паритету покупательной способности)»². Решить такую задачу невозможно без роста объемов производства, тем более что за 20 лет либеральных реформ имело место беспрецедентное падение объемов выпуска в машиностроении, в отраслях обрабатывающей промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, на транспорте³. По сравнению с 1985 г. выпуск легковых автомобилей в 2009 г. сократился в 1,93 раза, зерновых комбайнов – в 14,1, тракторов – в 34, грузовых автомобилей – в 5,9, минеральных удобрений – в 1,21, бумаги – в 1,28 раза. В 2009 г. по сравнению с 1985 г. выпуск часов и фотоаппаратов уменьшился в 91 и 600 раз соответственно при росте потребления этих товаров в 3–5 раз⁴.

¹ Горюнов В.Н., Чувелева Е.А. Указ. соч. С. 20–23.

² Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М., 2008.

³ Амосов А. О долгосрочной стратегии модернизации и развития промышленности // Экономист. 2012. № 9. С. 7.

⁴ Вечканов Г. Неиндустриализация и модернизация // Экономист. 2012. № 9. С. 40.

По данным мониторинга Министерства экономического развития РФ, прирост ВВП в I полугодии 2012 г. на 64% был обеспечен ростом стоимости экспорта сырья и полуфабрикатов¹ при общем сокращении промышленного производства². В 2011 г. прирост выпуска в промышленности составил 4,7% против 8,2% в 2010 г. В I квартале 2011 г. темп прироста был почти в 2 раза ниже, чем за аналогичный период 2010 г. (5,9% и 9,5% соответственно). К IV кварталу снижение темпов роста промышленного производства достигло 3,3% и продолжилось в 2012 г. Темпы прироста в I квартале 2012 г. составили 3,5%, а за первое полугодие 2012 г. – 3,1%.

Таким образом, неоднократно декларированный переход от экспортно-сырьевой к посткризисной экономической модели фактически еще и не начат³. Зависимость России от внешнеторговой конъюнктуры не только не снята, но продолжает нарастать. По мнению ряда специалистов, причина этого – господство в стране дезинтегрированной формы собственности. Как отмечает С. Губанов, частнокапиталистическая дезинтегрированная собственность способствует расколу индустриального производственного базиса на множество обособленных частей, не способных объединяться в единые цепочки для производства конечной продукции с высокой добавленной стоимостью⁴. Создание в России высокоэффективных интегрированных корпораций, обладающих необходимыми ресурсами для инноваций и инвестиционной деятельности, способных перевести экономику на современную технологическую базу, позволит обеспечить совсем иное качество роста ВВП. Заметим, что аналогичный путь формирования отношений интегрированной собственности прошли в свое время практически все развитые страны⁵.

Ключевое значение вертикальной интеграции как объективного закона экономического развития детально обосновал профессор С. Губанов. По его мнению, без вертикально-интегрированного народного хозяйства, основу которого составляют отечественные транснациональные корпорации, перспективы развития у нашей страны нет и не будет⁶. Он также отмечает, что «...максимальная скорость развития современных производительных сил достижима при предельном обобществлении воспроизводственного дохода... в процессе реализации исключительно лишь конечной продукции всего межотраслевого, т.е. корпоративного комплекса»⁷.

Выводы С. Губанова поддерживают и другие авторитетные российские ученые на страницах журнала «Экономист». Так, Б. Давыдов в своем

¹ Национальная экономика в I полугодии 2012 года // Экономист. 2012. № 8. С. 23.

² Губанов С. Депрессивная промышленная динамика и ее причины // Экономист. 2012. № 6. С. 3.

³ Губанов С. Кризисная динамика: параметры и причины // Экономист. 2009. № 11. С. 10.

⁴ Губанов С. Депрессивная промышленная динамика и ее причины // Экономист. 2012. № 6. С. 4.

⁵ Белозерова С. Указ. соч. С. 23.

⁶ Губанов С. Системный выбор России и уровень жизни // Экономист. 2011. № 11. С. 3.

⁷ Губанов С. Планово-корпоративная система и конкурентоспособность // Экономист. 2005. № 12. С. 10–11.

анализе перспектив неоиндустриального развития России обращается к опыту других государств, вступивших на этот путь; во всех них ядром новой экономики являются транснациональные вертикально-интегрированные корпорации¹, которые не получили широкого распространения в России. В этой связи профессор Н. Елецкий констатирует: «...выход России на цивилизационный уровень, адекватный достижениям авангардных держав современного мира, требует... неоиндустриализации на основе вертикальной интеграции собственности и перехода к инновационному типу воспроизводства»².

По мнению А. Селезнева и Л. Чередниченко, «с интегрированными формами собственности связывается экономический базис неоиндустриализации России и возрождения нашей страны в качестве могучей промышленно развитой державы мира, обладающей собственным производством критически важных высоких технологий. Тем самым будущее России и ее положение в мире ставится в зависимость от принципиально нового решения вопроса о собственности – в пользу прежде всего вертикально-интегрированной формы. Это не только крупная теоретическая новация, но и практическая установка, нацеленная на государственный прорыв»³.

Закон вертикальной интеграции, суть которого заключается в нулевой рентабельности всего промежуточного производства, является основой прогрессивного организационного построения целого ряда отраслей, представляющих собой в настоящее время разобщенные элементы единого в прошлом механизма⁴. К этим отраслям, в частности, относятся машиностроение (об актуальности восстановления которого говорят многие экономисты), двигателестроение, электроэнергетика, нефтепереработка, химическая, пищевая и обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, микроэлектроника и др.

Не случайно процессы вертикально интегрированных слияний и поглощений занимают в инвестиционном процессе передовых индустриальных стран доминирующие позиции⁵. В связи с осознанием их значимости в ряде стран разрабатываются специальные программы по их стимулированию – в частности, предусматривается разнообразная государственная помощь в процессе слияний и поглощений⁶. Важную роль при этом играет адресное предоставление прав на такие сделки; тем самым государство

¹ Давыдов Б. Организационные аспекты неоиндустриального развития // Экономист. 2012. № 6. С. 44.

² Елецкий Н. Основной вопрос политической экономии и проблемы развития России // Экономист. 2012. № 5. С. 67.

³ Селезнев А., Чередниченко Л. Неоиндустриализация России и ее экономический базис // Экономист. 2012. № 8. С. 88.

⁴ Старостин В. К вопросу о вертикальной интеграции в строительном комплексе // Экономист. 2012. № 6. С. 49.

⁵ Вечканов Г. Неоиндустриализация и модернизация // Экономист. 2012. № 9. С. 44.

⁶ Семенов А.А. Государственные институты в системе международных корпоративных слияний и поглощений / Вісник Донецького Національного Університету. Сер. В: Економіка і право. Вип.1. 2012. С. 165.

практикует избирательный подход и стремится поддержать конкретные компании в той или иной сфере бизнеса. Предпочтение отдается слияниям, которые укрепляют позиции фирмы на определенных рынках, позволяют избежать банкротства целевой компании и т.д.¹

Другой способ государственного стимулирования в данной области – предоставление финансовой помощи в процессе слияний и поглощений в виде субсидий, кредитов, финансовых гарантий, налоговых льгот². Так, в Южной Корее в рамках программы поддержки автомобильной промышленности Государственным банком с привлечением ряда других инвесторов был создан специальный фонд для финансирования слияний и поглощений в объеме 744,5 млн долл.³

С учетом всего сказанного разработка мер, стимулирующих процессы вертикальной интеграции в российской промышленности, представляется весьма своевременной. Такая постановка вопроса тем более актуальна в период, когда российская экономика находится в глубоком системном кризисе (что проявляется, в частности, в дезорганизации расширенного воспроизводства⁴). Не менее важное значение имеют меры, формирующие благоприятную рыночную среду для корпоративных слияний и поглощений.

Глава 6. Эволюция международного офшорного бизнеса и России

В современной экономической науке под *офшорным бизнесом* понимается комплекс явлений экономической жизни, который включает, с одной стороны, сложную, многоуровневую предпринимательскую деятельность, осуществляемую зарегистрированными в офшорных центрах офшорными по своему статусу компаниями и банками вне границ страны регистрации, имеющую преимущественно зарубежные источники доходов (для налоговых гаваней это условие не соблюдается, но для подавляющего большинства офшорных юрисдикций оно действительно) и не подлежащую налогообложению в стране регистрации (т.е. в офшорном центре), а с другой – все виды услуг по обеспечению функционирования офшорных компаний и банков (регистрация, ведение отчетности, обслуживание счетов, взаимодействие с официальными органами офшорного центра и пр., включая продажу готовых, так называемых «полочных» офшорных компаний) и консультационную деятельность фирм (преимущественно юридических) по ведению дел с использованием офшорных центров.

Феномен офшорного бизнеса появился как ответная экономическая реакция на налогообложение. Согласно Ч. Адамсу, известному историку

¹ Семенов А.А. Государственные институты в системе международных корпоративных слияний и поглощений // Вісник Донецького Національного Університету. Сер. В: Економіка і право. Вип.1. 2012. С. 165.

² Там же.

³ Амосов А. Указ. соч. С. 5–6.

⁴ Вечканов Г. Неоиндустриализация и модернизация // Экономист. 2012. № 9. С. 46.

налогов и налогообложения, «налоги оказывают гораздо большее влияние на ход развития цивилизации, чем считалось ранее». Когда появился офшорный бизнес, в какую историческую эпоху – вопрос, с одной стороны, простой, ибо ответ на него, как кажется, лежит на поверхности, но с другой – совершенно не очевидный. То, что мы сегодня вкладываем в понятие офшорного бизнеса, – это детище эпохи глобализации, появившееся и активно развивающееся с конца XIX – начала XX в., когда мировое хозяйство обрело реальное единство, постепенно превращаясь в интегрированный комплекс многоуровневых экономических взаимосвязей. Однако если, как мы только что определились, рассматривать офшорный бизнес как прямую и непосредственную, т.е., иными словами, самую простую и естественную реакцию на налоги, то его истоки можно усматривать в разных исторических эпохах.

Описывая экономические системы Древнего мира, в том числе и полисную систему античной Греции, Ч. Адамс приходит к выводу, что именно налоги приводили к упадку цивилизаций, бунтам и войнам. По Адамсу, история цивилизации – это история налогообложения. Для исследователя, всю жизнь занимающегося какой-то одной темой, такая абсолютизация ее предмета весьма простительна. Но если мы попробуем посмотреть на проблему глазами Ч. Адамса, то увидим, что его точка зрения вполне имеет право на существование. А раз история цивилизации – это хотя бы в какой-то мере история налогообложения, то она же – и история противодействия налогам, стремления избежать их тягот, а значит, тут мы вплотную подходим к проблематике офшорного бизнеса в исторической ретроспективе.

Ч. Адамс приводит такие любопытные примеры. Он пишет, что на протяжении многих веков остров Родос был центром региональной торговли не только бассейна Эгейского моря, но и всего Восточного Средиземноморья. Однако после того, как было решено ввести двухпроцентный налог на портовую торговлю, Родос за очень короткое время потерял 85% своего торгового оборота. Этому в большой степени способствовало и появление примерно в это же время другого порта свободной торговли в регионе – на острове Делос – прямого конкурента Родоса. Подобные процессы происходили и на других островах Эгейского моря, а также в материковой Греции. Когда Древние Афины ввели двухпроцентный внешнеторговый налог (и на экспорт, и на импорт), греческие и финикийские купцы стали объезжать этот известнейший мегаполис за 20 миль, чтобы избежать уплаты сборов. Вскоре небольшие соседние острова стали убежищами для беспошлинной и безналоговой торговли и местами накопления товаров для их контрабандного ввоза в Афины без уплаты налогов¹.

Но античная Греция, и античные Афины в первую очередь, имели одно, но крайне существенное отличие, не позволяющее относить их к прямым предтечам современного офшорного бизнеса. В классических Афинах

¹ Adams Ch. For Good and Evil: The Impact of Taxes on the Course of Civilization. Madison Books, 1993, N 4.

приезжие иностранцы облагались прямыми налогами. Иностранцев называли метиками, ежемесячно они платили подушный налог *metoikion* размером в одну драхму. Метиком называли того, у кого ни отец, ни мать не являлись гражданами Афин. Таким образом, налоговое освобождение было гарантировано только для жителей Афин и их детей. Статус афинянина не только освобождал от налогов, но и давал право владеть землей, которая также не облагалась налогами. Если метика ловили на неуплате налогов, его имущество или земля отнимались в пользу полиса. Таким образом, Афины, по сути, являлись «офшором наизнанку», где все выгоды и преимущества безналоговой гавани распространялись на граждан полиса, а вовсе не на иностранцев.

Этот пример говорит о том, как аккуратно надо пользоваться историческими аналогиями. По существу, он свидетельствует о практике свободного, не отягощенного налогообложением предпринимательства – и в этом смысле он как будто очень близок современным зонам льготного налогообложения (офшорам). Но в то же время это пример свободного предпринимательства, базирующегося на иных принципах, нежели офшорный бизнес. Рассматривая в дальнейшем и прочие исторические примеры, мы должны помнить об этом.

Вообще практика выделения (обособления) территорий – целых стран или административно-территориальных единиц государств – с целью создания там особых условий хозяйствования с точки зрения правовых процедур и налогообложения весьма не нова, она имеет давнюю историю. Практически на протяжении всей истории человеческой цивилизации можно найти примеры создания автономных образований, пользующихся теми или иными льготами по сравнению с остальной частью государства. В древности это, например, финикийские, а позже – греческие колонии по всему бассейну Средиземного моря, которые являлись, по сути, зонами-вкраплениями свободного бизнеса на территориях варварских царств и племенных союзов. Также к зонам свободного предпринимательства можно отнести портовые города-спутники крупных метрополий, такие как Пирей у Афин или Остия у Рима, пользовавшиеся не только особыми политическими правами (например, дарование жителям Остии римского гражданства намного ранее, чем прочим итальянским городам, и т.п.), но и специальным торгово-экономическим режимом. Уже упоминавшийся остров Делос – столица первого морского союза греческих городов-государств также представлял собой крупный центр региональной торговли, чья привлекательность была обусловлена именно льготным режимом предпринимательства.

В эпоху Средневековья – это вольные города Священной Римской империи в Германии и Италии, превратившиеся впоследствии в могущественные города-государства – Венеция, Генуя, города Ганзейского союза, а также менее значимые Ливорно, Триест, итало-швейцарский городок Кам-

пионе, чей особый статус восходит к 787 г. н. э. и пр. Вне Германской империи мы можем видеть примеры особых территорий на адриатическом побережье – это приморские республики Далмации, такие как Сплит, Шибеник, Задар, Дубровник (Рагуза). Как правило, характер деятельности большинства населения этих территорий, его преимущественное вовлечение в торговые операции создавали необходимые предпосылки для того, чтобы власть даровала им определенные привилегии: в выгоде оставались все – и население этих территорий, богатевшее за счет увеличения торговых оборотов и притока капиталов, и государство, собиравшее более ощутимые суммы в виде налогов с этих продвинутых в экономическом отношении регионов.

Для всех упомянутых здесь примеров характерно то, что льготы по внешнеторговым пошлинам и различным налогам, так же как и в Древних Афинах, касались прежде всего резидентов и редко, почти никогда не распространялись на иностранных предпринимателей. Тем самым данные зоны, как бы многообразны они ни были, вряд ли можно отнести к предтечам офшорного бизнеса, их следует рассматривать лишь как определенный этап, форму на пути развития свободного предпринимательства.

Более похожими на офшоры представляются средневековые ярмарки, появившиеся в XII в. и занявшие прочное место в европейской торговле к XV в. Именно на этих временно формируемых рынках особый льготный статус в вопросах беспошлинности и освобождения от налогов стал впервые практиковаться в отношении иностранных купцов. Поэтому именно ярмарки с определенной долей уверенности можно отнести к прообразам офшорных центров, хотя они и были лишены главных свойств офшоров – постоянства существования и обеспечения конфиденциальности в отношении ведения дел предпринимателями¹.

Еще один аналог офшорам, именно в плане преференциальных условий для нерезидентов, можно увидеть там, где, казалось бы, рыночные, раннекапиталистические отношения имели наименее благоприятную почву для своего развития. На территории поздней Византийской империи (период Палеологов, 1261–1453 гг.) статусом особых территорий, почти не контролируемых центральным правительством, с колоссальными, порой просто анекдотичными по степени либеральности, независимости от императорского двора льготами пользовались все генуэзские фактории, наиболее яркий пример из которых – это Галата в самом Константинополе.

В конце Средних веков, с развитием капиталистических отношений в целом и капиталистической торговли в частности подобная практика приобрела новое звучание. Торговым компаниям, по крайней мере крупнейшим из них, пользовавшимся существенными привилегиями (Ост-Индская, Вест-Индская и пр.), государством предоставлялось право на определен-

¹ Тимошина Т.М. Экономическая история зарубежных стран. М.: Магистр, 2004.

ной территории – торговые и консигнационные склады, зоны портовых городов – хранить и даже реализовывать товары *беспошлинно при условии уплаты фиксированного сбора*. Позднее в этих зонах появились и другие учреждения, обеспечивающие осуществление всего комплекса торговых операций – банки, страховые компании и т.п. Началось формирование инфраструктуры ранних форм свободного предпринимательства. Здесь следует упомянуть зоны свободной торговли, ставшие известными еще с XVI в., – Гибралтар, остров Мэн и пр.

В целом положение таких территориальных образований поначалу было весьма неустойчивым и менялось в зависимости от вкусов и политических воззрений правящей элиты: с приходом к власти нового монарха или нового правительства привилегии пересматривались, что не способствовало стабильности в целом и не гарантировало бизнес защиты от произвола как центральных властей, так и отдельных чиновников на местах. Таким образом, одно из условий существования и успешного развития свободного бизнеса – правовая определенность – отсутствовало.

Ситуация начала меняться уже в эпоху Нового времени, и прежде всего, на просторах Британской империи. Постепенно в значительной степени обособлявшиеся от метрополии территории – доминионы и некоторые колонии (разумеется, с позволения английской короны) – устанавливали у себя собственные, более льготные режимы ведения предпринимательской деятельности, нежели существовавшие в Англии. В странах континентальной Европы также появились «налоговые оазисы», такие как Люксембург, Лихтенштейн и др. Эти зоны уже можно определенно считать *предофшорами*, так как именно здесь впервые после средневековых ярмарок нерезиденты стали подвергаться льготному налогообложению. Такая политика, несомненно, способствовала притоку капиталов и увеличению предпринимательской активности в целом. XX в. привнес в эти процессы новую динамику.

Итак, стремление к предоставлению преференциальных режимов в целях интенсификации экономического развития стран и отдельных регионов наблюдалось в разные эпохи. Но именно в XX в. сформировались основные характерные черты офшорного бизнеса, тогда же произошел качественный скачок в его развитии, бурный рост, особенно после Второй мировой войны, что в основном было вызвано такими причинами, как:

- интенсификация процессов интернационализации в экономическом развитии планеты и глобализационные тенденции;
- усиление роли ТНК и ТНБ как следствие предыдущего;
- усиление роли государства в регулировании экономики;
- распад мировой колониальной системы;
- научно-технический прогресс.

В формировании и развитии офшорного сектора мировой экономики существенную роль сыграли ТНК. Значение ТНК для процессов глобали-

зации и интернационализации мировой экономики переоценить сложно. Формирование поистине империй ТНК в сопряжении с частичным перемещением экономической деятельности в страны третьего мира, так называемой «мировой периферии», повлекло за собой колоссальный рост масштабов финансовой инфраструктуры, призванной обслуживать гигантские денежные потоки в различных формах (инвестиции, товары, услуги и пр.). В целом роль ТНК как в формировании современных МЭО, современного экономического облика планеты, так и структурном оформлении офшорного бизнеса весьма велика. Ведь первоначально именно только таким мощным структурам было под силу координировать ведение бизнеса в общемировом масштабе. Именно ТНК были заинтересованы в создании сложных цепочек производственного цикла, сложных финансовых схем, позволяющих манипулировать внутрифирменными, трансфертными потоками капиталов с включением в них в целях налогового планирования офшорных зон и налоговых гаваней. Если принять во внимание, что в связи с деятельностью ТНК в настоящее время, по некоторым оценкам, около 40% мирового потока товаров и услуг носит внутрифирменный характер, следует констатировать, что офшорный бизнес имеет под собой солидный экономический фундамент¹.

Офшорные структуры тесно связаны между собой бизнес-процессами. Поэтому организация экономических процессов в них базируется на системе трансфертного ценообразования. В офшорном бизнесе причины выделения трансфертных цен, а также установления их размеров кроются в использовании национальных различий в налогообложении, таможенных тарифах, курсах валют, темпах инфляции. О бизнес-структурах, в состав которых входят офшорные компании, также как и о ТНК, можно сказать, что и в их пределах осуществляется циркуляция товаров, финансовых ресурсов, патентов, ноу-хау и других стратегических ресурсов. Это открывает беспрецедентные возможности для маневрирования в издержках на сырье, энергию, оплату труда с учетом специфики местных налогов, тарифов и т.п. и выбора оптимальных комбинаций этих слагаемых предпринимательского успеха. Минимизация издержек производства и обращения и максимизация прибыли позволяют ТНК и офшорным структурам расширить географическое поле их деятельности.

Теснейшим образом с углублением международного разделения труда и возрастанием роли ТНК связана и следующая причина бурного развития офшорного бизнеса в послевоенное время – усиление роли государства в регулировании экономики. Весьма популярные после войны кейнсианские методы управления народным хозяйством предполагали среди прочего и более жесткое государственное регулирование деятельности компаний. Такое положение вещей не устраивало ни собственников, ни менеджеров

¹ *Апель А., Гуныко В., Соколов И. Обналичивание и офшорный бизнес в схемах. СПб., 2002. С. 80.*

крупнейших американских и западноевропейских корпораций, следствием чего стал все набиравший обороты отток капиталов из развитых стран и их перемещение в страны, предоставлявшие как налоговые льготы, так и бóльшую конфиденциальность в ведении бизнеса. Огромные налоги на прибыль корпораций в послевоенное время (до 80–90%) заставляли американцев и европейцев укрывать капиталы в далеких колониях. Здесь необходимо подчеркнуть, что инициаторами этого процесса первоначально были вовсе не какие-то отдельные недобросовестные предприниматели, стремящиеся уйти от налогов, или преступные группировки, заинтересованные в отмывании денег, нажитых на торговле оружием, наркотиками или в результате иной противозаконной деятельности, а именно крупные и известные транснациональные гиганты.

Примечательным является тот факт, что с изменением в 70–80-е гг. XX в. экономических стратегий ведущих западных стран значение офшорных центров стало еще стремительнее возрастать. Переход к монетаристским методам в регулировании экономик развитых стран, сопровождавшийся жесткими антиинфляционными мерами, предпринятыми Федеральной резервной системой США и центральными банками других ведущих развитых стран, повлек за собой ужесточение требований со стороны государства к банковской деятельности в целом, к большей прозрачности финансовых операций: существенно увеличивались нормы обязательных депозитов в центральных банках, больше внимания уделялось характеру финансируемых сделок и т.п. И в этой связи уже транснациональные банки предприняли ряд мер, позволяющих им ограничить возможности государства по контролю за их деятельностью, хотя, конечно, роль офшоров в налоговом планировании несколько не уменьшалась, напротив, из-за этих ужесточений крупные американские ТНК для финансирования своих операций начали открывать собственные банки-филиалы за пределами США – сначала в Швейцарии, а затем в других офшорных зонах.

Такое развитие событий было обусловлено не только и не столько приспособляемостью хозяйствующих субъектов к изменениям в экономической политике государства, сколько углублением существовавшего во все времена противоречия между государствами как общественным институтом и целями бизнеса в лице отдельных предпринимателей, и корпораций. Целями государства, как правило, провозглашались служение общественному благу, социальный прогресс, защита национальных интересов и т.п. Ни в коей мере не умаляя значения государства как важной системообразующей структуры в жизни общества, необходимо все же отметить, что провозглашаемые благие цели зачастую оказывались всего лишь удобной ширмой, за которой правящие элиты использовали государственный аппарат (чаще всего именно как машину насилия) в своих узкокорпоративных, корыстных целях. Это, конечно, вовсе не означает, что граждане государства должны стремиться к разрушению государства как априори

несправедливой системы, скорее, речь может идти о потенциальной возможности привести к власти более ответственное и действующее в интересах большинства правительство. Если же брать за основу идеальную конструкцию, то для осуществления декларируемых целей во благо всего общества государству нередко приходится ущемлять интересы отдельных его граждан. В частности, для финансирования своих проектов государство посредством налогообложения доходов корпораций изымает часть прибыли предпринимателей. Предприниматели, со своей стороны, стремятся по возможности сократить эти потери. Следствием становится обвинение в адрес предпринимателей, стремящихся минимизировать налоговые выплаты, в нанесении ущерба общественному благосостоянию. Бизнесмены же, в свою очередь, справедливо указывают на зачастую ненадлежащее использование правящей элитой собранных средств. Разрешение данного противоречия – если таковое вообще возможно – дело будущего, пока же практика показывает, что противоречие это все больше и больше углубляется, следствием чего становится ужесточение репрессивных мер в экономике со стороны государства и изобретение бизнесом все более изощренных схем налогового планирования с целью минимизации своих потерь.

Выход в 1950–1960-е гг. на международную арену большого количества новых независимых государств, бывших колоний, во многих случаях не обеспеченных в достаточной мере необходимыми для самостоятельного успешного развития ресурсами, явился еще одной причиной развития офшорного бизнеса. Многие из малых островных государств и территорий в колониальную эпоху существовали за счет дотаций метрополий, в частности, это касалось большого количества британских колоний, разбросанных по всему миру. Ситуация начала меняться сразу после Второй мировой войны, когда британское правительство в силу экономических причин послевоенного восстановительного периода сократило дотационную поддержку далеким и малорентабельным колониям. Им был взят курс, частично имевший место еще и до Второй мировой войны, на предоставление большей самостоятельности многим отдаленным колониям, и прежде всего в экономической сфере: рекомендовалось развивать новые методы привлечения инвестиций и использовать новые источники финансовых поступлений. И если в довоенный и военный периоды британским колониям все же оказывалась пусть хотя и скудная, но все же ощутимая для их маломощных экономик помощь из королевской казны, то после 1950 г. вновь обретшие независимость малые государства оказались один на один со множеством на первый взгляд неразрешимых экономических проблем.

Многие из независимых государств Азии, Африки и Латинской Америки, в особенности малые по территории, населению и своему экономическому потенциалу, в силу объективных и субъективных обстоятельств не располагали достаточными экономическими возможностями, чтобы самостоятельно выходить на мировые рынки в качестве конкурентов других го-

сударств, и в первую очередь – промышленно развитых. Для ряда стран выход из создавшейся ситуации был найден именно в формировании офшорных центров. Практически, малые государства получали возможность «делать деньги из воздуха», поскольку на формирование офшорных центров отвлекался минимум ресурсов, к тому же оно способствовало созданию новых рабочих мест. На сегодняшний день офшорный бизнес для многих островных государств стал одним из структурообразующих элементов экономики, поскольку темпы роста в этом секторе закладываются в их бюджет на очередной год.

Кроме того, не следует забывать и о политических реалиях холодной войны: многие офшорные территории находятся в стратегически важных точках мира (Кипр, Гибралтар, Карибы, Сингапур, Гонконг и др.), поэтому возможность развивать свои экономические системы к наибольшей для себя выгоде, в том числе и путем привлечения иностранных капиталов низкими налоговыми ставками, было своего рода платой за возможность использовать территории этих государств или квазигосударств в военно-стратегических целях (британские базы на Кипре, американские на Маврикии и пр.).

Одним из катализаторов процессов «офшоризации» в мировом масштабе явился научно-технический прогресс, а конкретнее – широкое и бурное развитие современных средств связи и коммуникации. Появление и развитие глобальной сети – Интернета, спутниковой связи, повсеместное распространение других электронных средств связи сократили до минимума временные издержки процесса коммуникации между весьма удаленными частями света. Безусловно, без технологической базы, созданной в результате достижений научно-технической революции после Второй мировой войны, невозможно было бы развитие офшорного бизнеса в его современном понимании.

Перечисленные моменты в совокупности создали качественно новые возможности для всестороннего и стремительного развития офшорного сектора мировой экономики, что позволило ему выйти на качественно новый уровень.

Таким образом, мы можем предложить следующую периодизацию в развитии международного офшорного бизнеса:

- до конца XIX в. Существование в различные эпохи разнообразных форм свободного предпринимательства, часть которых (например, ярмарочные рынки) можно отнести к прообразам офшорных центров;
- до Второй мировой войны. Появление зон собственно офшорного типа, с одной стороны, и стремление ТНК к избежанию налогового гнета в странах базирования – с другой – две встречные тенденции, давшие в итоге бурный рост офшоризации в последующие десятилетия;

- после 1945 г. и до начала 1990-х гг. В результате распада мировой колониальной системы и повсеместного утверждения кейнсианских схем госрегулирования экономики наблюдался количественный и качественный рост офшорного бизнеса, учреждение офшорных центров повсеместно как реакция на эти процессы. Начало активного использования офшорных схем ТНК и ТНБ, вовлечение в международный офшорный бизнес стран мировой периферии – прежде всего малых островных государств и территорий;
- 1990–2000 гг. В результате окончания холодной войны и крушения мировой системы социализма, а также бурного развития технического прогресса (повсеместное распространение Интернета, новейших средств телекоммуникации и пр.) у офшорного бизнеса появились беспрецедентные возможности количественного и качественного роста; параллельно с этим началось активное противодействие офшорам со стороны ведущих экономических держав, некоторых развивающихся стран, несущих наиболее ощутимые бюджетные потери от использования национальным бизнесом офшорных структур, а также международных экономических организаций и финансовых институтов в связи с усилением интереса к офшорам со стороны криминального бизнеса и международного терроризма.

Согласно данным Министерства финансов Российской Федерации, наша страна вследствие последнего финансово-экономического кризиса, как ни одна другая страна в мире, столкнулась с проблемой бегства капиталов. Если в 2007 г. Россия имела положительное сальдо, а приток составил по итогам года 80 млрд долл., то в 2008 г. отток составил 130 млрд долл. Для сравнения: дефолт 1998 г. был (в том числе) связан с оттоком из России «всего лишь» 10 млрд долл.¹

В. Мау среди важнейших проблем, стоящих перед Россией и российской экономикой, называет проблему *exit-strategy*: «Налицо *exit strategy* у значительной части населения, причем населения образованного и богатого. Особенно это проявляется по отношению к детям, которых стремятся вывезти из страны уже для обучения в школе. Одновременно вывозятся средства, необходимые для обустройства за рубежом. Вывозятся и капитал»².

Это очень связанные между собой процессы, и начались они в России уже очень давно. Значительную роль в качестве эффективного механизма перетока капитала играет международный офшорный бизнес, с которым Россия сталкивается уже не одно десятилетие, но особенно активно – последние 20–25 лет.

¹ Доклад А.Л. Кудрина на 12-й Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. Москва, 5–7 апреля 2011 г.

² Мау В. Кризис не сыграл роль «санитара леса». CFO-Russia.Ru, 22 февраля 2011 г. <http://www.cfo-russia.ru/stati/index.php?article=3791>

Развитие международных экономических отношений на современном этапе происходит под воздействием процессов глобализации, и одной из важнейших составляющих глобализации обоснованно считается мировое движение капиталов. Такое место этому процессу отводится неслучайно: на протяжении всей экономической истории человечества перемещение капиталов играло объединяющую, интегрирующую и интернационализирующую роль.

К числу ключевых элементов мировой финансовой инфраструктуры можно отнести и офшорный бизнес в виде офшорных структур – различного рода корпоративных единиц, специализирующихся в этой области, и офшорных режимов – особых территорий (государств, административно-территориальных образований), так называемых офшорных центров, где создана наиболее благоприятная среда для его развития.

Еще каких-то 20 лет назад проблемы офшорного бизнеса были, казалось бы, совершенно неактуальными для нашей страны: экономическая система в целом была практически закрытой, государство обладало монополией на все внешнеэкономические операции, курс национальной валюты устанавливался директивно.

Для сегодняшней России офшорный бизнес не является более terra incognita. Напротив, практика использования офшорных структур и ведение операций с вовлечением офшорных центров – каждодневное дело для тысяч российских предприятий и бизнесменов. Такому повороту событий способствовали либеральные экономические реформы, проводившиеся в России с 1992 г., следствием которых стали отмена монополии государства на внешнеэкономическую деятельность, легализация и либерализация валютного рынка, введение свободной конвертируемости валют. Российские предприятия получили возможность самостоятельно выходить на внешние рынки и активно осваивать новации международной деловой практики, в том числе и офшорные структуры.

Рассмотрение проблемы «Россия – офшорный бизнес» логически распадается на два аспекта: использование российскими предприятиями внутренних российских офшоров и операции российских предприятий в зарубежных офшорных центрах.

Использование гражданами России (СССР) офшорных возможностей на самом деле исчисляется к настоящему моменту уже несколькими десятилетиями. Скрытый импорт офшорных услуг, т.е. приобретение и использование зарубежных офшорных компаний советскими резидентами, начался с середины 1950-х гг., а после 1991 г. российские резиденты резко увеличили спрос на эти услуги¹.

Закрытость советской экономики в послевоенное время, а особенно после смерти Сталина, уже перестала быть такой абсолютной, как это было

¹ Халдин М.А. Россия в офшорном бизнесе. М.: Международные отношения, 2005. С. 9.

в 1930-х–начале 1950-х гг. Постепенное подключение СССР к международным связям и медленное, но верное «вползание» в глобальную экономику сделали свое дело. Расширение внешнеэкономических связей, интенсивные деловые и личные контакты советских граждан и организаций с зарубежными партнерами, расцвет теневой экономики, бюрократической буржуазии и мафии в 1950-1980-х гг. привели к формированию крупных нелегальных личных состояний и создали предпосылки для скрытой утечки капитала за границу. Но в те времена бегство капитала оставалось на относительно скромном уровне, а его методы крайне изощренными и тайными, поскольку капитал в СССР оставался вне закона, а вывоз его был строго запрещен.

Государева служба в России испокон веку была источником форсированного обогащения – традиции тут значительные. В особенности это касается высших эшелонов власти; и эта традиция не прерывалась и в советскую эпоху, с новой силой она возобновилась после смерти Сталина. Мощный слой бюрократической буржуазии вырос еще в недрах советской экономики в послесталинскую эпоху. Партийно-государственная верхушка СССР, используя свои властные полномочия и полный контроль над государственной собственностью, негласно накопила огромные личные состояния, но, во-первых, это было незаконно; во-вторых, накопления главным образом состояли из уязвимых с точки зрения инфляции и периодически проводившихся денежных реформ рублевой наличности. В силу незаконного происхождения эти состояния не могли открыто демонстрироваться и тем более вкладываться в предпринимательство. В то же время экономические преступления в послесталинском СССР не карались так строго, как в 1930-1950-е гг.: эффективность и оперативность репрессивной машины не шла ни в какое сравнение с годами Большого террора.

Формирование сети офшорных компаний с российским (советскими) капиталом за рубежом началось почти одновременно с усилением мировой тенденции активного вывоза капитала, т.е. в середине 1950-х гг. Еще до развала СССР партийные, советские и хозяйственные структуры, а также теневики начали регистрировать свои офшорные компании за рубежом для легализации своих незаконных доходов и их укрытия от конфискации на родине. В наших архивах всплывают любопытные документы, свидетельствующие о крупных незаконных переводах денег за пределы страны еще в советскую эпоху. На первых порах офшорные компании регистрировались самими учредителями лично, без посредников, обычно во время заграничных командировок.

Кроме того, крупные суммы в валютной и товарной формах поступали так называемым «дружественным» зарубежным фирмам. Как отмечает российская печать, «в начале 90-х гг. спецэкспортеры были могучими конторами. Единственные в стране, они имели опыт внешнеэкономической деятельности и главное – опыт отмывания в офшорах денег на финанси-

вание братских партий. СССР был первой страной, в массовом порядке использовавшей офшоры для создания денег, не учтенных нигде: ни в стране, которая произвела товар (и продала его по заниженной цене), ни в стране, товар купившей». Во времена СССР одной из форм подобного перевода денег стало финансирование КПСС дружественных зарубежных партий через определенные фирмы, многие из которых были зарегистрированы в офшорах. Им предоставлялись льготные кредиты или шли товарные поставки по заниженным ценам, а полученную за счет таких льготных условий прибыль отправляли по нужным адресам¹. Так что внешнеторговые объединения, действовавшие в условиях государственной монополии на внешнеэкономические связи, были хорошо знакомы с возможностями офшорных компаний еще в советскую эпоху.

Выход из этого своеобразного инвестиционного тупика (огромные личные состояния, накопленные незаконно, доходы от которых инвестировать внутри страны было невозможно) бюрократическая буржуазия нашла в нелегальном переводе своих накоплений за границу в обход строгого запрета на экспорт капитала. Негласное приобретение недвижимости за рубежом и накопление средств на секретных счетах в зарубежных банках стали излюбленными методами накопления и хранения личных состояний элиты в позднесоветскую эпоху.

В 1985–1990 гг. по разным мотивам и соображениям государственные, партийные и частные структуры резко форсировали бегство капитала за пределы СССР, и оно приняло невиданные со времен Гражданской войны 1918–1922 гг. масштабы. Развал СССР и системный кризис в еще только находившейся в поисках своей национально-государственной идентичности новой России (бывшей РСФСР) дали мощные импульсы бегству отечественного капитала за рубеж. В архивах имеются документы, свидетельствующие о стремлении партийной верхушки нелегально перевести крупные валютные ресурсы за границу и использовать объекты государственного имущества за рубежом для развертывания коммерческой деятельности КПСС после ее отстранения от власти². Генезис российской буржуазии тесно связан с массовой утечкой капитала за границу.

Казалось бы, существование монополии государственной (так называемой общенародной) собственности должно было предопределить затяжной и мучительный процесс первоначального накопления капитала во вновь формирующейся рыночной экономике. На практике же формирование достаточно зажиточного частного предпринимательства в новой России произошло крайне быстро, всего за каких-то два-три года, что говорит в пользу версии о том, что их негласный (и незаконный с точки зрения существовавших советских правовых норм) старт был дан еще в советские

¹ Хейфец Б.А. Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М.: Международные отношения, 2008. С. 164.

² Афанасьев Ю. Опасная Россия. Традиции самовластья сегодня. М., 2001. С. 309–310.

годы: крупные личные состояния партийно-бюрократическая элита и представители преступного мира (теневая экономика) формировали еще в СССР. Позже, в ходе приватизации, они (элита и теневики) не только получили льготный доступ к приватизируемой собственности, но и сумели легализовать свои подпольные состояния, обнаружив неожиданную для многих высокую платежеспособность и быстро трансформируясь в торговую, финансовую и промышленную буржуазию.

В советской экономике в 1950–1980-е гг. сложился и окреп теневой бизнес, фактически контролировавший значительную часть финансовых потоков и национального богатства¹. В ходе горбачевских реформ теневики вышли из подполья и захватили важные позиции в нарождающемся частном предпринимательстве. Многолетний опыт нарушения хозяйственного регулирования в советское время очень пригодился им в переходный период и помог взять под контроль такие прибыльные виды бизнеса, как внешнеэкономическая деятельность, банковское дело и финансовые операции. Широкий доступ к внешнеэкономической деятельности и генетическая осторожность в делах толкали теневиков к укрытию неправедных капиталов за границей, что при либерализме внешнеэкономического регулирования в конце 1980-х – начале 1990-х гг. привело к новой, чудовищной волне бегства капитала из России. К моменту развала СССР за его пределами уже осело порядка 100 млрд долл. советского происхождения².

Таким образом, вслед за представителями бюрократической элиты и государственными организациями офшорные компании стали создавать теневики, кооператоры и частные компании, а также преуспевающие физические лица–резиденты СССР и позднее – России.

В конце 1980-х гг. в Москве появились первые представительства зарубежных юридических фирм, которые стали предлагать российским резидентам готовые офшорные компании, зарегистрированные в зарубежных офшорных центрах. На рубеже 1980–1990-х гг. в нашей стране сложился рынок регистрационных услуг, когда британские, американские, швейцарские, кипрские и другие юридические фирмы открыли свои представительства и филиалы в Москве, Петербурге и других деловых центрах и приступили к учреждению, регистрации и секретарскому обслуживанию офшорных компаний по заказам и поручениям российских юридических и физических лиц. В середине 1990-х гг. только в Москве действовало около 100 таких юридических фирм. Сегодня регулярно в разных городах проводятся семинары, во время которых можно приобрести офшорные компании любого профиля за два-три часа.

Отмена государственной монополии на внешнеэкономические связи, стремительный рост количества участников внешнеэкономической деятельности, либерализация валютного контроля, тяжесть налогового бреме-

¹ Клямкин И., Тимофеев Л. Теневая Россия. Социально-экономическое исследование. М., 2000. С. 7.

² Халдин М.А. Бегство капитала из России. М., 1996. С. 64.

ни в сочетании с увеличением негласных переводов средств за границу способствовали росту популярности офшорных схем и технологий бизнеса среди российских предпринимателей. Сначала офшорные компании приобретались преимущественно внешнеторговыми фирмами, но после введения внутренней конвертируемости рубля и долларизации расчетов в российской экономике доступ к офшорным компаниям получили все российские резиденты. В 1990-х гг. спрос на зарубежные офшорные компании среди российских резидентов оставался весьма высоким. В первой половине 2000-х гг. Россия, по оценкам иностранных экспертов, устойчиво лидировала в мире по количеству регистрируемых ее резидентами офшорных компаний в зарубежных странах. По самым осторожным оценкам, к началу 2005 г. в зарубежных офшорных центрах было зарегистрировано более 100 тыс. офшорных компаний с российским капиталом.

Российские резиденты отдают предпочтение офшорным центрам, поскольку там надежно гарантируются защита банковской тайны, анонимность владельцев и конфиденциальность операций. Кроме того, российские предприниматели отдают предпочтение «дешевым офшорам», где стоимость регистрационных услуг и услуг по ведению компании невысока.

С конца 1980-х гг. наблюдается высокая активность зарубежных офшорных компаний на рынке государственных ценных бумаг и акций приватизируемых предприятий, на ваучерных и денежных аукционах, в операциях с рублем и иностранными валютами России. Зарубежные офшорные банки, страховые и трастовые компании, инвестиционные фонды и юридические фирмы буквально зазывают российских резидентов с их капиталами под свою опеку.

Второй аспект проблемы – это внутренние офшоры и позиционирование Россией себя как офшорной территории.

Наличие офшорных территорий внутри государства, не являющегося зоной льготного налогообложения, не такая уж редкость. Напротив, существует немало примеров, когда офшорные зоны создаются в отдельных областях, штатах, городах даже таких государств, которые заслуженно пользуются репутацией стран с жесткой налоговой системой. В этой связи стоит упомянуть внутренние офшоры США – штаты Делавэр, Невада и Вайоминг, внутренние офшоры Швейцарии – кантоны Нёвшатель, Фрибург и Цуг, внутренние офшоры Великобритании – острова Мэн, Гернси и Джерси и пр.

Деятельность по созданию особых экономических зон различного типа была начата еще в СССР в период перестройки, однако создание зон собственно офшорного типа (так называемые льготные налоговые регионы¹) в России приходится уже на середину 1990-х гг., старейшими из них

¹ Кабир Л.С. Организация офшорного бизнеса. М., 2002. С. 106.

являются учрежденные в 1994 г. зона экономического благоприятствования «Ингушетия» и зона льготного налогообложения в Республике Калмыкия. Позже возникли внутренние офшоры в Алтайском крае (СЭЗ «Алтай», ЭЭР «Алтай», г. Барнаул), Республике Бурятия, городах Центральной России – Угличе, Курске, Шаховском районе Московской области, районах Новгородской и Калужской областей и пр. Но, как показала практика, ни одна из этих зон не смогла стать перспективным проектом. Некоторые из них так и остались только на бумаге, никогда не заработав в реальности.

Действительно функционирующими были лишь офшоры в Ингушетии (1994–2001 гг.) и Калмыкии (1994 г. – по настоящее время, но в весьма урезанном виде, что ставит под сомнение офшорный статус этой территории), а также некоторые ЗАТО – закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО), возникшие в России на месте бывших «секретных ящиков» – закрытых городов. Принцип их использования весьма близок к тому, который имеет место в офшорных зонах. Нередко к офшорам причисляют и ОЭЗ Калининградской области, хотя и не вполне правомерно.

Особенность российских внутренних офшоров (в отличие от международных офшоров) в том, что в основном они интересовали и интересуют российский бизнес и используются в целях оптимизации налогообложения; привлекательными международными проектами, где бы в массовом порядке регистрировались иностранные офшорные компании, внутренние офшоры России так и не стали.

Трудности на пути внутренних российских офшоров объясняются изменением отношения к ним со стороны федеральных властей. Если на начальном этапе центральное правительство всячески поддерживало любые региональные инициативы по учреждению и развитию особых экономических зон, то в дальнейшем ситуация претерпела кардинальное изменение.

Во-первых, это проблема бегства капиталов из России, чему во многом способствовало использование офшорных структур. Стараясь всеми силами пресечь подобную негативную практику, Минфин, Центробанк и налоговая служба объявили, по сути, войну офшорам, по крайней мере, официально, что не могло не сказаться и на развитии внутренних зон льготного налогообложения.

Во-вторых, общая тенденция в мире – ужесточение контроля за офшорными центрами и зарегистрированными в них компаниями – повлекла за собой усиление давления на российское руководство со стороны международных институтов, требующих большей прозрачности в деятельности российских предпринимательских структур.

Можно назвать и третью причину: внутренние офшоры не дали того быстрого эффекта в поступательном развитии регионов, на какой рассчитывало руководство страны и их создатели.

Если для бизнес-структур выгодность использования офшоров очевидна, то совершенно особое звучание офшорный бизнес приобретает при рассмотрении его на макроуровне, т.е. с точки зрения воздействия на российскую экономику в целом. Многие исследователи справедливо характеризуют сегодня это воздействие ни больше ни меньше, как ущерб в национальном масштабе, нанесенный народному хозяйству страны.

Чрезмерная открытость российской экономики для деятельности офшорных структур, а также активное участие и заинтересованность в офшоринге представителей политической и экономической элиты страны будут способствовать и дальнейшему оттоку капиталов в условиях, когда Россия нуждается прежде всего в импорте капитала, а не в его экспорте. Учитывая тот факт, что офшорный бизнес является существенным фактором развития мировой экономики и, несмотря на все рестрикционные меры развитых стран, наблюдается его рост, неотрегулированность отношений в плане учета интересов национальной безопасности России грозит нашей стране и дальнейшим сохранением за ней роли перманентного донора других, зачастую весьма небедных стран мира. С другой стороны, создание разумных условий (законодательных, экономических, налоговых и пр.) для взаимодействия с офшорными структурами даст России дополнительные преференции: наша страна сама вполне могла бы участвовать в процессах налоговой конкуренции на выгодных для себя началах.

Глава 7. Стратегия экологического инжиниринга: от экономии ресурсов – к экономике их обращения

Необходимость системной организации обращения природных ресурсов за счет глубокой и полной переработки отходов производства и потребления связана не только с колоссальным ростом потребностей материального производства, но и пропорционально увеличивающимся негативным воздействием его на окружающую среду. Как отметил В.В. Путин, «... практически “дармовое” пользование окружающей средой развращает экономику и участников бизнеса, консервирует отсталые “грязные” технологии и расточительные производства. Между тем практически все развитые страны сегодня живут в логике устойчивого развития, внимательно отслеживают, сколько воды, газа, нефти тратится на единицу ВВП, а также – какой объем загрязнения приходится на единицу продукции».

Отрасль переработки отходов в ее современном виде в России отсутствует, хотя уже не вызывает сомнения, что отходоперерабатывающая отрасль – это индустрия XXI в. Ее отсутствие сказывается в отставании роста и развития национальной экономики, снижении качества жизни и повышении уязвимости страны в конкурентоспособности на фоне ужесточающих-

ся экологических требований, предъявляемых к выпускаемой продукции, производственным процессам, работам и услугам.

Загрязнение атмосферного воздуха, поверхностных и грунтовых вод, земель, почв, объемы образования и накопления отходов достигли опасных масштабов на значительной части территории страны. По данным Минприроды России примерно на 15% территории Российской Федерации, где проживает 60% населения, качество окружающей среды является неудовлетворительным. *Пока не удастся обеспечить конституционное право граждан на благоприятную окружающую среду.*

По оценкам того же ведомства, наиболее проблемными субъектами Российской Федерации (в части суммарного нанесенного экологического ущерба) являются г. Санкт-Петербург, Ленинградская, Нижегородская, Кемеровская, Иркутская, Архангельская и Московская области, а также Хабаровский и Красноярский края, Чукотский автономный округ и Республика Хакасия. Продолжает обостряться проблема увеличения числа мест временного размещения опасных отходов непосредственно на предприятиях, что способствует росту числа хозяйственных объектов, создающих угрозу экологической безопасности.

Особого внимания требует проблема загрязнения Арктики. Природная целостность арктической циркумполярной зоны, нарастающая экономическая деятельность и экологическая уязвимость арктических природных комплексов обуславливают необходимость формирования стратегии устойчивого развития Арктики на новых основаниях. Традиционные утилитарные подходы к хозяйственной деятельности (без учета высокой ранимости компонентов арктической природной среды и чрезвычайно медленной восстанавливаемости нарушенных экосистем) уже не в состоянии предотвратить возникновение новых экологических проблем в Арктике и еще больше ухудшают неблагоприятную ситуацию. Вероятность возрастания рисков новых экологических угроз повышается в связи с планами освоения арктического шельфа.

Главные цели государственной политики Российской Федерации в Арктике в сфере экологии могут быть достигнуты внедрением новых технологий, в том числе для очистки территорий островов, прибрежных зон и акваторий арктических морей от антропогенных загрязнений, а также разработкой материалов и механизмов, адаптированных к природно-климатическим условиям Арктики.

По личной инициативе Президента России В.В. Путина уже организованы экспедиции, имеющие своей целью расчистку «авгиевых конюшен» российской арктической зоны. По подсчетам, проведенным по заказу Минприроды, в 2011 г. только на архипелаге Земли Франца-Иосифа накопилось 6 тысяч тонн ГСМ, 400 тыс. железных бочек, 18 тыс. т металлолома, свыше 60 тыс. куб. м твердых бытовых отходов (ТБО). Исключительную опасность представляет радиоактивное загрязнение. На Новой Земле,

в частности, в течение 1954–1962 гг. были проведены 83 воздушных, 1 приземный, 3 подземных, 3 подводных ядерных взрыва, при этом в атмосферу попало 13 млн Кюри ^{137}Cs .

В 1965–1991 гг. в Арктике было осуществлено 48 подземных ядерных взрывов. До 1992 г. Советский Союз практиковал захоронение вдоль берегов архипелага Новая Земля всевозможных радиоактивных объектов, и теперь на дне моря лежат целые подлодки и многочисленные реакторы, в том числе реактор с первого советского атомного ледокола «Ленин». По данным международной экологической организации *Bellona*, в 1990-е гг. российский флот ежегодно вырабатывал 20 тыс. куб. м жидких радиоактивных отходов и 6 тысяч тонн твердых. Изначально они хранились в резервуарах на Новой Земле и в районе Владивостока, но после заполнения резервуаров отходы стали закапывать по всей территории России или сбрасывать прямо в море.

В радионуклидном загрязнении вод Баренцева и Карского морей особую роль сыграли европейские радиохимические заводы в Селлафилде (Великобритания) и на мысе Ла Аг (Франция). После того как в конце 1960–1970-х гг. радиоактивность от ядерных испытаний в морской воде пошла на убыль, определяющим фактором для арктических морей (Норвежского, Баренцева, Карского) стали сбросы радионуклидов этих предприятий. Однако в 1990–2000 гг. значительно выросли сбросы долгоживущих радиоактивных изотопов технеция-99 и йода-129. Сейчас там существует 17 тыс. очагов радиации.

Большая опасность радиоактивного заражения исходит от российских атомных подлодок, затонувших или затопленных без предварительного демонтажа в Северном Ледовитом океане.

Нельзя закрывать глаза на тот факт, что вследствие радиационных аварий, выбросов и утечек радиоактивных материалов, потерь и хищений радионуклидных источников ионизирующих излучений (ИИИ), сбросов радиоактивных отходов в окружающую среду, незаконного их вывоза на полигоны твердых бытовых отходов и стихийные свалки, необустроенных захоронений радиоактивных отходов в производственных местах, в окрестностях организаций и предприятий, работающих с использованием ИИИ или с сырьем повышенной радиоактивности, образовались участки радиоактивного загрязнения.

Наконец, возникают новые виды ядерных отходов, требующие разработки новых технологий их переработки и хранения. Циклический характер атомного производства позволяет получать мультипликативный эффект от решения каждой локальной задачи – будь то проектирование, строительство, стабильное функционирование или обращение ресурсов. Однако в силу целого ряда сложившихся обстоятельств именно цикл *back end* в настоящее время приобрел исключительное значение вплоть до формирования на мировом рынке собственной ниши. Она характеризуется

значительным уровнем конкурентности, высокими требованиями к технологиям и квалификации персонала, глубоко эшелонированным ответственным менеджментом.

Можно с уверенностью говорить, что в долгосрочной стратегии развития глобального рынка ядерной энергии ключевое значение приобретает *экологический инжиниринг*.

Недостаток многих российских технологических инноваций, затрудняющий международную кооперацию и, как следствие, снижающий их экономический эффект, состоит в их ограниченности рамками национальной отрасли и даже отдельных производственных систем. К примеру, по мнению ведущих зарубежных специалистов, российские технологии разделки подводных лодок значительно опережают уровень разработок, имеющихся на рынке.

Смысл и цель экологического инжиниринга состоит не просто в решении отраслевых задач, а в создании инновационного продукта, пригодного для трансферта в любые смежные отрасли, выполняя тем самым в полной мере задачи обращения материальных ресурсов.

Надо подчеркнуть, что такая постановка проблемы в целом охватывает не только переработку промышленных, но и потребительских (коммунальных) отходов, часто называемых «мусором» или твердыми бытовыми отходами (ТБО)¹. В целом во всех регионах страны именно несоответствием большого количества мест размещения отходов действующим экологическим и санитарным нормам объясняется (более того – оправдывается) их негативное влияние на окружающую среду. Вследствие большого видового и агрегатного разнообразия отходов их воздействие затрагивает практически весь спектр компонентов природной среды: атмосферный воздух, поверхностные почвы, подземные воды и грунты до глубин более 20 м, растительный и животный мир. Поверхностные воды фильтратов свалок и мест размещения отходов являются и источником загрязнения природных вод (по железу, нитратам, аммонии, хлору и т.д.). В состав загрязняющих компонентов при многократном превышении предельно допустимых концентраций входят: кобальт, вольфрам, молибден, свинец, цинк, литий и т.д.

Вследствие отсутствия в России системы организованного сбора и удаления отходов, содержащих опасные компоненты и вещества, растут масштабы загрязнения окружающей среды ртутью, мышьяком, бериллием, кадмием и другими тяжелыми металлами, кислотами и щелочами, горючими и нефтесодержащими отходами, выделяющими в атмосферу при горении токсичные вещества первого и второго класса опасности, использованной полимерной тарой и упаковкой, изношенными автопокрышками и т.п. Не случайно среди первых бизнес-проектов, получивших поддержку Агентства стратегических инициатив (совет директоров которого возглав-

¹ В западной литературе этот вид переработки обозначается как клининг, однако диапазон отходов, включаемых в это понятие, слишком узкий.

ляет сам Президент РФ), оказался проект получения высококачественного гранулята из изношенных шин, который можно использовать в строительстве спортивных площадок, дорог или при вторичном производстве автошин.

Влияние на окружающую среду коммунальных отходов (ТБО) возрастает в геометрической прогрессии. Места их размещения в России почти повсеместно не обустроены в соответствии с экологическими требованиями. Их захоронение практически всегда производится на открытых полигонах и свалках, которые не имеют специального инженерного «экрана», позволяющего защитить подстилающие грунты и породы, подземные воды и прилегающие территории от воздействия так называемого токсичного «свалочного» субстрата. По опубликованным данным, за год рейдов сотрудники Росприроднадзора выявили 33,5 тыс. нелегальных свалок. Почти 60% из них находились в черте населенных пунктов. А по данным Всемирного банка, с 2000 г. количество мусора, выбрасываемого средним жителем Земли, выросло вдвое – до 1,2 кг в сутки. К 2025 г. суммарный вес ежегодно выбрасываемых ТБО достигнет 2,2 млрд т (против нынешних 1,3 млрд т)¹.

Полигоны и свалки коммунальных отходов становятся источниками загрязнения атмосферного воздуха. При анаэробном микробиологическом разложении органических компонентов (растительные, животные и производные от них остатки, бумага, древесина и др.) образуется биогаз, примерно на 95–98% состоящий из метана и углекислого газа. На одну тонну твердых коммунальных отходов за время существования свалки образуется до нескольких сотен кубометров биогаза. Высокие температуры масс, находящихся в процессе брожения, и наличие метана приводят к самопроизвольному возгоранию свалок. Горение твердых коммунальных отходов происходит при температурах плюс 800–900⁰С, поэтому в отходящих газах присутствуют высокоопасные органические соединения – альдегиды, фенолы, хлорорганика (диоксины, фураны) и др. В образующихся золах и сухом аэрозоле также содержатся токсичные минеральные соединения. Продолжает обостряться проблема увеличения числа мест временного размещения опасных отходов непосредственно на предприятиях, что способствует росту числа хозяйственных объектов, создающих угрозу экологической безопасности.

Появляются новые материалы, а вместе с ними и проблемы их утилизации. Оказывается, что естественный распад некоторых видов пластмасс занимает десятки лет, а некоторые композиты вообще не разлагаются в обозримом будущем.

Сложившаяся в Российской Федерации практика образования, использования, обезвреживания, хранения и захоронения отходов ведет к опас-

¹ Толохович А. Дорогие отбросы // Известия. 2012. 7 августа.

ному загрязнению окружающей среды, нерациональному использованию природных ресурсов, значительному экономическому ущербу и представляет реальную угрозу здоровью современных и будущих поколений страны.

Общая площадь нарушенных земель в РФ составляет около 1 млн га. Итогом влияния факторов, определяющих накопленные и текущие экологические проблемы, является снижение качества жизни и среды обитания, повышение смертности и заболеваемости населения, снижение темпов экономического роста. Так, по данным исследований Всемирного банка, на экологически неблагоприятных территориях уровни индикаторной патологии (болезни эндокринной системы, крови, нервной системы, кожи и подкожной клетчатки и т.д.) у детей в 2–2,4 раза, у взрослого населения на 40–78% выше, чем в населенных пунктах с менее загрязненной окружающей средой¹. В целом ежегодный экономический ущерб в результате ухудшения состояния окружающей среды составляет 4–6% ВВП².

По оценке Минприроды России, модернизация российской экономики потребует затрат в объеме около 2% ВВП ежегодно, что соответствует общемировой практике, при этом в период внедрения, возможно, будет наблюдаться некоторое снижение показателей темпов экономического роста в силу необходимости импорта высокотехнологичного оборудования при остановке производства на время реконструкции. В то же время последствия модернизации приведут к повышению конкурентоспособности предприятий, ускорению экономического роста, создадут надежную основу для дальнейшего развития России при улучшении экологических параметров качества жизни.

Пришло время, когда повышение экологической эффективности промышленного производства и потребления, усиление ответственности за экологический ущерб должно быть отнесено к приоритетам экономической политики Российской Федерации. При этом следует на законодательном уровне закрепить сам принцип организации оборота материальных ресурсов (своеобразного «кругооборота»). Сейчас такие требования нормативно определены лишь в некоторых видах промышленного производства, несущих потенциальные угрозы жизни и здоровью людей, таких как выпуск лекарственных средств, алкогольной продукции. Между прочим, этот принцип распространяется и на торговлю драгоценными камнями и металлами³. Цикл материального обращения (оборота) включает закупку сырья

¹ По данным Государственного доклада «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2008 году».

² Доклад Всемирного банка «Состояние российской системы управления окружающей средой: Пути ее модернизации», 2009 г.

³ Почти юмористически звучит оборот еще одной продукции – стеклотары, но он представлял собой лишь ее возврат, а вовсе не полный цикл ее использования, хотя были примеры наполнения битой стеклотарой стеновых панелей в домостроении. Между тем стекло относится к материалам с возможностью 100% переработки. Любопытно, что для такого товара, как короткоствольное оружие, экзотическое предложение ввести его продажу для населения тоже формулируется как «обращение личного оружия».

(а в случае с драгкамнями и металлами – геологическое изучение и разведку месторождений, их добычу, сортировку и оценку добытого сырья), производство, учет, переработку и/или ликвидацию отходов, хранение готовой продукции, ее поставку, включая транспортировку, продажу и утилизацию просроченного или бракованного товара. Важно отметить, что каждый из этих этапов должен отвечать определенным стандартам (*GMP*, *ISO*, ГОСТу, нормам техрегулирования, пробирного надзора) и регулируется механизмом лицензирования. Причем наличие лицензии на один из этапов не распространяется на весь цикл. Поэтому попытка, например, представить в одном арбитражном деле «оборот алкогольной продукции путем ее хранения» была признана нарушением федерального законодательства.

Это означает, что законодатель рассматривает обращение материальных ресурсов при производстве этого вида продукции как взаимосвязанную и целостную систему согласованного регулирования. Такой подход нуждается в изучении с точки зрения его генерализации на все отрасли материального производства. В частности, можно было бы ввести понятие оборота автотранспортных средств, включающего их утилизацию. Первый шаг уже сделало государство, предусмотрев финансовые льготы для их потребителей.

При этом предполагается, что утилизационный сбор позволит создать действенный инновационный механизм. По оценкам *PricewaterhouseCoopers*, в недалеком будущем придется утилизировать 2–3 млн автомобилей в год, а создание соответствующей инфраструктуры потребует около 2 млрд долл.

Магистральной задачей современной национальной промышленной политики как составной части экономической стратегии страны в целом является переход от сырьевой ориентации развития экономики к инновационной. При этом упускается из виду чрезвычайно важный момент: эффективное решение этой задачи представляет собой двусторонний процесс.

С одной стороны, необходимо стимулировать создание и ускоренное внедрение передовых научно-технических разработок, повысить уровень инновационной активности всех субъектов экономической деятельности. С другой – сырьевые ресурсы остаются фундаментальным фактором устойчивого функционирования и развития любой экономики. Однако в российской экономике этот фактор получил гипертрофированное значение и играет ключевую, геополитическую роль в обеспечении ее глобальной конкурентоспособности и завоевании рынка.

С сожалением и тревогой приходится констатировать, что для современной экономической политики России характерен инерционный сценарий экстенсивного развития экономики ресурсов: освоения открытых и разведки новых месторождений, расширения посевных площадей, строительства новых перерабатывающих заводов, агропромышленных предпри-

ятий, транспортных путей и т.п. При этом оснащению новых мощностей современными ресурсосберегающими технологиями переработки сырья уделяется второстепенное внимание.

Между тем экономический форсайтинг показывает, что этот путь в конечном счете оказывается тупиковым. Увеличение в геометрической прогрессии затрат на добычу и транспортировку сырьевых ресурсов вынуждает искать новые средства оптимизации экономики ресурсов. Выход один – необходимо задействовать *инновационные механизмы*, направленные на поиск и внедрение новых, в том числе высоких технологий переработки сырья, осуществить на деле переход к принципиально иным подходам к использованию сырьевых ресурсов, обеспечивающим многократное повышение уровня глубины и полноты их переработки – таким, как получающим перспективное развитие в наноиндустрии. Наконец, изменить качественные характеристики кадрового потенциала за счет обученных и переобученных рабочих, инженеров, управленцев, готовых и умеющих работать в новых условиях.

Инновационная идеология в ресурсоперерабатывающих отраслях должна быть ориентирована на кардинальное изменение сложившегося консервативного мышления и нацелена на сбережение ресурсов за счет обеспечения полноты их использования, в том числе кратного – чаще всего по старинке именуемого вторичным, утилизации отходов и включения их в оборот. Достаточно в качестве примера привести тот факт, что так называемые хвостохранилища горнопромышленных предприятий содержат сырья больше, чем его добывают вновь! Можно привести и другой, не менее известный пример критического состояния экономики водных или лесных ресурсов.

Сырьевая ориентация экономики России в том виде, как она сложилась к настоящему времени, – это не только ее тотальная бюджетная зависимость от цены нефти и газа на мировом рынке, но и пренебрежение возможностями обращения сырьевых ресурсов от их добычи до использования потребителями и воспроизводства самой сырьевой базы. Как следствие в промышленной политике центр тяжести перенесен на энергоресурсы. Между тем каждый баррель переработанной сырой нефти увеличивает добавленную стоимость в два и более раз. Голландская болезнь угнетающе действует на российскую экономику еще и из-за слабости системы обращения ресурсов. Достаточно сказать, что даже само понятие такой системы в российском законодательстве отсутствует (для сравнения – законом определено понятие лекарственного обращения). В то же время Стратегия национальной безопасности, утвержденная Советом безопасности России, в качестве важнейшего приоритета внутренней экономической политики закрепила рациональное природопользование и охрану окружающей среды.

Упор на решение проблем перехода ресурсоперерабатывающих отраслей на новые технологии решает еще одну, можно сказать, обществени-

ционную задачу: сохранение среды обитания и соблюдение экологических требований в хозяйственной деятельности. Не случайно именно сырьевой фактор положен в основу концепции устойчивого развития экономики страны, выдвинутой учеными мирового уровня и поддержанной правительствами большинства развитых стран, в том числе и России.

Ниже излагаются первые результаты исследовательского проекта (НИОКР) возможностей организации обращения отходов в соответствии с требованиями приоритетности задач охраны окружающей среды и обеспечения безопасности жизнедеятельности населения. В качестве объекта исследования взят один из видов отходов – ТБО, поскольку решение проблем организации их обращения позволит обеспечить нормальную жизнедеятельность населения, охрану окружающей среды и ресурсосбережение. Прикладная задача НИОКР предусматривала разработку конкретных рекомендаций по организации производственной деятельности по обращению отходов.

Прежде всего необходимо определить основные понятия и соответствующие термины, поскольку всяческие разночтения в этой сфере позволяют либо манипулировать произвольными толкованиями, либо, пользуясь тем, что отсутствует устоявшееся понимание, бюрократически прикрывать полноценную деятельность какими-то отдельно взятыми мероприятиями. Поэтому самый скромный глоссарий может выглядеть следующим образом:

- отходы производства и потребления (далее – отходы) – остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, иных изделий или продуктов, которые образовались в процессе производства или потребления, а также товары (продукция), утратившие свои потребительские свойства;
- опасные отходы – отходы, которые содержат вредные вещества, обладающие опасными свойствами (токсичностью, взрывоопасностью, пожароопасностью, высокой реакционной способностью) или содержащие возбудителей инфекционных болезней, либо представляющие непосредственную или потенциальную опасность для окружающей природной среды и здоровья человека самостоятельно или при вступлении в контакт с другими веществами;
- твердые бытовые отходы – отходы потребления V и IV классов опасности из жилых домов, общественных зданий и учреждений, предприятий торговли, общественного питания, уличный, садово-парковый смет, строительный мусор;
- обращение отходов – деятельность, в процессе которой образуются отходы, а также деятельность по их сбору, обезвреживанию, транспортированию, размещению и использованию;
- размещение отходов – хранение и захоронение отходов;
- хранение отходов – содержание отходов в объектах размещения отходов в целях их последующего захоронения, обезвреживания или использования;

- захоронение отходов – изоляция отходов, не подлежащих дальнейшему использованию, в специальных хранилищах в целях предотвращения попадания вредных веществ в окружающую природную среду;
- использование отходов – применение отходов для производства товаров (продукции), выполнения работ, оказания услуг или получения энергии;
- обезвреживание отходов – обработка отходов, в том числе сжигание и обеззараживание отходов на специализированных установках в целях предотвращения вредного воздействия отходов на здоровье человека и окружающую природную среду;
- объект размещения отходов – специально оборудованное сооружение, предназначенное для размещения отходов (полигон);
- лимит на размещение отходов – предельно допустимое количество отходов конкретного вида, которые разрешается размещать определенным способом на установленный срок в объектах размещения отходов с учетом экологической обстановки на данной территории;
- норматив образования отходов – установленное количество отходов конкретного вида при производстве единицы продукции;
- паспорт опасных отходов – документ, удостоверяющий принадлежность отходов к отходам соответствующего вида и класса опасности, содержащий сведения об их составе;
- вид отходов – совокупность отходов, которые имеют общие признаки в соответствии с системой их классификации.

Правовую основу создания и развития отходоперерабатывающей отрасли экономики составляют Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» и от 24 июня 1998 г. № 89 «Об отходах производства и потребления». Помимо этого, Распоряжением Председателя Правительства РФ от 17 июня 2010 г. № ВП-П9-3955 воссоздается Федеральная целевая программа «Отходы» (прекращена в 2005 г.). Наконец, во внимание приняты Постановление Правительства РФ от 28 марта 2012 г. № 255 «О лицензировании деятельности по сбору, использованию, обезвреживанию и размещению отходов I-IV классов опасности» и поправки к нему.

Кроме того, должны быть приняты во внимание и государственные решения в области охраны окружающей среды и рационального использования природно-ресурсного потенциала Арктики с применением программно-целевых методов, в частности, утвержденные Президентом Российской Федерации от 18 сентября 2008 г. № Пр-1969 «Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу». На этой основе была утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2008 г. № 731 подпрограмма «Освоение и использование Арктики» федеральной целевой программы «Мировой океан».

Каковы же первые результаты исследования?

1. Твердые бытовые отходы, образующиеся в результате жизнедеятельности человека, представляют собой сложный морфологический состав (черные и цветные металлы, макулатуросодержащие и текстильные компоненты, стекломассой, пластмасса, токсически опасные гниющие пищевые и растительные остатки, камни, кости, кожа, резина, дерево, уличный смет и пр.). Большую опасность представляют попадающие в ТБО токсичные, инфицированные компоненты (в том числе медицинские и биологические отходы), создающие в необезвреженном виде неблагоприятную санитарно-эпидемиологическую обстановку. В то же время ТБО содержат ценные компоненты (металлы, органические вещества), а также являются потенциальным энергетическим источником.

2. Эффективная утилизация и переработка ТБО позволит более рационально использовать природные ресурсы и сократить негативное воздействие на среду. Принимая во внимание масштабы соответствующих работ, решить эту проблему без привлечения бизнеса не удастся. Приходится констатировать, что в настоящее время эта ниша практически свободна. Конкуренция в данном секторе экономики практически отсутствует: предприятий, перерабатывающих мусор, немного несмотря на постоянный рост ТБО. Из выбрасываемых на свалку быстро устаревающих гаджетов, на производство которых ежегодно уходит 320 т золота и 7,5 тыс. т серебра, сейчас извлекается лишь 10–15% драгметаллов, в то время как полная переработка может принести мировой экономике 21 млрд долл.

3. В России на сегодняшний день в сфере обращения отходов проявляется интерес к государственно-частному партнерству. Именно в этих условиях становится актуальным расширение участия бизнеса в решении проблем обращения ТБО с применением инновационных технологий. Как справедливо отмечают некоторые российские специалисты, предприниматели тогда займутся бизнесом в сфере обращения бытовых отходов, когда его переработка станет более выгодной, чем захоронение на полигонах. В нашей стране, богатой природными ресурсами, первичное сырье стоит относительно дешево. Чтобы привлечь бизнес к переработке отходов от первичного использования сырья и бытовых (коммунальных) отходов, необходимы ощутимые экономические стимулы (например, налоговые послабления, кредитные льготы, транспортные и строительные преференции, ускоренная амортизация оборудования и др.), которые создадут условия для становления, модернизации и инновационного развития отходоперерабатывающей индустрии (*wastework industry*).

4. Годовой объем рынка ТБО и их переработки в России, по оценке информационно-аналитического агентства *Clendex*, эквивалентен 10–12 млрд долл.¹ К 2015 г. ожидается увеличение объемов рынка в 1,8–2 раза в денежном выражении. Это свидетельствует как об ухудшении экологиче-

¹ Из них рынок переработки ТБО оценивается в 1,5–2 млрд долл.: <http://www.tbc-iv.ru/zavod.pdf>

ского состояния регионов, так и об упущенной экономической выгоде, так как бóльшая часть таких отходов может быть вовлечена в повторный хозяйственный оборот в виде вторичных ресурсов на основе развития рециклинга¹.

В региональной структуре объема выручки от деятельности по переработке ТБО в 2011 г. около пятой части приходилось на Москву. Доля выручки Московской области составляла 9%, доля Краснодарского края – 8% выручки. Около 45% объема выручки приходилось на прочие регионы, доля выручки каждого из них составляла менее 3%².

На сегодняшний день в стране скопилось свыше 50 млрд т отходов, из этого объема ТБО составляют 14%. Проблема обращения с ТБО особенно остро стоит в крупных мегаполисах. Российский рынок ТБО обладает достаточно серьезным потенциалом и теоретически является инвестиционно привлекательным. Но при этом на рынке не наблюдается значительного притока инвестиций во многом из-за существующих многочисленных административных и экономических барьеров. Пока этот, по сути, социально значимый рынок не содержит никаких стимулов для привлечения частных инвесторов. То есть на данный момент политика государства в сфере обращения отходов построена таким образом, что вывоз мусора от населения успешно реализуется крупными, чаще всего муниципальными компаниями, но уровень использования содержащихся в нем полезных ресурсов остается чрезвычайно низким – около 3%.

Есть и еще одна причина, которая сдерживает вложение средств российского частного капитала: сфера обращения отходов не отнесена к приоритетным задачам государства. (Заметим кстати, что возрождение промышленного кооперативного движения в СССР началось с разрешения создания кооперативов по переработке вторсырья! Никто не ожидал, что свобода предпринимательства в столь малопривлекательном на первый взгляд виде деятельности приведет в дальнейшем к истокам крупнейших частных корпораций современной России.)

По причине отсутствия на рынке реальной конкуренции и отдельного сбора бытового мусора развитие бизнеса по его переработке идет очень медленно. Количество мусороперерабатывающих предприятий, к тому же использующих устаревшие технологии, у нас катастрофически мало. В поиске проверенных решений нужно обратиться к опыту западных стран.

5. Учитывая зарубежный опыт, ключевыми элементами отходоперерабатывающей индустрии должны стать современные производственные перерабатывающие комплексы, способные кардинально уменьшать объемы отходов для их последующего захоронения, попутно, по возможности, обеспечивая извлечение из них ценного сырья и материалов для вторичного использования.

¹Р е ц и к л и н г – (англ. *recycling*, рециклирование и утилизация отходов) – повторное использование или возвращение в оборот отходов производства и потребления.

² Данные Административно-управленческого портала: <http://www.aup.ru/>

6. Мировой рынок утилизации и переработки отходов, известный как «управление отходами» (*waste management*), т.е. сбор, вывоз, переработка и утилизация, оценивается в 120 млрд долл. По прогнозам британской компании *Key Note*, ежегодно его объем возрастает не менее чем на 30%.

Столкнувшись с дефицитом сырьевых ресурсов, европейцы (а также японцы и китайцы) стали переходить к использованию вторичного сырья, полученного из ТБО и возвращенного в промышленный оборот. О том, как дефицит первичного сырья стимулирует предпринимательскую инициативу, показывает пример экономики современного Китая. Другой пример: известная японская система «бережливого производства», получающая все более широкое распространение, включает в технологический процесс не экономию, а *экономику* ресурсов, обеспечивающую возможность их максимально полного использования, включая отходы.

7. Изменить отношение к отходам во многом требуют накопившиеся проблемы. К сожалению, практически все выявленные проблемы носят устойчивый системный характер, но они могут быть решены субъектами федерации и муниципальными образованиями только на принципах государственно-частного партнерства/муниципально-частного партнерства с профессиональным, компетентным, решительным и сильным бизнес-партнером. Положительным примером такого сотрудничества может служить соглашение, по которому Федеральная служба «Росприроднадзор» привлекла к разработке системы сбора, обработки и систематизации информации по воздействию на окружающую среду частную акционерную компанию ОАО «Агентство экологической информации».

8. В последнее время Совет Федерации РФ при поддержке Минприроды России и Минздравсоцразвития России выступил с инициативой формирования в России практически новой индустрии обращения отходов производства и потребления, основанной на принципах государственно-частного партнерства и предпринимательской инициативы. В порядке реализации этой далекоидущей инициативы представляется необходимым принятие нового федерального закона «Об обращении материальных ресурсов».

Одновременно с этим есть возможность конструктивного решения проблемы экологического инжиниринга в рамках ведущейся работы над совершенствованием всей законодательной системы России. В частности, пенсионного законодательства: одной из безусловно острых его проблем остается пенсионное обеспечение работников, занятых на вредных производствах. Если расходы по снижению уровня вредности отнести к хозяйственно обусловленным, а на экологически эффективное оборудование распространить ускоренную амортизацию, то можно рассчитывать на значительную экономию пенсионных фондов за счет сокращения контингента людей, имеющих право на досрочный выход на пенсию. Вместо выплаты штрафных санкций, которые в конечном счете все равно оплачивает по-

ребитель, бизнес был бы экономически заинтересован в разработке и реализации программ улучшения условий труда, вследствие чего можно получить двойной эффект: стимулировать активное внедрение инноваций и снижение вредного воздействия на внешнюю среду обитания.

9. Первым практическим шагом в развитии экологического инжиниринга могло бы стать создание сети специальных экологических опытно-демонстрационных центров (ЭкоОДЦ), эксплуатация которых позволяет отработать комплексную инновационную технологию переработки большинства видов накопленных и вновь образующихся отходов в каждом конкретном регионе.

ЭкоОДЦ, концепция которых разработана компанией «Атомпромресурсы», представляет собой инновационный комплекс технологически взаимосвязанных мини-заводов (установок), рационально размещенных на одной территории в рамках единой производственной цепочки и дополняющих один другой. С учетом характера перерабатываемых отходов ЭкоОДЦ могут быть полностью автономными, не зависеть от внешних источников энергии и даже, наоборот, вырабатывать электрическую и тепловую энергию для близлежащих потребителей.

10. ЭкоОДЦ – это система взаимосвязанных технологических линий:

- сортировки и дефрагментации;
- низкотемпературного пиролиза (переработка автопокрышек, пластмасс, отработанных масел, ртутных ламп);
- высокотемпературного пиролиза (переработка шлаковых и зольных отвалов, металлов, стекла и керамики);
- плазменной переработки (отходы водоочистных сооружений, медицинские отходы);
- переработки промышленных отходов в горючие брикеты;
- переработки строительных отходов и производства новых строительных материалов;
- переработки промышленных отходов с повышенным содержанием природных радионуклидов (отходы нефте- и газодобывающей промышленности);
- получения вторичной энергии в виде горячей воды, перегретого пара или электроэнергии.

В ЭкоОДЦ входит полигон захоронения отходов, исключаящий негативное воздействие на окружающую среду.

11. Ключом к реализации концепции ЭкоОДЦ, несомненно, являются технологии лучших, новых доступных практик. При этом речь идет не только о технологиях, обеспечивающих безопасность утилизации бытовых и промышленных отходов или повышающих возможности рециклинга вторичных ресурсов, а о повышении эффективности технологий по всей цепочке: добыча сырья – транспортировка – производство – потребление. Все более актуальным в этой связи становится внедрение возможности безопасной утилизации продукта уже на этапе проектирования.

12. Поскольку со стороны надзорных органов к отходоперерабатывающим производствам предъявляются самые высокие требования в части природоохранных мероприятий, важным элементом ЭкоОДЦ является система мониторинга загрязнения окружающей среды. С этой точки зрения ЭкоОДЦ разумно начинать размещать на уже существующих производствах, имеющих необходимую технологическую инфраструктуру, включающую подобные системы мониторинга. Это может существенно сократить сроки и стоимость создания ЭкоОДЦ. Результатом создания ЭкоОДЦ должен стать набор референтного оборудования и технологий, который можно применять для создания крупных отходоперерабатывающих заводов на всей территории Российской Федерации. Кроме того, ЭкоОДЦ в случае их успешного функционирования могут быть трансформированы в самостоятельные производства.

13. Положительный опыт создания подобных производств уже имеет госкорпорация «Росатом». Это в первую очередь отдельные спецкомбинаты системы «Радон», которые обслуживают закрепленные за ними территории в части сбора, транспортировки и хранения радиоактивных отходов. После модернизации существующих мощностей и создания новых на отдельных полигонах ФГУП «РосРАО» (правопреемник системы спецкомбинатов «Радон») в рамках ЭкоОДЦ станет возможно осуществлять новые виды деятельности, без ущерба для основного производства. Переработка промышленных отходов нефтяной промышленности имеет место на Ленинградской АЭС (ООО «Экомет-С»), а переработка металлических отходов при выводе из эксплуатации – на ОАО «СХК» (ООО «Атомпромресурсы»).

14. В существующих закрытых территориальных образованиях ГК «Росатома» (ЗАТО) представляется возможной реализация пилотных проектов по переработке бытовых отходов, апробация технологии их сортировки и раздельной утилизации. При поддержке Совета Федерации это может стать значимым социально-политическим проектом формирования положительного имиджа ЗАТО как экологически чистого города, повышения качества жизни его населения и трудоустройства свободных высококвалифицированных специалистов. Помимо этого повысятся конкурентные преимущества административной территории и хозяйствующих на ней субъектов.

Примером может служить проект создания ЭкоОДЦ в ЗАТО Железногорск, который готов стать пилотным, в том числе и с точки зрения интеграции подпрограмм ТБО и ПО на базах ЗАТО г. Железногорск и ОАО «ГХК» ГК «Росатом».

15. Госкорпорация «Росатом» уже выразила готовность принять активное участие в утилизации радиоактивных и токсичных отходов по программе очистки Арктики, освоения арктического шельфа и развития Северного морского пути. Решение и этих задач возможно с созданием ЭкоОДЦ.

16. Компания «Атомпромресурсы» выдвинула идею создания таких полигонов на одном или нескольких Курильских островах (Кунашир, Шикотан, Итуруп и Хобумаи), расположенных в непосредственной близости к Японии. На японских АЭС ежегодно образуется до 1000 т радиоактивных отходов. Правительство планировало перерабатывать все эти объемы на родине, но столкнулось с проблемой безопасного места для хранения. Да и затраты потребуются немалые: по оценке специалистов Консультативной комиссии по энергетике и природным ресурсам Японии переработка обойдется японским налогоплательщикам примерно в 19 трлн иен.

В 2001 г. Президент РФ Владимир Путин подписал законы, направленные на разрешение импорта ядерного топлива и ядерных отходов, и активно предлагал многим странам перерабатывать в России их отработанное топливо. В 2009 г. премьер-министр РФ С. Кириенко и министр иностранных дел Японии Х. Накасонэ подписали межправительственное соглашение о сотрудничестве в мирном использовании атомной энергии. В этом документе есть пункт, по которому Россия принимает обязательства по утилизации и переработке отработанного ядерного топлива. Авария на АЭС «Фукусима» значительно обострила эту проблему. Размещение полигонов на Курильских островах исключило бы необходимость транспортировки радиоактивных материалов с места аварии (это буквально все, включая даже верхний слой почвы) по всей Сибири до Урала на завод «Маяк», ведущее предприятие по переработке ядерных отходов, либо в Железногорск Красноярского края.

Используя гидрогеологические сведения по островам и опираясь на лучшую практику, можно в короткий срок выбрать место для размещения одного или нескольких ЭкоОДЦ.

Российская инициатива утилизации опасных радиоактивных отходов Японии положительно скажется на развитии российско-японских отношений и значительно уменьшит негативное воздействие на них территориальной проблемы.

17. Нуждается в совершенствовании система финансовой поддержки деятельности по охране окружающей среды и внедрению экологически эффективных технологий, в том числе с использованием средств экологических фондов, мер налогового стимулирования, средств, инвестированных в экологически эффективные и природоохранные технологии, зачисляемых в счет платы за загрязнение окружающей среды.

18. Для расширения возможностей организации производственной деятельности по переработке ТБО необходимо расширить инновационное сотрудничество региональных администраций, бизнеса и науки на принципах государственно-частного партнерства. При этом партнерство представляется в виде совместных действий, направленных на трансформацию научных достижений в новые, реально доступные технологии, обеспечивающие повышение экономической эффективности обращения отходов.

19. В целях мобилизации усилий по привлечению бизнеса и госструктур к решению организационных, экономических и управленческих проблем обращения материальных ресурсов было бы целесообразно создать под эгидой Совета Федерации Общероссийскую *саморегулируемую организацию (СРО) «Обращение ресурсов»*, учредителями которой могли бы стать такие общественные объединения, как РСПП, ТПП, Деловая Россия, ОПОРА, Общественная палата, Агентство социальных инициатив, госкорпорации, региональные структуры и др.

Действующее законодательство уже сейчас предполагает возможность передачи СРО части функций госуправления. Тем самым создание СРО «Обращение ресурсов» положило бы организационное начало формированию в России подлинно общественного, независимого института активного экологического контроля, действующего не путем запретов, штрафов и других санкций за нарушения, а на основе повышения экономического интереса в более полном использовании материальных ресурсов. Тенденция такова, что государство постепенно сокращает свои функции в регулировании деятельности, связанной с отходами. Скажем, упомянутыми ранее поправками в Постановление Правительства РФ от 28 марта 2012 г. № 255 предусмотрен отказ от лицензирования работ по сбору, использованию, обезвреживанию и размещению отходов I–IV классов. Между тем нужда в контроле за выполнением технологических требований и стандартов качества не пропадает. Очевидно, что лучше всего с этой функцией справилась бы профильная СРО.

Концепция новой редакции поправок в закон «Об отходах производства и потребления», разработанная Минприроды России и внесенная в Госдуму, предусматривает создание некоего негосударственного резервного фонда, отчисления в который будут обязательными для всех производителей и импортеров товаров. Управлять этим гигантским фондом поручат Национальному объединению СРО операторов по обращению с отходами. Такой подход закрепляет (чтобы не сказать – закабальет) сугубо ведомственный подход, создающий ошеломляющую коррупционную платформу. Перенос центра тяжести контроля над объединением СРО с ведомственного уровня на общегосударственный в лице Совета Федерации позволит найти оптимальное решение возникшей коллизии.

Новая промышленная политика, стоящая на повестке дня, должна создать экономические, организационные и административные условия развития экологического инжиниринга как инструмента эффективного обращения материальных ресурсов – слишком самонадеянно и опасно было бы полагать, что их всегда будет в изобилии. Энергосберегающие технологии и энергоэффективность производства еще совсем недавно представляли собой новомодное увлечение, пришедшее к нам из-за рубежа, а теперь оформляются соответствующими паспортами и становятся ковенантами кредитных договоров и контрольными показателями. Надо полагать, и со-

ставление паспортов сберегающих и эффективных технологий обращения материальных ресурсов в ближайшее время станет самостоятельным видом бизнеса.

Глава 8. Разработка механизма экологизации государственных закупок в условиях перехода на инновационный путь развития¹

Одно из важных направлений экологизации экономики – создание и широкое распространение системы экологически ориентированных государственных закупок. С этой целью следует развивать инструментарий заказа товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд с максимально возможным учетом требований по охране окружающей среды.

В настоящее время все большее значение приобретают развитие рынка экологических товаров и услуг, снижение энергоемкости производства, уменьшение объема отходов, поддержка производителей, использующих экологичные технологии. Концепция долгосрочного социально-экономического развития России (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) рекомендует закупать экологически безопасную и энергоэффективную продукцию для всех видов государственных и муниципальных нужд, а если имеется возможность – продукцию вторичного использования или полученную с применением вторичных ресурсов.

Механизм государственных и муниципальных закупок часто применяется за рубежом для стимулирования выпуска продукции с повышенными экологическими характеристиками. В последние годы в ряде российских городов (в частности, в Москве) также были введены экологические требования по некоторым видам закупаемых для городских нужд товаров, в том числе по продуктам питания, транспортным средствам, почвогрунтам, противогололедным реагентам. Например, согласно Постановлению правительства Москвы от 10 февраля 2009 г. № 75-ПП «О повышении энергетической и экологической эффективности отдельных отраслей городского хозяйства» предусмотрен обязательный учет параметров энергоэффективности при размещении заказов.

Как показал количественный и качественный анализ муниципальных заказов, главное место в них занимают товары, работы и услуги, относящиеся к отраслям строительства, дорожно-коммунального хозяйства, ЖКХ и транспорта. Поэтому в дальнейшем именно эта группа отраслей рассматривается в качестве приоритетной.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта № 10-02-00511а («Теоретические проблемы формирования механизма государственных экологических закупок в системе инструментов обеспечения устойчивого развития экономики»).

Государственные закупки имеют большое значение для поддержки экологических тенденций в указанных секторах рынка. Органы государственного управления и муниципальные службы – одни из крупнейших потребителей соответствующей продукции, и если они повышают свои экологические требования, производители (и остальные потребители) не могут этого не учитывать. Например, до 40% мирового потребления бумаги приходится на государственный сектор, и если вся она будет производиться из вторичного сырья, это приведет к существенной экономии древесины и энергии, оздоровлению окружающей среды.

Отмечаемое с 2000 г. снижение выбросов загрязняющих веществ промышленными предприятиями пока перекрывается увеличением энергопотребления и выбросов автотранспорта, которые в целом по стране увеличиваются примерно на 2% в год. Продолжающийся рост транспортного парка вызывает по этой причине большую озабоченность. В Европейском союзе на автомобильный транспорт сейчас приходится 26% конечного потребления энергии и 24% выбросов CO₂. Растущее поступление выхлопных газов в атмосферу в значительной степени определяет тенденцию к снижению качества воздуха во многих российских городах, а также в европейских городах, в которых соответствующие стандарты ЕС не соблюдаются.

В Кемеровской области в последние годы наиболее быстрыми темпами рос парк легковых автомобилей (на 10,2%), тогда как численность грузовых автомобилей и автобусов уменьшилась (на 3,0% и 1,2% соответственно). Передвижные источники вносят значительный вклад в загрязнение атмосферы – на их долю приходится более 21% общей массы выбросов по области. Очевидно, что в ближайшей перспективе в связи с реализацией программы автокредитования этот источник загрязнения станет доминирующим, особенно при неблагоприятных метеоусловиях. Один из способов решения данной проблемы – активное внедрение государственных экологических закупок в различных отраслях, в том числе в машиностроении, которое медленнее других выходит из кризиса 2008–2009 гг.

К важным элементам системы государственных экологических закупок относятся экологическая маркировка, сертификация и аудит. Все они используются довольно давно, причем как отечественная, так и зарубежная практика подтвердила их эффективность. Экомаркировку впервые стали применять в Германии, позднее другие страны также разработали свои программы. В результате в европейских странах разница между товарами, отмеченными экомаркировкой, и продаваемыми без нее, достигает 20–30%.

Российская маркировка «Листок жизни» в 2007 г. была включена в GEN (глобальную сеть экомаркировки). С 2005 г. в стране стала действовать двухуровневая система экологической сертификации:

- первый уровень – программы, подтверждающие прохождение производителем процедуры добровольной экологической сертификации продукции;
- второй уровень – программы, основанные на анализе всего жизненного цикла выпуска продукции, включая экологический аудит производства.

К первому уровню относятся, например, экознаки «Эко-Тест-Плюс» и «Экологический сертификат Санкт-Петербурга», ко второму – «Листок жизни».

В связи с ростом экологических угроз, связанных с эксплуатацией транспортных средств, стали шире внедряться новые продукты и технологии в данной сфере (гибридные двигатели с повышенной энергоэффективностью и более низкими выбросами загрязняющих веществ и др.). Пока их распространению мешают высокая стоимость, а следовательно, недостаточный потребительский спрос. Государственные экологические закупки позволяют создать первичный рынок для автомобилей, имеющих высокие экологические характеристики. Решения о таких закупках должны приниматься исходя, с одной стороны, из суммарных затрат на закупку и эксплуатацию транспортных средств в течение всего срока их использования, с другой – из издержек общества, вызванных загрязнением окружающей среды. Заметим, что последние в основном (на 90–95%) связаны с жизненным циклом топлива и лишь в малой степени (на 5–10%) с жизненным циклом корпуса и агрегатов автомобиля.

Формула для расчета общих расходов имеет следующий вид:

$$\text{Общие расходы на жизненный цикл автомобиля} = \text{первоначальные затраты (цена автомобиля, включая налоги)} + \text{текущие расходы (топливо с учетом налогов, обслуживание)} + \text{внешние расходы (загрязнение атмосферного воздуха + выбросы парниковых газов + средства охраны)}. \quad (1)$$

Данный подход позволит свести к минимуму суммарные затраты пользователя транспортного средства и общества в целом. Хотя в настоящее время нет обязательных требований по потреблению топлива и выбросам двуокиси углерода, эти параметры необходимо отражать в экологических контрактах.

Государственным заказчикам и государственным унитарным предприятиям при закупке товаров, выполнении работ, оказании услуг рекомендуется:

- включать в техническую часть документации о проведении торгов на размещение государственного заказа экологические требования в соответствии с утвержденными методическими указаниями;
- привлекать независимых экспертов для проверки соответствия качества товаров, работ, услуг установленным экологическим требованиям.

Внедрение системы государственных экологических закупок в Кемеровской области позволит создать основу для перехода от преимущественно сырьевой экономики к многопрофильной на базе стратегии НТП (стратегии передовых рубежей) и экоцентрического подхода. Можно будет, в частности, запустить механизм внедрения наиболее доступных технологий для серийного производства товаров и услуг, отладить систему экологического аудита, без которой невозможно получить признаваемую во всем мире экомаркировку. Расширение ассортимента экопродукции позволит начать трансформацию потребностей населения в сторону здорового образа жизни, перейти к заключительному этапу стратегии устойчивого развития (см. Указ Президента РФ от 1 апреля 1996 г. № 440 «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию»).

В настоящее время в мировой практике выделяют два вида эокритериев: общие и детально обозначенные. В последнем случае государственный орган, осуществляющий закупки, вправе требовать более подробной информации о том, каким образом указанные критерии должны выполняться и проверяться (например, требовать наличия определенных экомаркировок). Тем самым не только обеспечивается поставка качественных товаров для общественных нужд, но также косвенно (в соответствии с требованиями к конкурсной документации) стимулируется производство энергоэффективной и экологичной продукции.

Обеспечению качества поставок в рамках государственного заказа способствует электронная система закупок, позволяющая сократить временные и финансовые затраты, расширить осведомленность участников и обеспечить оперативный контроль. Однако в России, согласно Закону № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», не предусмотрено обязательное отражение квалификационных требований в СМИ, а следовательно, в перечень информации для сети Интернет (электронных площадок) они также не входят. Среди критериев оценки конкурсных заявок главную роль играют ценовые и потребительские факторы (с гипертрофированной ролью начальной цены контракта), а также сроки поставки.

В соответствии с ч. 4 ст. 28 указанного закона в качестве критерия, помимо цены контракта, могут выступать:

- функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики товара;
- качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг;
- расходы на эксплуатацию товара;
- расходы на техническое обслуживание товара;
- сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг;
- сроки предоставления гарантии качества товара, работ, услуг;

- объем предоставления гарантий качества товара, работ, услуг.

Комитет по природным ресурсам и окружающей среде Государственной думы предлагал дополнить данный перечень пунктом «характеристики энергетической эффективности товара», но это предложение так и не было рассмотрено. В случае его принятия не было бы необходимости издавать Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2009 г. № 1221 «Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности товаров, работ, услуг, размещение заказов на которые осуществляется для государственных или муниципальных нужд». Документ, принятый с целью исполнения требований энергоэффективности и экологичности, а также ст. 26 Федерального закона от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» устанавливает, что товары, используемые для создания элементов конструкций зданий, строений, сооружений (в том числе инженерных систем ресурсоснабжения, влияющих на энергетическую эффективность зданий, строений, сооружений), должны соответствовать установленным требованиям энергетической эффективности. Это же правило применяется, если в ходе выполнения работ для государственных или муниципальных нужд в качестве материала используется товар, в отношении которого такие требования предусмотрены.

Преодоление кризиса на российском строительном рынке возможно за счет развития программ реновации жилья и создания социальной инфраструктуры, ориентированных на экологические государственные закупки с учетом требований энергоэффективности. При этом возникает вопрос: как определить реальную экономическую, экологическую, энергетическую эффективность применения того или иного продукта или услуги? Для этих целей мы предлагаем, с учетом международного опыта, использовать процедуру денежной оценки жизненного цикла продукции, представленную на рис. 1. Как и приведенная выше формула (1), она опирается на методологию, позволяющую включать в документацию по закупкам издержки и доходы, возникающие на всем протяжении жизненного цикла продукта (периода его использования) вплоть до стадии утилизации.

Для городских властей такой подход позволяет обеспечить общую экономию средств и обосновать выбор более качественного продукта. Он хорошо сочетается с концепцией экологического нормирования на основе выбора наилучших доступных технологий.

Для определения стоимости жизненного цикла продукции A можно использовать формулу:

$$A = B + C + D + E + F - B_1, \quad (2)$$

где B – начальная закупочная цена предложения; C – стоимость запасных частей и затраты на техническое обслуживание за N лет жизни продукта; D – стоимость расходных материалов за N лет жизни продукта; E – затраты, обусловленные «внешним эф-

фактом» эксплуатации продукта за N лет жизни; F – затраты на утилизацию и обезвреживание продукта после его эксплуатации; B_1 – остаточная стоимость продукта по истечении N лет эксплуатации (включая различные платежи, связанные с эксплуатацией, с учетом тарифов на электричество, воду и т.д.).

Методика денежной оценки жизненного цикла продукции позволяет определить истинные затраты потребителя в течение всего периода использования продукта. Издержки жизненного цикла будут равны

$$C_0 + C_t/(1 + r)^t, \quad (3)$$

где C_0 – закупочная цена, включая расходы на установку; C_t – годовые эксплуатационные расходы (включая затраты на энергию, материалы, воду и другие ресурсы, расходы на утилизацию); r – коэффициент дисконтирования.

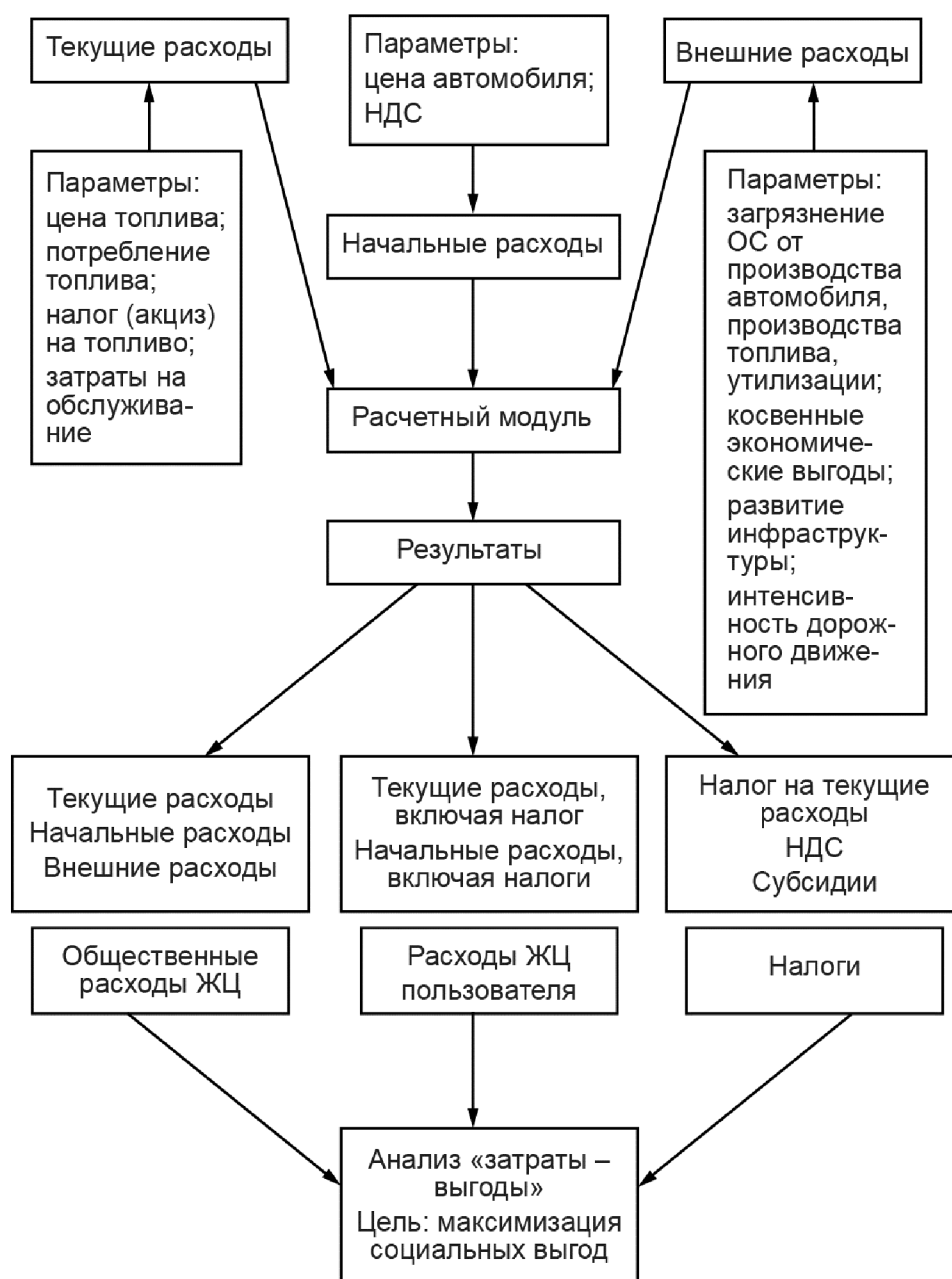


Рис. 1. Методология оценки жизненного цикла автомобиля

В настоящее время в России предпринимаются попытки применить дополнительные экологические требования в системе государственных закупок для объектов зимней Олимпиады в Сочи, используя при этом «зеленые» стандарты.

Ведется работа по согласованию муниципальной целевой программы с учетом ранее разработанных экологических требований к функциональным (потребительским) и качественным характеристикам 13 видов товаров, закупаемых по государственному (муниципальному) заказу. Реализовать программу планируется с помощью описанных выше методологических подходов к системе государственных экологических закупок. В результате проведенного анализа было установлено, что лучше всего осуществлять их не на базе самой низкой цены государственного контракта, а исходя из экономически выгодного предложения (минимальной цены) с учетом расходов в течение всего жизненного цикла товара, его качества, срока поставки, технических и экологических характеристик. При этом необходимо соблюдать следующие принципы:

- минимизации закупок (рациональных потребностей);
- совместной закупки (несколько организаций объединяют свои усилия, увеличивая объем заказа, экономя затраты на упаковку, транспортировку и т.д., стимулируя производителей к экологическим инновационным решениям);
- ценовых потолков (предельная стоимость товара регулируется с помощью экологических и социальных требований, исполнение которых необходимо для заключения договора); закупочные цены на экотовары, таким образом, выше, но затраты на их использование и утилизацию ниже, чем у обычных.

Следует законодательно закрепить положение, согласно которому победитель конкурса определяется не по минимальной цене товара, работ, услуг, а исходя из затрат по всему жизненному циклу. Данный подход реализуется с помощью балльной системы, описание которой обязательно включают в критерии присуждения заказа, разделяя экономическую и экологическую составляющие (например: за более низкую цену – до 80 баллов, за более низкое, по сравнению с технической спецификацией, энерго- и ресурсопотребление – до 20 баллов).

С целью подготовки методических рекомендаций по регулированию потребительского рынка изучалось использование экологической сертификации и маркировки при размещении государственных (муниципальных) и частных заказов. Оказалось, что по большинству групп товаров (работ, услуг) эти характеристики у производителей не учитываются, что снижает вероятность заключения договора. Применяются они по печатной продукции, вычислительной технике, строительным материалам и пищевым продуктам. Например, закупаемая бумага должна:

- содержать не менее 45% вторично переработанной бумаги;

- производиться без использования хлора;
- соответствовать классу «А».

По результатам проведенного исследования мы предлагаем дополнить систему эколого-экономических критериев следующими требованиями:

- продукты питания должны производиться без использования химических пестицидов и удобрений;
- копировальная техника должна соответствовать требованиям стандарта качества ISO 9001 и стандарта по защите окружающей среды ISO 14001; иметь короткое время прогрева с возможностью изготовления большого числа двусторонних копий с одного или многих оригиналов, в том числе на переработанной бумаге, без снижения качества; быть проверенной на соответствие стандартам по здоровью и безопасности персонала и/или иметь соответствующую маркировку; легко утилизироваться в конце срока службы; иметь ограниченные пределы воздействия электромагнитного поля; не должна быть оборудована ртутными лампами в подсветке мониторов.

Каждая ссылка на стандарт должна сопровождаться оговоркой «или эквивалент», поскольку покупатель не может отвергать претендента, который докажет, что его товар или услуга удовлетворяет стандартам, упомянутым в эквивалентной форме. Дополнительные экологические требования предъявляются к товарам и услугам при соблюдении других минимальных (неэкологических) критериев. Такой подход способствует развитию системы добровольной экологической сертификации и экологического аудита.

Некоторые страны используют системы экологической маркировки для формирования потребительского спроса на товары и продукты, нейтральные к климатическим изменениям. Так, в 2008 г. на севере Франции проводился эксперимент, в рамках которого все продукты в магазинах сети *E. Leclerc* были снабжены этикетками с указанием, какое количество парниковых газов выделяется на протяжении их жизненного цикла (от момента добычи сырья до переработки отходов). Данное мероприятие проводилось совместно с государственным агентством по охране окружающей среды и рациональному использованию энергии, а по его завершении (с 2011 г.) маркировка с указанием экологического вреда стала обязательной.

Необходимо также регулярно уточнять «черные списки» организаций, не допускаемых в систему государственных закупок, включая в него те, которые допускают экологические правонарушения.

Если исходить из предложенных методических подходов, договоры по государственным закупкам должны быть дополнены следующими требованиями:

- продукция поставляется оптом либо максимально крупными партиями, а не отдельными единицами;
- подрядчик обязан собирать упаковочные материалы, использованные товары и направлять их на переработку или повторное использование;

- при поставках продукции подрядчик должен использовать контейнеры повторно.

При неисполнении указанных условий подрядчик должен нести ответственность в виде штрафа или расторжения договора.

Отсутствие этих требований в договорах способствует росту количества отходов и увеличению энергопотребления во всем мире. Для решения данной проблемы был издан Указ Президента РФ от 4 июня 2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению эффективности энергетической и экологической эффективности российской экономики», предусмотрены определенные действия по обеспечению рационального и экологически ответственного использования энергии и энергетических ресурсов, контролю за климатическими изменениями. Предполагается, что благодаря этому энергоемкость ВВП страны к 2020 г. снизится не менее чем на 40% по сравнению с 2007 г.

В основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2012 г., утвержденных его Распоряжением от 17 ноября 2008 г. № 1663-р, в качестве приоритетной задачи было названо совершенствование экономических механизмов в сфере охраны окружающей среды. Важным элементом энергосберегающей политики был признан комплекс мероприятий, направленных на сокращение выбросов парниковых газов.

Большой интерес представляет также отдельный сбор и переработка отходов. Анализ показывает, что развитие переработки и вторичного использования отходов – одно из приоритетных направлений ресурсо- и энергосбережения во всем мире. Положительные результаты по этому направлению достигнуты в Германии, Швеции, Франции, США и ряде других стран. В России, как и за рубежом, за сбор и обработку бытовых отходов отвечают муниципалитеты, и также отмечается (хотя и медленный) прогресс в данной области.

По оценкам федерального агентства Австрии по охране окружающей среды, отдельный сбор и переработка различных видов использованной упаковки позволяет экономить в целом по стране 269 млн евро в год. Кроме того, при отдельном сборе мусора снижаются затраты на его утилизацию и переработку; стоимость переработки 1 т бытовых отходов уменьшилась с 240 евро в 2000 г. до 164 евро в 2009 г. или на 32%.

Как и во всем мире, в этой стране остро стоит проблема утилизации строительных отходов. По данным международной организации *RILEM*, в 2009 г. в Австрии объем таких отходов только в виде бетонного лома превысил 3,7 млн т. Исследования в области переработки бетонных и железобетонных отходов, изучение технико-экономических, социальных и экологических аспектов их переработки ведутся с 1970-х гг. По имеющимся данным, энергозатраты при добыче природного щебня в 8 раз выше, чем при получении щебня из бетона, а себестоимость бетона, изготовленного с использованием вторичного щебня, на 25% ниже.

По данным дирекции ЕС по охране окружающей среды, в 2010 г. совокупный оборот австрийских предприятий по производству экологически чистого оборудования составил 4% ВВП. По этому показателю страна заняла 2-е место в ЕС (после Дании), значительно опередив такие государства, как Франция, Германия и Великобритания. Такой успех был достигнут прежде всего благодаря ранней специализации в указанном направлении. По материалам австрийского института экономических исследований, 10% из 330 австрийских фирм, выпускающих природоохранное оборудование, занимают ведущие позиции на европейском рынке.

Таким образом, во всем мире происходит процесс формирования и развития специализированных рынков экологически ориентированного бизнеса – рынков работ, товаров и услуг экологического назначения. В России также наметились аналогичные тенденции. Так, в Новокузнецке зарегистрировано 44 предприятия, занимающиеся переработкой вторичного сырья, в том числе 6 предприятий, занимающихся производством экологических товаров из сырья, получаемого из отходов потребления. Пока, однако, в нашей стране этот прогрессивный процесс сдерживается из-за отсутствия эффективной модели обращения с отходами производства и потребления. Заметим, что опыт стран ЕС в данной области успешно внедряется в государствах Восточной Европы (Чехии, Польше и др.), и очевидно, что он может быть использован в регионах России с учетом местных особенностей, действующей нормативной базы, социально-экономической ситуации и тенденций их изменения.

По официальным данным, в 2010 г. в Новокузнецке было образовано 11,1 млн т отходов производства и потребления. При этом общая масса утильных фракций ТБО, которую отсортировывают и используют в качестве вторичного сырья, составила около 7 млн т – 5,9% их общего количества. Остальная часть подлежит захоронению на полигоне, что неизбежно сказывается на экологической обстановке в городе, приводит к обострению экономических и социальных проблем.

Данную проблему предполагается решать в рамках программно-целевого подхода, при поддержке со стороны местной власти, поскольку этого нельзя добиться чисто рыночными методами. С этой целью была разработана соответствующая муниципальная целевая программа, паспорт которой представлен ниже.

Программа нацелена на развитие наиболее безопасных и экономически оправданных технологий переработки отходов и размещение муниципального заказа на продукцию, производимую из вторичного сырья. Она также будет способствовать развитию предприятий перерабатывающей промышленности. Муниципальный заказ необходимо размещать на товары, выпускаемые из всех категорий вторичного сырья, получаемого от жилого фонда города: макулатуры, пластика и др.

**Проект паспорта муниципальной целевой программы
«Развитие системы управления отходами потребления
от жилого фонда в г. Новокузнецке на 2013–2016 годы»**

Основание для разработки	Федеральный закон от 24.06.1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» Правила по обращению с отходами на территории города Новокузнецка от 07.02.2006 г. Закон Кемеровской области от 06.10.1997 г. № 31-ОЗ «О местном самоуправлении в Кемеровской области» Устав города Новокузнецка от 07.12.2009 г. № 11/117
Государственный заказчик	Администрация г. Новокузнецка
Основные разработчики	Комитет ЖКХ, комитет охраны окружающей среды и природных ресурсов, УДКХиБ, администрации районов
Цели	Улучшение экологической обстановки в г. Новокузнецке Создание эффективных механизмов управления в области обращения с отходами Внедрение раздельного сбора отходов от жилого сектора Развитие инфраструктуры в области управления отходами Внедрение системы муниципальных экологических заказов Повышение доли «зеленых» товаров на потребительском рынке Создание эффективных механизмов, обеспечивающих снижение ресурсо- и энергоемкости производства Повышение уровня экологической культуры населения города
Основные задачи	Совершенствование нормативной правовой базы в области обращения с отходами и государственных (муниципальных) заказов Разработка схем обращения с отходами на территории Новокузнецка Разработка и реализация единой комплексной системы управления в области обращения с отходами производства и потребления Разработка системы раздельного сбора отходов и ее реализация Развитие энерго- и ресурсоэффективной инфраструктуры в области обращения с отходами Содействие развитию перерабатывающей промышленности Развитие рынка вторичного сырья («зеленых» товаров), создание системы сбора и использования вторичного сырья Повышение инвестиционной привлекательности деятельности по обращению с отходами Создание системы информационного обеспечения населения
Сроки реализации	2013–2016 гг.
Основной исполнитель	Комитет охраны окружающей среды и природных ресурсов г. Новокузнецка Отдел по размещению муниципальных заказов г. Новокузнецка

Источники финансирования	Региональный и местный бюджеты, частные инвестиции
Система контроля за исполнением	Контроль осуществляет Комитет ЖКХ г. Новокузнецка (зам. главы города по ЖКХ А.В. Иванов)
Ожидаемые конечные результаты	<p>Улучшение состояния окружающей среды г. Новокузнецка</p> <p>Создание и развитие городской инфраструктуры в области обращения с отходами, в том числе по их переработке с получением социально значимой и конкурентоспособной продукции (с низкой энерго- и ресурсоемкостью)</p> <p>Уменьшение объема отходов, направляемых на захоронение</p> <p>Сокращение использования природных и энергетических ресурсов</p> <p>Создание эффективных систем мониторинга образования, использования и размещения отходов, производимой продукции и продукции, приобретенной по государственным (муниципальным) заказам</p> <p>Совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей обращение с отходами потребления, создание условий для проведения новой финансовой политики в области обращения с отходами и формирования государственных (муниципальных) заказов</p> <p>Привлечение внебюджетных инвестиций в деятельность по обращению с отходами</p> <p>Повышение доли «зеленых» товаров, приобретаемых в рамках государственного (муниципального) заказа</p> <p>Повышение уровня экологического сознания населения</p>
Показатели социально-экономической эффективности	<p>Увеличение числа жителей города, участвующих в селективном сборе отходов, до 60–70%</p> <p>Установка контейнеров для вторичного сырья на 100% контейнерных площадок многоквартирных домов</p> <p>Сокращение объемов захоронения ТБО на полигоне на 20%</p> <p>Увеличение объема получаемого вторичного сырья до 25% от общего объема ТБО</p> <p>Увеличение доли «зеленых» товаров в муниципальных заказах до уровня не ниже 5%</p> <p>Полное использование вторичного сырья для производства продукции</p>

Баланс экологических и экономических интересов достигается на основе разработки экологического бюджета. Он отражает использование окружающей среды через показатели экологических расходов (*экологические пассивы*) и экологических доходов (*экологические активы*). Дефицит экологического бюджета расценивается как экологический долг, который остается будущим поколениям.

Большое влияние на формирование системы «зеленых» закупок имеют соответствующие риски. Одним из способов их снижения может стать

совместный заказ (с другими государственными и муниципальными органами), который дает следующие преимущества:

- возрастает общий объем закупок, а значит, и покупательная способность государственных структур;
- чаще всего это приводит к появлению более выгодных предложений со стороны поставщиков;
- существенно сокращаются суммарные административные расходы на подготовку конкурсов, поскольку их число уменьшается;
- появляется возможность объединить навыки и опыт различных уровней власти.

Такой подход наиболее эффективен при закупках инновационных товаров и услуг, поскольку их изучение может потребовать много времени (в частности, на анализ результатов экспериментов по внедрению новшеств). При совместном заказе можно, во-первых, получить больше информации о рисках, оказывающих влияние на проект, а во-вторых, в случае необходимости принять меры по смягчению отрицательных последствий, что значительно повышает вероятность получения конечных положительных результатов.

Как уже отмечалось ранее, экологические критерии должны быть включены в статьи договора (в правила выполнения заказа). Например, при поставке продукции подрядчик должен использовать контейнеры повторно; собирать упаковочные материалы и использованные товары с их последующим направлением на переработку или для повторного применения; вся продукция должна иметь указания по дозированию; все услуги должны оказываться в соответствии с процедурами и критериями, закрепленными в системе экологического менеджмента и т.д.

В договорах также следует учитывать риск поставки некачественного товара. С этой целью можно дополнительно требовать от исполнителя страхования экологической ответственности по закупке. Разбивка проекта на этапы и закрепление временных рамок их возможного пересмотра способствуют повышению гибкости экологических закупок. Риск нанесения ущерба третьим лицам можно минимизировать, оговаривая в контракте условия компенсации за ущерб и страхования ответственности.

В настоящее время конкурсные процедуры (включая анализ котировок, в том числе с учетом экологических аспектов) чаще всего проводят должностные лица, не имеющие соответствующего образования и квалификации, опыта и времени. Естественно, при этом повышаются риски потери бюджетных средств, сбоев в поставках и нарушения условий контрактов. Происходит это, в частности, при неправильном составлении технического задания, недостаточности требований (технических и экологических) к поставщикам, предлагаемым ими товарам и услугам. Данная работа усложняется и тем, что осуществляющие ее специалисты должны быть ком-

петентны как в юридической области, так и в области экономики, экологии и финансов.

При организации закупок важно четко регламентировать процессы взаимодействия на всех этапах жизненного цикла проекта: планирования, размещения, исполнения государственного контракта и контроля за ним. Риски финансовых потерь от его реализации существенно снижаются при системном подходе, когда организационные, координационные и административные вопросы решаются в комплексе, когда проводится постоянный мониторинг за факторами риска и имеется доступ к надежной и своевременной информации (например, благодаря созданию единой информационной базы), учитывается имеющийся опыт. Кроме того, при размещении экологического заказа следует разрабатывать мероприятия, главным критерием которых будет экономическая, социальная, экологическая, энергетическая эффективность; устанавливать определенные требования к поставщикам (внесение средств в качестве обеспечения заявки, составление подробной спецификации, использование экологической маркировки, дизайна, ярлыков). Такой подход обеспечивает заказчика необходимыми инструментами для качественной проработки принимаемых решений и помогает обезопасить от разного рода рисков и непредвиденных отклонений.

Не менее значимым, с нашей точки зрения, является создание комплекса документов, регламентирующих процедурные вопросы. Так, в целях сокращения рисков при осуществлении государственных экологических закупок был разработан соответствующий журнал (реестр), который позволяет их предвидеть и оценивать. В нем, в частности, описываются потенциальные угрозы проекту, ситуации, в которых они возникают, и связанные с ними последствия. Ответственность за каждый вид рисков и принятие соответствующих решений возлагается на конкретное должностное лицо. Журнал следует постоянно обновлять и при необходимости совершенствовать; в него включают вновь обнаруженные риски и регулярно пересматривают прежние с целью уточнить, как они связаны с проектом.

Оценке подлежат и ресурсы, необходимые для управления рисками. Следует также рассмотреть возможность разделения рисков с поставщиками (подрядчиками, исполнителями), поскольку обе стороны заинтересованы в их смягчении. Журнал особенно важен для работы с инновационными контрактами, в том числе на выполнение научно-исследовательских работ и услуг, так как риски здесь особенно велики.

Предлагаемый механизм государственных экологических закупок требует существенной корректировки критериев, показателей и процедур, используемых в настоящее время в данной области. В связи с этим требуется доработка ряда нормативных правовых актов, технической документации, программного обеспечения. Например, мы предлагаем прописать в Федеральном законе № 94 минимальную долю от общей годовой суммы заказа, которую каждый заказчик обязан направить на приобрете-

ние экологизированных продуктов и услуг и на развитие инновационной экономики, а также расширить перечень обязательных критериев закупок, добавив экологические характеристики (расходы на утилизацию, количество вторично используемых ресурсов, затраты за весь жизненный цикл заказа и др.).

Необходимо также улучшить информационное обеспечение механизма экологических закупок, что позволит реализовать поручение Президента РФ от 11 октября 2011 г. № Пр-3054 – создать механизм, обеспечивающий постоянный мониторинг и системный аудит эффективности закупок, расширить практику централизации закупок и организации совместных торгов. Реализации принципа информационной открытости будет способствовать создание (или совершенствование) на каждой территории своего единого портала (с использованием ERP-систем), на платформе которого проводятся прогнозирование, планирование, управление, организация, контроль, мониторинг, аудит закупочной деятельности всех заказчиков и отслеживается внедрение системы экологических заказов.

Было бы целесообразно объединить опыт Москвы, Ростовской, Кемеровской и Иркутской областей, Алтайского края и ряда других субъектов РФ. В частности, можно использовать опыт портала «Наш город. Программа развития Москвы» (геоинформационный портал, дающий горожанам возможность участвовать в управлении развитием города, созданный по инициативе мэра и правительства Москвы в октябре 2011 г.); Центра инновационного развития, представленного общественности в сентябре 2012 г.; ряда региональных и федеральных систем (портал государственных закупок Ростовской области «Рефери», «АЦК-Государственный заказ» Иркутской области, электронные торговые площадки). Это позволит более оперативно анализировать ситуацию и повысить эффективность принимаемых решений, уменьшить затраты времени на работу с разными порталами (что особенно актуально для регионов, где существуют проблемы со скоростью доступа к сети Интернет), на изучение специфики их работы и т.д. Кроме того, помимо контроля со стороны правоохранительных органов, появится общественный контроль, т.е. будет реализован принцип прозрачности закупок.

С целью устранения коррупционной составляющей при формировании начальной (максимальной) цены контракта мы предлагаем использовать механизм, представленный на рис. 2. Содержание каталога подвергается постоянному контролю как в отношении самой цены, так и спроса на товары, работы и услуги. Заметим, что данный механизм предполагает наличие на рынке организаций, предоставляющих сертификационные, аудиторские, логистические, управленческие и другие услуги, и в их отсутствие работать не будет.



Рис. 2. Механизм функционирования электронного каталога товаров, работ и услуг

Создание каталога облегчит всем заинтересованным сторонам доступ к информации, позволит более рационально осуществлять экологические закупки, корректировать ценовую составляющую по всему жизненному циклу товаров, привлекать частных инвесторов к приоритетным проектам в сфере устойчивого развития. Прогрессу в указанных направлениях будут способствовать такие организации, как *SGS*, развитие добровольной экологической сертификации и аудита.

Единый портал должен быть оснащен банком типовой документации, которую каждый заказчик может самостоятельно дорабатывать, но при этом обязательно включать в техническое задание требования по экологии, энерго- и ресурсоэффективности, указывать в договоре такие пункты, как возможность рассмотрения дела в третейском суде, санкции за неисполнение условий договора и т.д. Такой подход позволит сэкономить всем участникам процесса немало времени и средств.

В связи с планируемым увеличением доли экологических и инновационных закупок потребуется законодательно расширить процент заказов, размещаемых у субъектов малого предпринимательства, так как соответствующая продукция и услуги производятся малым и средним бизнесом, особенно в сфере строительства. В настоящее время ч. 1 ст. 15 Федерального закона № 94 предусматривает размещение не менее 10% и не более 20% общего годового объема заказов на товары, работы и услуги в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 4 ноября 2006 г. № 642 «О перечне товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных

нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства». Примером может служить продукция из вторсырья – пластмассы, автомобильных шин, картона, древесных опилок и др. Расширению ее реализации будет способствовать создание на едином портале каталога товаров, работ и услуг (как инновационных, так и обычных).

Особая роль, как уже отмечалось, принадлежит экологической сертификации, маркировке и страхованию ответственности. Их развитие будет стимулировать внедрение наиболее доступных технологий, снижающих вредные воздействия на окружающую среду и дающих потребителю соответствующие гарантии безопасности. Добровольное страхование и сертификация свидетельствуют об осознании компанией своей ответственности в решении задач устойчивого развития. На территории Кемеровской области в настоящее время сертифицируется только пищевая продукция, и лишь немногими организациями. Крупные промышленные компании сертифицируют систему управления на основе стандартов ИСО Р 14000 и EMAS, а не выпускаемую продукцию. Такая сертификация не подтверждает использования организацией наиболее доступной ресурсосберегающей инновационной технологии.

России в сфере экологизации государственных закупок следует использовать опыт различных стран, а не просто копировать методы федеральной контрактной системы США. Федеральный закон № 94 не предусматривает использование требований, связанных с оценкой влияния деятельности поставщика на окружающую среду в качестве одного из критериев его выбора. Отсутствие таких требований влечет за собой существенные негативные последствия. Если бы органы власти включали в тендерные документы технические требования, необходимые для присуждения экологических знаков, они бы стимулировали развитие рынка экопродукции, не дискриминируя при этом производителей.

В «Основах государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года», утвержденных Президентом РФ 30 апреля 2012 г., предусматривается разработка экологических параметров и требований при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. При этом, однако, важно создать эффективный механизм оценки их экологичности. Поскольку уровень коррупции в российской системе госзакупок очень высок, предоставление заказчикам полной свободы при разработке соответствующих критериев может привести к неоправданному росту бюджетных расходов. Напротив, при введении четких и ясных параметров оценки заявок (например, исходя из участия компании в добровольной экологической сертификации и экологическом страховании) негативные последствия будут намного ниже.

За основу механизма оценки можно взять рейтинговую систему, разработанную правительством Москвы. При этом, однако, независимые эксперты должны ориентироваться на затраты по всему жизненному циклу

товара с учетом всех аспектов (экологического, социального, экономического, национального и др.), а не на цены, как это делается сейчас. Существующая система включает 40 показателей, из которых выводятся 7 индексов, оцениваемых по 10-балльной шкале, причем экологическая и инновационная направленность проекта не учитывается вовсе. Такие рейтинги необходимо корректировать в зависимости от приоритетов конкретной территории, обеспечивая развитие отдельных отраслей на базе экобюджета.

Предлагаемый механизм экологических закупок можно плавно встроить в существующую систему, которая, при экономии финансовых ресурсов, станет более открытой, гибкой, оперативной, простой в использовании, инновационной и позволит подключаться к ней (через региональный портал закупок) всем заинтересованным лицам и организациям.

Заметим, что оценка по жизненному циклу продукта позволяет определить стоимость каждого его этапа, что имеет существенное значение при формировании закупок. По нашему мнению, каждый заказчик должен использовать оценочную ведомость по государственным устойчивым (экологическим) закупкам с учетом ЖЦП. Она позволит сравнивать объем закупаемых товаров и услуг за несколько лет и соответствующее изменение расходов (в том числе по коммунальным услугам). Таким образом, данная ведомость может стать для государственного (муниципального) заказчика важным инструментом для осуществления аудита и мониторинга, а также инновационного развития экономики.

Согласно принципу оценки стоимости жизненного цикла (ОСЖЦ), в расчет должны входить все расходы, возникающие в течение жизненного цикла товара или услуги. Поэтому, на наш взгляд, в данном случае необходимо учитывать не только расходы ресурсов (в частности, природных – энергии и воды) и расходы, связанные с утилизацией, но также следующие критерии:

- стоимость закупки, включая сопутствующие расходы (доставка, монтаж, обучение персонала и др.);
- эксплуатационные расходы, в том числе на энергию, запасные части и обслуживание;
- расходы на сохранность (например, на дополнительную изоляцию, которая со временем приводит к меньшим затратам энергии);
- экономию средств – например, создание собственного рынка поддержанных и использованных товаров (картриджей принтеров и т.п.) и продажа использованных товаров перерабатывающим компаниям;
- расходы, связанные с окончанием срока службы товара (изъятие из эксплуатации, захоронение и утилизация).

Если органы управления различных уровней при осуществлении закупок будут учитывать жизненный цикл продукции, а также приобретать более предпочтительные с экологической точки зрения товары и услуги,

это будет способствовать более устойчивому производству и потреблению, а следовательно, переходу к экологически ориентированному росту.

При анализе государственных и муниципальных организаций и учреждений Кемеровской области было выявлено, что основную работу по формированию, размещению и частично по исполнению заказов в настоящее время выполняют на местах юристы, некомпетентные в вопросах энерго- и ресурсосбережения. Они не могут должным образом учитывать экологические и экономические аспекты организации госзакупок, и соответствующая документация составляется ими некачественно. Для решения этой проблемы необходимо делегировать работу по закупкам квалифицированным специалистам, как это предусмотрено в концепции проекта Федерального закона «О федеральной контрактной системе» (в частности, с помощью предквалификационного конкурса для лиц, работающих в сфере закупок).

Целесообразно также усилить ответственность заказчика за нарушение законодательства путем увеличения административных штрафов. В частности, в ч. 2 и 4 ст. 7.30 КоАП РФ следует заменить формулировку, устанавливающую интервал административного штрафа, с «не менее 5 тысяч рублей и не более 30 тысяч рублей» на «не менее 15 тысяч рублей и не более 100 тысяч рублей».

Предложенные меры по экологизации системы государственных и муниципальных закупок будут способствовать переходу российской экономики на инновационный путь развития, активизации процессов закупки товаров, работ и услуг, отвечающих экологическим требованиям, государственными органами, а также предприятиями, учреждениями, организациями любой формы собственности и сферы деятельности.

Глава 9. Перспективные направления развития экономики предприятия

В статье С. Горелика «Инновации – отказ от иллюзий», представленной на сайте Бизнес Инжиниринг Групп, рассмотрена простая и наглядная схема, раскрывающая объективную необходимость внедрения инноваций для экономических субъектов.

Необходимость продиктована в первую очередь естественным процессом развития рынка. При этом по мере насыщения рынка и, как следствие, обострения конкурентной борьбы меняются источники успешности бизнеса, а вместе с ними – парадигмы управления (см. рис.).

Сначала, на ранних стадиях насыщенного рынка, прибыль компании (формирование первичного капитала) является одновременно единственной целью и ценностью для бизнеса. Прибыль в это время есть исходный и самый главный дефицит для компании, предмет пристального внимания финансового менеджмента (собственно, единственного для того времени вида управления).



Рис. Пирамида источников успешности компании

Источник: Сайт Бизнес Инжиниринг Групп – admin@bigc.ru, www.bigc.ru

Однако по мере насыщения рынка, когда спрос начинает превышать предложение, возникает новый дефицит – платежеспособный покупательский спрос. Теперь покупатель как источник денег становится для компании дороже самих денег. Удержание старых покупателей и привлечение новых на этом этапе – ключевые проблемы маркетинг-ориентированного управления.

Дальнейшее обострение конкурентной борьбы за покупателя еще больше усложняет проблему обеспечения его лояльности. Ротация клиентов оборачивается для компании значительными коммерческими затратами на привлечение новых покупателей взамен потерянных старых. Борьба за удовлетворенность покупателей как ключевой фактор обеспечения их лояльности неизбежно изменяет систему ценностей компании. Качество (конкурентоспособность) компании – главное в обеспечении лояльности ее покупателей. Теперь качество – новая системообразующая ценность предприятия, определяющая ключевые компоненты: прибыль, динамику развития, устойчивость. При этом система менеджмента качества становится, соответственно, новой парадигмой насыщенного рынка. Ее главная концептуальная идея – постоянное улучшение процессов управления и деятельности фирмы с целью повышения способности качественно удовлетворять потребности заказчиков.

Глобализация мировой экономики существенно расширила поле конкурентной борьбы, заставляя российские компании конкурировать с

лидерами мирового рынка. В этих условиях главной проблемой компаний и основной задачей их руководства становится обеспечение устойчивого роста. В условиях гиперконкуренции недостаточно постоянного совершенствования деятельности. Перед лидерами рынка стоит задача выиграть, а не проиграть. Решить ее можно только постоянными инновационными прорывами, обеспечивающими поддержание высоких темпов развития. Инновационный менеджмент, основанный на знаниях, – это парадигма управления XXI в., ответ на вызов современного рынка покупателя. Теперь это источник источника прибыли...

Остановимся подробнее на верхних ступенях тенденций управления инновациями и качеством предприятия экономических субъектов.

Мы живем среди изменений. Чтобы выжить, люди вынуждены меняться ради приспособления к обстоятельствам и событиям вокруг них и в них самих. Организации также постоянно приспосабливаются и совершенствуются. Чтобы не просто выжить, а расти и развиваться, они вынуждены очень серьезно изменять себя с целью достижения поставленных целей.

Единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, бизнес и управление, – это процесс научно-технических инноваций. В нем воплощаются те знания, которые компетентный руководитель, эффективно работающий ученый, инженер, умный чиновник и просто образованный член общества должны иметь завтра. Это процесс преобразования научного знания в физическую реальность, изменяющую общество.

Однако рассматривать проблему инноваций без решения комплекса других проблем (например, без учета качества) нерационально.

Инновация (англ. *innovation*) – это внедренное новшество, обеспечивающее рост эффективности процессов или качества продукции, востребованные рынком, или конечный результат интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Это не просто идея (изобретение, полезная модель и т.д.), а внедренное в практику новшество, приносящее результат, в том числе и экономический.

Необходимость внедрения инноваций экономическими субъектами продиктована в первую очередь естественным процессом развития рынка. При этом по мере насыщения рынка и обострения конкурентной борьбы меняются источники успешности бизнеса, а вместе с ними парадигмы управления.

Обострение конкурентной борьбы за покупателя еще больше усложняет проблему обеспечения его лояльности. Качество (конкурентоспособность) компании повышает лояльность ее покупателей, определяет ключевые компоненты ее успеха: прибыль, динамику развития, устойчивость.

Инновационный менеджмент, основанный на знаниях, становится парадигмой управления предприятием XXI в., ответом на вызов современного рынка покупателя, но не только им.

Специалисты отмечают важность роли высшего руководства страны в инновационном процессе. Оно пришло к пониманию необходимости обновления России и не устает говорить о необходимости развития инновационной составляющей экономики. Буквально ежедневно в СМИ слышатся призывы к инновациям, революции изобретателей, внедрению технопарков, инновационных центров, новых технологий, интернет-инкубаторов, созданию интеллектуальной собственности и т.д. и т.п.

Изменяется законодательство, введена в действие ч. 4 Гражданского кодекса Российской Федерации, упорядочивающая систематизирующие правовые условия охраны результатов интеллектуальной деятельности.

Создаются и преобразуются новые государственные структуры (например, Федеральное агентство по науке и инновациям). 24 мая 2011 г. объявлено о создании Федеральной службы в сфере интеллектуальной собственности.

С необходимостью модернизации экономики и инноваций давно все согласны. Однако возникают сомнения в том, что все получится.

М. Шерешева пишет в статье «Инновации – не лозунг, а предпринимательский инструмент модернизации»:

«Худшее, что можно сделать, – это вызвать энтузиазм и потом обмануть ожидания. Это надолго отбивает желание работать. Но пока происходит именно это. Российский предприниматель устал слушать слово “халва”»¹.

Рутинной работы в этом направлении не видно. Многие россияне рассматривают этот процесс как шоу или еще хуже – как продолжение «распиливания» ресурсного бюджета.

Есть ли выход из данной ситуации?

Одним из перспективных направлений развития экономики управления является принятие методологии качества.

Главная идея методологии обеспечения качества основана на том, что понятие «улучшение качества» должно употребляться не только применительно к отдельному товару, но и к любой сфере деятельности, поскольку качество товара (продукции) – следствие качественного выполнения всех видов работ.

Качество – не абстрактная категория, а осязаемый каждым человеком конкретный измеритель полезности, целесообразности и эффективности любого труда. Многие скажут, качество – это дорого, особенно для экономики, находящейся в кризисе или посткризисной.

¹ Шерешева М. Не лозунг, а предпринимательский инструмент модернизации // Промышленник России. 2009–2010. Декабрь–Январь. № 9.

Японский специалист в области качества К. Исикава, отвечая на подобные доводы, утверждал, что безнравственно говорить о повышении цены при повышении качества продукции, так как повышение качества связано со стабилизацией производства, уменьшением дефектности, уменьшением издержек, а следовательно, с уменьшением себестоимости и цены. К. Исикава утверждал, что о повышении цены можно вести речь только тогда, когда потребитель получает продукцию принципиально нового технического уровня. Но и в этом случае сразу необходимо планировать последующее снижение себестоимости за счет отладки, стабилизации и доводки производственного процесса и упорядочения деятельности в цепи «поставщик – изготовитель – потребитель». В этом залог экономического успеха фирмы, развития промышленности и состоятельности страны.

Именно поэтому в популярных во всем мире стандартах Международной организации по стандартизации ИСО серии 9000 сделан акцент на ответственности руководителей, снижении издержек и кадровой политике.

Качество – это степень соответствия совокупности присущих товару характеристик требованиям¹. Качество повышается с помощью техники на основе соответствующего образа мышления и рассматривается как *двухуровневое*. *Качество первого уровня*, так называемое *техническое качество*, создается на стадиях исследований, разработок и производства. Управление качеством на этой стадии включает мероприятия по соблюдению необходимого минимума качественных и количественных требований к продукту. *Качество второго уровня* – *коммуникативное качество* – возникает на стадиях предпродажного и послепродажного обслуживания. Для обеспечения качества на этих стадиях осуществляются мероприятия, направленные на всестороннее удовлетворение запросов клиентов.

Главная цель управления качеством – удовлетворение запросов потребителей, а не просто выпуск продукции, не имеющей дефектов.

В.А. Лапидус² в книге «Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях» пишет, что многие страны – Япония, Корея, Сингапур, Малайзия, Гонконг, Англия, Германия, в последние годы – Бразилия подняли концепции всеобщего качества на уровень национальной идеи. В США появились публикации с предложениями о внесении изменений в конституцию страны, отражающих тот факт, что США являются родиной многих концепций качества и должны быть страной качества.

¹ ГОСТ Р ИСО 9000-2008. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.

² Лапидус В.А. доктор технических наук, генеральный директор ЗАО «Центр "Приоритет"», академик Международной академии качества, профессор Государственного университета – Высшей школы экономики, один из ведущих российских консультантов в области качества.

Масштабное внедрение *TQM* в большом числе российских компаний с продуманной поддержкой государства могло бы начать процесс интеграции науки и производства.

Нельзя обойти вниманием слова русского философа И. Ильина:

«...Всмотритесь же в пути и судьбы России, вдумайтесь в ее крушение и унижение! И вы увидите, что русскому народу есть только один исход и одно спасение – возвращение к качеству и его культуре.

Ибо количественные пути исхожены, выстраданы и разоблачены и количественные иллюзии на наших глазах изживаются до конца»¹...

Удивительно точный текст, потрясающая актуальность. «Бескачественность» – это суть почти всей истории России. К сожалению, в России мало кто из политиков (а может быть, вообще таких нет) понимает суть проблемы качества, а правильнее сказать – дьявольскую роль проблемы бескачественности для судьбы России.

Общественная мысль в России поглощена другими проблемами. Перед Россией стоят очень сложные задачи, которые отодвигают проблему качества на задний план. Это можно понять. Однако необходимо понять и другое. Не решив проблему бескачественности российской жизни, невозможно решить и любую другую социально-экономическую, геополитическую задачу.

Возникает ряд актуальных вопросов.

Можно ли создать инновационную экономику без решения проблемы качества?

В каком месте рассматриваемой пирамиды находится в настоящее время наше общество (см. рис.)?

Что же дальше?

Отвечая на первый вопрос, можно согласиться с тем, что проблема качества универсальна и любая политическая система в России долго не продержится, если не справится с ней.

Отвечая на вопрос, где российская экономика находится сейчас, можно сказать, что отечественные фирмы в зависимости от степени насыщения рынка находятся на одной из рассматриваемых ступеней. Если говорить об экономике страны в целом, то вторую ступень – маркетинг-ориентированной экономики – большая часть организаций достигла. Реклама, ПР – уже прочно закрепились в сознании потребителей. Наиболее перспективные компании начинают понимать необходимость перехода к концепции качества.

Дальнейшее развитие (в том числе и экономическое) компаний, регионов, государств, по мнению многих специалистов, возможно лишь на основе привлечения творческого интеллектуального капитала. И соответственно, можно говорить о процессе управления знаниями.

¹ Ильин И.А. Спасение в качестве // Русский колокол. 1928. № 4.

В заключение приведу слова Р. Генри. В предисловии к русскому изданию книги «Пространство доктора Деминга» еще в начале 90-х гг. XX в. он писал:

«... На мировой арене происходит новый великий передел. В его основе – фундаментальные изменения в условиях и факторах формирования экономической мощи. Научно-техническая революция, о необходимости которой нам десятилетия назад говорили философы и политэкономы, – на самом деле свершилась. На смену индустриальному обществу, с его индустриальной и социальной сферой, построенной на принципах массового производства, приходит общество новое (постиндустриальное). В этом новом обществе основным источником мощи, богатства становится способность производить новые **полезные идеи, знания, технологии**. В этом обществе преуспевают только те производства, которые способны с невиданной прежде быстротой использовать эти знания и технологии для удовлетворения избалованного потребителя.

Творческий потенциал личности, его способность к инновации и непрерывному обучению в самых различных областях, а не владение землей и капиталом во все большей степени становится источником личного процветания и благосостояния человека. Происходящие изменения в экономической основе общества не могут не отражаться в радикальных же изменениях в социальной жизни общества во всех ее аспектах, в межличностных, семейных, трудовых и других отношениях.

...Для успеха возможен только один путь – извлечь уроки из опыта тех, кто раньше нас вступил на этот путь. Превзойти их в понимании логики, закономерностей факторов успеха в новой экономической эпохе и более последовательно, более настойчиво суметь их использовать».

Глава 10. Особенности программно-целевого управления предприятием как социально-экономическим комплексом

Предприятие как *социальная система* может рассматриваться в разных аспектах. Во-первых, это объединение людей, выполняющих различные функции и социальные роли. Во-вторых, все они стремятся с помощью предприятия обеспечить свои потребности, в первую очередь – в социальной защищенности и стабильности. В-третьих, наличие организационной структуры позволяет осуществлять совместную деятельность. Только так возможно существование предприятия как единого целого, имеющего качественно новые свойства, не сводимые к сумме свойств входящих в него элементов.

Предприятие как *экономическая система*, во-первых, имеет конкретные границы, позволяющие ему существовать автономно и не растворяться в окружающей среде. Эти границы определяются видами деятельности,

территорией, организационной структурой, названием и другими факторами. Во-вторых, оно характеризуется совокупностью применяемых производственных ресурсов и их качеством. В-третьих, важное значение имеет используемый им потенциал, от него в первую очередь зависят производственные результаты. В-четвертых, любое предприятие ориентируется в своей деятельности на конкретные цели, определенные учредителями при его создании.

Очевидно, что социальные и экономические характеристики предприятия как системы тесно связаны и не могут рассматриваться в отрыве друг от друга. Невозможно достичь социальной справедливости и защищенности без эффективно функционирующей экономики. И наоборот, нельзя добиться стабильных экономических успехов без соответствующего уровня социальной безопасности и стабильности. Таким образом, интеграция обоих аспектов сущности предприятия является основой программно-целевого управления на этом уровне. Полученную интегральную структуру можно назвать социально-экономическим комплексом, которому присущи следующие признаки:

- данный комплекс создается, существует и функционирует исходя из основной (генеральной) цели своей деятельности, согласованной с глобальной целью общего развития;
- он характеризуется определенной совокупностью производственных ресурсов, объединенных для осуществления хозяйственной деятельности и достижения поставленной цели.

Социально-экономический комплекс представляет собой относительно автономное объединение совокупности производственных ресурсов со структурированной системой функционирования. Программно-целевое управление этим комплексом предполагает тесное сочетание программно-го и целевого подхода. Программа является средством реализации цели, а процесс определения и конструирования цели – этапом построения программы. Программа представляет собой систему взаимоувязанных мероприятий, направленных на достижение определенных целей; с ее помощью происходит конкретизация усилий, направленных на решение обозначенной проблемы, осуществляется связь цели и ресурсов.

Программно-целевое управление позволяет ориентировать предприятие на достижение глобальных (стратегических) целей долгосрочного характера. Целевая функция программы носит, как правило, качественный характер и отражает общее направление движения системы, преобразуясь затем в комплекс целей, характеризуемый конкретными показателями. При этом учитывают общие принципы управления в экономических системах и локальные цели, которые необходимо ориентировать на глобальную цель. Очевидно, что качество и эффективность программно-целевого управления во многом зависят от правильной формулировки цели и уровня разработанности программы.

Результативность использования программно-целевого метода управления предприятием как социально-экономическим комплексом зависит от многих факторов. К наиболее важным следует отнести:

- степень объективности определения главной цели предприятия и ее преобразования в цели более низких уровней;
- степень соответствия выбранных показателей и методов их расчета конкретным целевым функциям;
- наличие экономически обоснованного централизованного механизма управления программой.

Если генеральная цель развития сформулирована объективно и точно увязана с характеристиками целей низшего порядка (промежуточных целей), возможно эффективное программно-целевое управление социально-экономическим комплексом любой сложности.

Структуру программно-целевого управления можно представить в виде совокупности нескольких взаимосвязанных блоков.

Целевой блок – это комплекс целей с указанием количественных и качественных характеристик требуемого результата. Цели должны располагаться в соответствии со степенью предпочтения, не противореча друг другу, подчиняясь главной цели развития социально-экономического комплекса, и быть согласованными с ресурсами и средствами их достижения во времени и пространстве. Данный блок включает в себя всю целевую систему, выраженную в соответствующих аналитических показателях, позволяющих компетентно планировать и контролировать степень достижения промежуточных и конечных целей.

Ресурсный блок представляет собой комплекс применяемых и потребляемых производственных ресурсов, используемых для реализации целевой комплексной программы.

Управляющий блок – это программа, обеспечивающая управление социально-экономическим комплексом по оптимальному сценарию на основе уточненных критериев.

Сопутствующий целереализующий блок формирует механизм целереализации и включает ряд факторов, способствующих эффективному применению программно-целевого метода. Среди этих факторов особое значение имеют:

- форма собственности;
- система налогообложения;
- организационная культура;
- инвестиционная привлекательность комплекса;
- методы и инструменты государственного регулирования.

Таким образом, при надлежащем учете специфики программно-целевого управления, правильно определив генеральную цель и систему промежуточных целей, можно разработать программу развития, заметно повышающую эффективность управления предприятием как целостной системой.

Глава 11. Менеджмент сделок слияний и поглощений как фактор их результативности

Новые экономические реалии, связанные со вступлением России в ВТО, снова выдвинули на первый план вопрос о конкурентоспособности российских промышленных предприятий. Опыт показывает, что для повышения эффективности бизнеса, достижения реальных успехов не только на внутреннем, но и на внешнем рынке, в соперничестве с иностранными корпорациями, большое значение имеет укрупнение российских промышленных компаний. Еще в 2005 г. президент РСПП А. Шохин отмечал, что консолидация бизнеса в условиях перехода на стандарты ВТО является необходимостью. По его мнению, объединение предприятий позволит противостоять глобальной конкуренции на международном рынке¹. Важнейшим средством достижения этой цели являются процессы *слияния и поглощения*, приводящие к формированию холдинговых структур.

При этом, однако, следует помнить, что данная процедура далеко не всегда дает желаемый эффект. Согласно оценкам *Mergers&Acquisitions Journal*, 61% всех поглощений не окупает вложенных в них средств. Исследование 300 поглощений, проведенное аудиторской компанией *Price-waterhouse (PWC)*, показало, что 57% компаний, образовавшихся в результате поглощения, отстают по показателям своего развития от других аналогичных представителей своего рынка и вынуждены вновь разделяться². Иногда бывает непросто оценить плюсы и минусы конкретной сделки, и риски слияний и поглощений в этом случае весьма высоки. Снизить их можно за счет детального анализа и качественного менеджмента сделки. В настоящей работе описана последовательность действий компании-покупателя, обеспечивающая такой результат.

Этап 1. Идентификация стоящих перед компанией целей

На данном этапе следует оценить возможности компании создавать дополнительную стоимость³ без поглощений, варианты корпоративного роста и (или) развития, обеспечивающие их решения.

Укрупненно цели могут соответствовать мотивам корпоративной интеграции. Однако их достижение не всегда нуждается в расширении бизнеса за счет поглощений. Проектирование стратегических целей входит в компетенцию специалистов в области стратегического планирования.

Стратегические приоритеты (например, выход на новые рынки, рост прибыли, снижение издержек, совершенствование менеджмента и др.) являются основой для выбора инвестиционных и иных решений, в том числе

¹ Консолидация на пороге ВТО. – URL: http://www.wto.ru/ru/opinion.asp?msg_id=14829 (Первый канал бизнеса).

² *Владимирова И.Г.* Слияния и поглощения компаний [Электронный ресурс]. – URL: <http://referent.mubint.ru/security/8/1046/1?try>

³ *Гвардин С.В.* Создание добавленной стоимости компаний при сделках слияний и поглощений. Российский опыт. М.: Эксмо, 2008. С. 88.

о поглощении других компаний. Следует понимать, что успешное поглощение и дальнейшая интеграция начинаются не после того, как сделка заключена или решение о ней принято, а задолго до этого. Они начинаются с разработки корпоративной бизнес-стратегии и способов, с помощью которых она может быть реализована¹.

Этап 2. Поиск альтернатив поглощения (включая инвестирование в развитие собственного бизнеса, в том числе без поглощений как стратегии развития)

Здесь целесообразно рассмотреть альтернативные системы взаимодействия с предполагаемой компанией-целью в форме стратегических альянсов, продажи лицензий на использование интеллектуальной собственности, частичного участия в ее бизнесе, создания совместных предприятий, а также органическое развитие компании как альтернатива построения интегрированного бизнеса².

Одним из вариантов обеспечения контроля над производственной цепочкой без осуществления поглощений является механизм, при котором компания закрепляет за собой право на ключевые активы в смежных отраслях. Это позволяет, с одной стороны, контролировать поставщиков, с другой – не отвлекать ресурсы для поддержания смежного актива на нормальном уровне рентабельности по типу франчайзинговых соглашений³.

Проектирование развития бизнеса может осуществляться в порядке разработки и реализации стратегии его расширения путем создания новой стоимости для акционеров. Такая стратегия может включать три основных направления:

- формирование пакета инвестиционных проектов, способствующих диверсификации бизнеса, снижению зависимости от конъюнктуры рынка, выходу на новые рынки и т.д. Пакет может включать долгосрочные и краткосрочные программы, проекты поглощений и интеграции приобретаемых объектов в единый производственный комплекс, проекты органического роста;
- повышение эффективности функционирования бизнеса (внутренняя оптимизация), которое подразумевает управление издержками и рисками, определение ключевых показателей деятельности компании, выработку оптимальных схем привлечения финансовых ресурсов, финансового и организационного контроля;
- построение эффективного взаимодействия компании с внешней средой, в том числе с инвестиционным сообществом, надзорными и контролирующими органами, поставщиками, потребителями и т.д.

¹ Баккер Г., Хэлминк Д. Как успешно объединить две компании. Минск: Гревцов Паблишер, 2008. С. 14.

² Гвардин С.В. Указ. соч. С. 140; Гранди Т. Слияния и поглощения. Как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес. М.: Эксмо, 2008. С. 17.

³ Гвардин С.В. Указ. соч. С. 139.

Из этих направлений наибольшее значение имеет разработка инвестиционных программ, так как внутренняя и внешняя оптимизации носят краткосрочный характер.

Кроме того, при разработке стратегии развития и ее окончательном выборе необходимо ответить на следующие вопросы¹:

- как выбранная стратегия может создавать дополнительную стоимость;
- какие из вариантов действий наиболее привлекательны в финансовом и экономическом отношении;
- насколько чувствительна выбранная стратегия к влиянию внешних и внутренних факторов.

Этап 3. Оценка инвестиционных возможностей компании

Для корректной оценки необходимо рассмотреть варианты финансирования за счет собственных и привлеченных средств. При этом учитывают инвестиционную привлекательность корпорации-покупателя, так как от нее зависит возможность привлечения долевых и долговых инструментов. На данном этапе можно предварительно оценить суммы, требуемые для финансирования органического роста или расширения бизнеса за счет поглощения.

При оценке инвестиций в органическое развитие используют прогнозы стоимости разработки и осуществления проектов исходя из имеющихся инвестиционных заявок, применяя стандартные методики анализа их эффективности. Для инвестиций на основе поглощений учитывают ожидаемые расходы на финансирование.

Расчет средств, необходимых для совершения поглощения, можно осуществлять по следующей формуле²:

$$\text{СПА} = \text{ССП} + \text{ЗСП} = \text{СА} + \text{ДО} + \text{ПОС} + \text{АР} - \text{ЛА} - \text{РА},$$

где СПА – стоимость приобретения актива; ССП – собственные средства, затрачиваемые на его покупку; ЗСП – заемные средства, используемые на эти цели; СА – стоимость акций или активов корпорации-цели; ДО – существенные долговые обязательства, которые необходимо погасить/рефинансировать; ПОС – потребность корпорации-цели в ликвидных (денежных) средствах и оборотных активах; АР – транзакционные, административные, юридические, непредвиденные и прочие расходы, связанные с реализацией сделки по приобретению актива; ЛА – высоколиквидные активы корпорации-цели; РА – другие активы корпорации-цели, реализация которых возможна без существенного риска потери ее стоимости/функциональности.

Этап 4. Создание команды (группы специалистов) для разработки и реализации проекта поглощения

Компании-покупатели в целях реализации проекта создают так называемые внутренние команды – временные подразделения из числа их

¹ Гвардин С.В. Указ. соч. С. 161–162.

² Ануфриев В.О. Финансирование сделок слияния и поглощений // Инвестиционный банкинг. 2006. № 6.

штатных работников (как правило, управляемые на коллегиальной основе и не имеющие статуса структурного подразделения), на которые возлагается ответственность за поглощение¹ на следующих этапах работы:

- анализ поглощения (слияния, жесткого поглощения);
- практическая реализация проекта.

Все решения на каждом этапе должны разрабатываться (совместно с внешними консультантами) внутренней командой, располагающей детальной информацией о специфике компании-покупателя, стремящейся к интеграции корпорации-цели в свой бизнес.

На этапе подготовки проводят ряд мероприятий внутри компании, направленные на успешное включение новой бизнес-единицы в ее общую стратегию и текущую деятельность. Прежде всего, компания-покупатель должна трезво оценить свои ресурсы – административные, информационные и трудовые; ведь если сделка совершится, вся работа по интеграции будет осуществляться силами персонала предприятия. Очень часто сотрудники (и так загруженные текущей работой) не понимают, с какой целью на них вваливают дополнительные обязанности и какую ценность сделка представляет для компании. Менеджеры среднего звена должны объяснить своим подчиненным, что их усилия необходимы для развития организации. Целесообразно привлекать персонал к работе еще на этапе переговоров и анализа покупаемой компании².

Руководители, консультанты и аудиторы, работая вместе с сотрудниками финансово-экономических служб корпорации-покупателя, должны³:

- проверять добросовестность сотрудников финансово-экономических служб, их лояльность по отношению к новым условиям работы (следует помнить, что менеджеры не всегда открыты для собственников);
- создавать стимулы, побуждающие сотрудников эффективно работать в этих новых условиях.

На этапах подготовки сделки и в процессе интеграции новой единицы в структуру компании-покупателя ряд важных задач возлагается на бухгалтерскую службу⁴. При оценке выгод и обязательств предполагаемого поглощения проводится процедура под названием «due diligence», позволяющая проанализировать коммерческую историю корпорации-цели и все ее наиболее важные аспекты. Как правило, для этого приглашают внешних аудиторов, которые дают заключение о платежеспособности поглощаемой компании, а также готовят информацию, которая может быть использована в дальнейшей работе (например, при поиске источников финансирования). Внешние эксперты могут:

¹ Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. М: Финансы и статистика, 2000. С. 100.

² Сизова О. М&А: инструкция по реализации // Консультант. 2007. № 13.

³ Ермашова М. М&А сквозь призму бухгалтерии // Расчет. 2008. № 11.

⁴ Там же.

- проверить текущие операции компании и ее активы, эффективность их использования (такие оценки могут стать основополагающими для кредиторов, которые определяют объем выдаваемых займов на основе рыночной стоимости активов, переданных в обеспечение);
- провести оценку текущих операций и соответствующих нематериальных активов компании, которые вносят вклад в общие доходы;
- проанализировать финансовую отчетность компании-покупателя и все приложения к ней с целью изучения информации о долговых обязательствах, арендных платежах, задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, имеющихся контрактах и соглашениях;
- провести стратегический анализ на предмет выявления синергических эффектов и возможности их использования в дальнейшем.

Часто к разработке проекта поглощения привлекают консалтинговую компанию. С ней может заключаться соглашение о конфиденциальности, оговариваться ее зона ответственности, определяться момент ее выхода из проекта. Оплата консалтинга складывается из фиксированной ставки и бонуса; первая покрывает текущие расходы по каждому из этапов работ, второй зависит от успешности сделки. Например, если стоимость сделки оказалась значительно ниже изначально заявленной (покупка компании осуществлена с дисконтом по отношению к рынку), бонус возрастает¹.

Этап 5. Анализ тенденций рынка и отрасли

Такой анализ позволяет выявить инвестиционный горизонт для ведения бизнеса в конкретном секторе рынка, размеры и структуру отрасли с точки зрения возможных изменений и преобразований. Это позволяет провести четкую градацию различных вариантов действий как с точки зрения выбора компаний-целей, так и типа и структуры построения интегрированного бизнеса².

Этап 6. Выбор стратегии поглощения

На этом этапе определяют местоположение кандидата на поглощение, его отраслевую принадлежность, желаемые размеры, финансовые показатели деятельности и т.д. Объектом сделки может быть компания той же отрасли, что и компания-покупатель, или какой-то иной отрасли (чистая диверсификация). Если очевидно, что синергический эффект при чистой диверсификации практически недостижим, учитывают выгоду, состоящую в эффективном размещении свободных денежных средств (с учетом интересов акционеров), в повышении стабильности денежных потоков и снижении рисков корпоративных операций.

¹ Сизова О. Указ. соч.

² Гвардин С.В. Указ. соч. С. 88.

Этап 7. Определение целей компании при поглощении

Цели проекта поглощения должны соответствовать мотивам корпоративной интеграции и на данном этапе могут уточняться. Решения о поглощении являются стратегическими, в связи с чем при их принятии необходима следующая последовательность действий¹:

1. Проводится анализ и оценка стратегической ценности поглощения (определяют, в какой степени оно способствует реализации стратегических целей бизнеса).

2. Определяется четкая стратегия поглощения, подходящая для планомерной реализации целей компании. В частности, необходимо сформулировать систему критериев для предварительного отбора компаний (формирования выборки). К таким критериям могут относиться²:

- структура рыночного портфеля компании;
- география продаж;
- положение компании в отрасли;
- имидж бренда;
- ценности и убеждения компании и др.

3. Проводится экспертиза всех важных характеристик кандидатов на поглощение (их бизнес-стратегии, портфеля продуктов и клиентов, юридических, финансовых и налоговых параметров и др.).

4. Принимаются меры, позволяющие достичь единства мнений менеджеров компании и их поддержки интеграционного проекта. Личностный фактор – одна из основных движущих сил интеграционных проектов (и одна из главных причин их неудач).

5. Проводится анализ совместимости поглощающей и поглощаемой компании. В данном случае требуется профессиональная экспертиза взаимной дополняемости объединяемых бизнесов; далеко не всегда даже сходные активы дают реальную синергию. Ключевыми факторами здесь будут сочетание регионального присутствия каждого из участников сделки, эффективная комбинация их брендов и модельных рядов, совместимость корпоративной культуры, правильное позиционирование в глазах клиентов и т.д.³

Желательно проанализировать весь спектр привлекательных активов с точки зрения возможных синергических эффектов и цены сделки, учесть потребности в финансировании, технологические и географические предпочтения и другие существенные факторы. Это позволит ранжировать все объекты по степени привлекательности и возможности приобретения. Кроме того, такой подход позволит заранее проработать несколько вариан-

¹ Баккер Г., Хэлминк Д. Указ. соч. С. 61.

² Там же. С. 44.

³ Фуриц М. Антикризисные направления для реального бизнеса // Практическая бухгалтерия. 2008. № 11.

тов поглощения, предусматривающих приобретение как всего комплекса активов, так и отдельных производств¹.

Если целью является несвязанная диверсификация и достижение лучших финансовых результатов, организационные и культурные характеристики кандидата не столь важны. Но если кандидат (будущий партнер) необходим для обмена знаниями и создания синергического эффекта или если слияние предполагает ту или иную степень интеграции, нужен комплексный подход с учетом следующих обстоятельств²:

- финансового состояния партнера и стоимости сделки (включая административные расходы, затраты, связанные с переобучением персонала и с его возможной частичной потерей, на поддержание отношений с бизнес-партнерами, клиентами и т.п.);
- маркетинговой оценки, а также оценки целей и стратегии партнера в потенциальной сделке;
- оценки организационной совместимости партнеров и др.

6. Разрабатывается стратегия поглощения.

7. Проводится анализ рисков поглощения.

Оценка неопределенности и риска может осуществляться исходя из критериев, сгруппированных по следующим областям³:

- внешняя среда (действия регуляторов рынка; экономический спад; неблагоприятные отзывы в СМИ; антиконкурентные меры; изменение предпочтений и демографических характеристик потребителей);
- конкуренция (новые участники рынка; ценовая война; приобретения, осуществленные другими крупными игроками, уменьшающие относительную долю рынка; неблагоприятные изменения в политике сбыта; негативная реакция потребителей на приобретение; жизненный цикл продукции; новая продукция конкурентов);
- операционная область (проблемы с качеством продукции; большая потребность в инвестициях; высокая сложность операций);
- организационная область (увольнение ключевых менеджеров; интеграция на операционном уровне требует больше времени, чем предполагалось; кросс-культурные различия; изменениям препятствует условное соглашение – например, если во время переходного периода прежний владелец или менеджер остается на своем месте).

8. Определяется порядок интеграции после поглощения (это необходимо для достижения ожидаемых интеграционных выгод).

9. Разрабатываются решения, предотвращающие переоценку возможной синергии.

¹ Гвардин С.В. Указ. соч. С. 88–89.

² Организационные аспекты слияний и поглощений. – URL: <http://www.marketer.ru/node/702>

³ Гранди Т. Указ. соч. С. 94–96.

10. Проводится анализ достаточности управленческих, кадровых и иных ресурсов, требуемых для реализации проекта поглощения и последующей интеграции.

11. Дается оценка измеримых, четких и реалистичных выгод от синергии.

Этап 8. Поиск целевой компании

На этом этапе компания-покупатель создает базы данных потенциальных целей и критериев их отбора; последние играют роль «сит», через которое «просеивается» рынок и отбирается небольшое число компаний, представляющих интерес для покупателя¹.

Поиск компаний-целей может состоять из следующих этапов²:

- изучение специализированных баз данных и сайтов, посвященных купле-продаже бизнеса;
- пассивный поиск – размещение объявления о покупке;
- активный поиск – обращение к потенциальным партнерам с предложением о покупке или сотрудничестве.

Из числа предварительно отобранных объектов может формироваться приоритетная группа по результатам анализа с использованием матрицы стратегических альтернатив и критериев их оценки. Затем проводится их более детальное изучение по следующим аспектам³:

- рынки и маркетинг;
- товары и услуги;
- технологии, производственные мощности и процессы, закупки;
- организации и персонал.

Рассмотрим теперь критерии оценки по указанным аспектам. При анализе рынка и маркетинга учитывают:

- непостоянство окружения (в политическом, экономическом, социальном и технологическом отношении);
- факторы роста (скрытые потребности покупателей; относительное конкурентное преимущество продукта по сравнению с продуктами-заменителями; легкость потребления для покупателей; жизненный цикл продукции и его влияние на потребление; психологическое неприятие или привлекательность);
- конкурентное давление (рыночная власть покупателей; степень жесткости конкуренции; угрозы со стороны новых участников рынка; угрозы со стороны продуктов-заменителей).

При оценке товаров и услуг (их потребительской ценности) учитывают следующие обстоятельства:

- факторы, формирующие лояльность потребителей;

¹ Сизова О. Указ. соч.

² Марков П.А. Дружественное поглощение // Право и экономика. 2008. № 10.

³ Гранди Т. Указ. соч. С. 101–102.

- относительную значимость этих факторов;
- факторы, определяющие расходы компании-цели (наличие эффекта масштаба; расположение главного офиса и филиалов; уровень зарплат по сравнению с принятыми в отрасли; ожидаемая производительность труда, учитывая качество рабочей силы, производственных и других процессов; корпоративный образ мышления; отношение к коммерческому управлению в целом и к финансовому контролю в частности);
- факторы оценки профиля конкурента (имидж бренда; характеристики продукта; качество обслуживания; стремление к инновациям; себестоимость продукта; административная система).

Критерии оценки технологий:

- наличие сильного бренда (имидж высокотехнологичной компании сохраняется долгое время после того, как она совершила крупные инновации);
- качество продукции (особенно важны продукты, запатентованные или нет, которые конкурентам будет трудно повторить);
- наличие лояльной клиентуры (если компания располагает развитыми информационно-технологическими системами, потребителям удобнее работать с ней, а не с конкурентами);
- качество обслуживания, позволяющее клиентам существенно сокращать свои расходы;
- эффективность транзакций (обеспечивается прежде всего за счет современных информационных технологий);
- качество маркетинга (например, компания может создавать базы данных клиентов, чтобы стимулировать рост объемов продаж);
- гибкость информационно-технологических систем и возможности их дальнейшего развития, наличие планов действий в случае их выхода из строя;
- эффективность офисных процессов компании-цели (в том числе развитие безбумажных технологий);
- степень независимости от внешних поставщиков программного обеспечения или консультантов в этой области;
- эффективность телекоммуникационных систем (например, стоимость обработки телефонных звонков);
- уровень расходов на информационные технологии (по сравнению со средним по отрасли);
- технические навыки персонала, в том числе высшего руководства;
- наличие жизнеспособной стратегии в сфере информационных технологий как минимум на ближайшие три года.

При оценке производственных мощностей принимают во внимание:

- наличие в целевой компании основных средств, их соответствие современным требованиям;

- сравнение производственных мощностей компании с аналогичными объектами конкурентов;
- коэффициенты износа и использования основных средств;
- восстановительную и остаточную стоимость, норму амортизации основных средств;
- способность имеющихся машин и оборудования обеспечивать конкурентные преимущества в будущем.

Оценка производственных процессов осуществляется с учетом:

- используемых в целевой компании методов минимизации брака;
- возможности производства продукции «точно в срок»;
- степени стандартизации производственных процессов;
- надежности субподрядчиков;
- конкурентоспособности производственного цикла с точки зрения его продолжительности.

Критерии оценки закупок:

- наличие у целевой компании недостатков, характерных для отрасли в целом;
- конкурентоспособность поставок и финансовый потенциал поставщиков;
- порядок отслеживания закупок;
- достаточность мер внутреннего контроля за процессом закупок и их качеством.

Этап 9. Оценка возможности приобретения контрольного пакета акций

Приобретение контрольного пакета существенно снижает риск утраты синергии, так как позволяет контролировать процессы реорганизации и интеграции приобретенного актива. При невозможности такого приобретения необходимо уточнить цели поглощения, оценить соизмеримость затрат и ожидаемых положительных эффектов для компании-покупателя (с учетом рисков). Если не достигается баланс выгод и рисков, необходимый для достижения поставленной цели, лучше отказаться от поглощения¹.

Этап 10. Проектирование создания (развития) интегрированной компании

На данном этапе осуществляется оценка выбранной для поглощения компании – уровня эффективности менеджмента, наличия синергий и скрытого дисконта в ее рыночной стоимости (недооцененности компании рынком) и определяется эффективность проекта поглощения.

¹ Гвардин С.В. Указ. соч. С. 112.

При проектировании корпоративных структур предусматривается реализация следующих мероприятий¹:

1. Предпроектное обследование возможностей и условий реализации проекта, включая:

- разработку стратегии совместной деятельности и прогнозную оценку ожидаемых результатов;
- расчет показателей экономической эффективности по основным разделам бизнес-плана.

2. Подготовка организационного проекта, пояснительной записки и бизнес-плана поглощения (создания/развития корпоративной структуры). На стадии проектирования может осуществляться подготовка:

- проекта корпоративной структуры с обоснованием основных организационных, производственно-технологических, финансовых и управленческих решений;
- мероприятий по реструктуризации и санации участников проекта;
- прогноза продаж и капиталовложений, а также прогнозных отчетов о доходах, консолидированных балансов и отчетов о движении денежных средств с учетом экономических, конкурентных и правовых условий;
- инвестиционной и производственной программы;
- пояснительной записки (резюме проекта) с обоснованием финансово-инвестиционных возможностей совместной деятельности;
- бизнес-плана проекта.

В содержательном плане проектирование корпоративных структур осуществляется по нескольким тесно связанным направлениям²:

1. Разработка стратегии совместной деятельности участников объединения: формирование инвестиционной программы, корпоративной структуры и проектов, реализуемых отдельными участниками (они могут предусматривать создание конкретных производственных структур в составе корпорации); уточнение номенклатуры продукции, формирование программы ее производства и реализации; проведение маркетинговых исследований (спрос и предложение, сегментация рынка, цены, эластичность спроса, основные конкуренты, маркетинговая стратегия, оценка ситуации на рынке); прогноз объема продаж и себестоимости продукции.

2. Определение оптимального состава участников и механизма производственно-технологической кооперации, что в конечном итоге определяет тип корпоративной структуры (вертикальная горизонтальная, конгломерат) и степень диверсификации ее деятельности с учетом отраслевой специализации участников; оценка необходимого уровня развития снабженческо-сбытовой инфраструктуры; оценка состояния и использования производст-

¹ Методические рекомендации по созданию интегрированных структур. – URL: http://economy.buryatia.ru/attached_documents/km_met_rek_integr_5.htm.html

² Там же.

венных мощностей; оценка научно-технологического потенциала корпоративной структуры; определение лидирующего предприятия с точки зрения наличия производственно-технической базы, внедрения результатов НИОКР, конкурентоспособности продукции, возможностей роста производства и сбыта.

3. Выбор организационной формы и структурной схемы корпорации, определение правового статуса и структуры дочерних и зависимых предприятий (организаций); разработка механизма внутрикорпоративного управления и регулирования совместной деятельности; обеспечение необходимого уровня консолидации активов в рамках головной компании и системы взаимного участия в капитале; формирование стратегии управления и финансового контроля; повышение эффективности управления собственностью.

4. Формирование инвестиционного механизма создания корпорации, разработка схемы взаимодействия банковских структур и промышленных предприятий, определение объемов финансирования и его источников, обоснование необходимых гарантий, в том числе со стороны государства, и механизмов их обеспечения (включая солидарную залоговую ответственность участников корпорации), разработка графика привлечения и погашения кредитов.

5. Обоснование варианта создания (перестройки) корпоративной структуры, расчет ожидаемых финансово-экономических результатов; прогноз динамики основных показателей; оценка коммерческой и бюджетной эффективности проекта; определение источников пополнения бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов.

6. Подготовка проектной и учредительской документации (оргпроект, бизнес-план, пояснительная записка и т.д.), экспертиза и регистрация корпоративной структуры.

Состав корпорации можно считать оптимальным, а саму корпорацию устойчивой при следующих условиях:

- диверсификация деятельности промышленных участников (достигаемая за счет освоения новых и сопряженных рынков сбыта);
- высокая степень связанности активов участников, позволяющая создать долговременные и устойчивые кооперационные связи;
- обеспечение полного технологического цикла производства и реализации продукции (маркетинг, разработка, НИОКР, производство, серия, сбыт и обслуживание промышленной продукции);
- оптимальный уровень концентрации и загрузки производственных мощностей;
- сохранение научно-технического потенциала, использование эффективных технологий, обеспечивающих баланс в области конструирования и серийного производства продукции;

- улучшение инфраструктурных звеньев (маркетинговых, торгово-снабженческих, финансово-кредитных);
- увеличение доли корпорации в отраслевом объеме продаж по сравнению с совокупной долей участников на рынке на момент, предшествующий интеграции;
- рост объемов и увеличение количества заключаемых контрактов, экспортных заказов и кредитов;
- улучшение финансового состояния участников.

На рассматриваемом этапе операции слияния (поглощения) осуществляются следующие действия:

1. Проводят оценку компании-цели с точки зрения возможных затрат на реструктуризацию; прорабатываются различные варианты таких затрат (прежде всего связанных с интеграцией приобретаемого объекта в единый комплекс), а также определяют источники финансирования, обеспечивающие эффективную реструктуризацию с минимальными потерями¹.

2. Определяют возможности для синергии с учетом объекта приобретения исходя из существующих реалий и возможностей компании,² оценивают потенциал поглощения с точки зрения создания новой стоимости. Сделки, не обеспечивающие роста стоимости компании, могут отклоняться, за исключением выгодных в стратегическом плане (например, позволяющих выйти на лидирующие позиции в отрасли или сегменте рынка). При оценке варианта поглощения учитывают как краткосрочные, так и долгосрочные цели³.

3. Составляют план интеграции, который может включать⁴:

- бюджет интеграции, привязанный к величине получаемого эффекта;
- регламент контроля целевого и эффективного исполнения бюджета;
- схему закрепления ответственности за расходы и ресурсы, используемые на данные цели;
- структуру отчетности о ходе интеграции (в том числе состав показателей отчетов об операционной и финансовой деятельности).

Требуемую для проектирования поглощения информацию компания-покупатель может получить в уполномоченных государственных органах, а также в официальных СМИ. Открытые акционерные общества публикуют ежеквартальные отчеты, в том числе сведения о финансово-экономическом состоянии предприятия, его хозяйственной деятельности, об основных видах продукции (услуг, работ), рынках сбыта, основных средствах и др. Кроме того, открытой и общедоступной является информация, содержащаяся в государственных реестрах. Данные об имуществе организации потенциальный покупатель может получить, обратившись в

¹ Гвардин С.В. Указ. соч. С. 89.

² Там же.

³ Там же. С. 151.

⁴ Там же. С. 152, 157.

регистрирующие органы. Последние обязаны в пятидневный срок предоставлять сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним, о любом объекте недвижимости лицу, предъявившему удостоверение личности и заявление в письменной форме. Они включают: описание объекта недвижимости, зарегистрированные права на него, ограничения (обременения) прав, сведения о существующих правопритязаниях и о заявленных в судебном порядке правах требования в отношении данного объекта. Кроме того, налоговые органы предоставляют информацию о конкретном юридическом лице, содержащуюся в Едином государственном реестре юридических лиц¹.

На данном этапе может также осуществляться финансовая разведка – совокупность операций по сбору, хранению и анализу финансовой информации о фирмах, с которыми данная компания осуществляет прямое или косвенное взаимодействие (конкуренты, поставщики, покупатели). Как правило, она нацелена на выявление рисков и угроз, а также новых возможностей для бизнеса. Источниками сведений могут служить специализированная пресса, отчеты и внутренние издания компаний, брошюры и проекты, находящиеся в открытом доступе. Опыт показывает, что обычно до 70–90% всей релевантной финансовой информации содержится в открытых источниках. Например, размещенное на сайте компании предложение о работе для финансиста-аналитика, связанной с постоянными командировками, может свидетельствовать о расширении ее деятельности в регионах, а появление вакансии регионального представителя уже не оставляет в этом никаких сомнений.

Наибольший объем информации о стоимости компании, ее выручке и прибылях можно получить, когда предприятие-конкурент ищет инвестора. На практике нередко сотрудники финансовой разведки выдают себя за служащих компании-инвестора, а иногда появляются под видом покупателя (например, предварительно купив пробную партию товара). Конкурент представляет им финансовые отчеты, готовит презентации о своей деятельности и стратегических планах развития. Это дает возможность собрать все необходимые данные, в том числе о ценах и условиях поставки².

Проектирование проекта поглощения может осуществляться и в ходе непосредственного взаимодействия обеих компаний, параметры которого зависят от ряда факторов: насколько дружественный характер имеют отношения сторон, какие компании объединяются (публичные или частные), сколько сторон участвует в переговорном процессе (контролируемый аукцион или двусторонний процесс)³.

¹ Марков П.А. Указ. соч.

² Лысенко Д. Анализ эффективности сделок слияния и поглощения // Аудит и налогообложение. 2008. № 9.

³ Там же.

При первоначальном контакте происходят личное знакомство представителей фирм, обмен обзорными материалами, обсуждается принципиальная заинтересованность сторон (без каких-либо дискуссий о стоимости), заключается соглашение о конфиденциальности. Тогда же проводится и процедура оценки благонадежности партнера (*due diligence*).

Далее стороны раскрывают контрагенту детальную (в основном конфиденциальную) информацию, причем не всю, а лишь ту, разглашение которой не нанесет существенного урона: например, сведения об объеме продаж передаются в целом, а не по отдельным клиентам и контрактам. На этом этапе изучают бухгалтерскую отчетность (составленную по российским стандартам или МСФО) за последние несколько лет и внутреннюю финансовую отчетность, оценивают рентабельность каждого торгового объекта и других центров затрат и прибылей (если таковые имеются), материальные активы и обязательства сети, анкеты топ-менеджеров, юридическую структуру компании, состав акционеров. По результатам анализа строят финансовую модель и ориентировочно рассчитывают будущие финансовые потоки, проводят первоначальную оценку стоимости поглощаемой компании. В этот момент собственники зачастую обнаруживают, что они не очень хорошо осведомлены о состоянии дел в своей компании.

Следующий этап – подписание меморандума о намерениях (этот документ еще не обязывает стороны заключить сделку). В ходе переговоров достигается первичное соглашение о стоимости приобретаемой компании, ее структуре, а также инициируется сам процесс интеграции (переговоры с антимонопольными органами, внутренняя подготовка к интеграционному процессу, оценка размера и источников синергии). Такое соглашение, как правило, также не имеет обязательной юридической силы (за исключением пункта о конфиденциальности и эксклюзивности переговоров), и в него часто вносят дополнительные условия.

Анализ и проектирование процесса объединения проводятся с использованием всей доступной к этому моменту информации. В структуре этой информационной базы можно выделить три крупных блока: внешняя информация; информация независимых экспертов; внутренняя информация¹.

Внешняя информация формируется на основе нормативных документов международного, федерального и регионального уровней, данных различных официальных органов – Минэкономики России (www.economy.go.ru), Минфина России (www.minfin.ru), Росстата России (www.gks.ru), Российской торговой системы (www.rts.ru), ММВБ (www.micex.ru), других бирж (www.nasdaq.com). Широко используются также отраслевые рейтинговые обзоры, предоставляемые крупнейшими экспертными компаниями: *KPMG* (www.kpmg.ru), Российским агентством «Эксперт» (www.raexpert.ru), *Standart&Poor's* (www.sandp.ru), *Moody's In-*

¹ Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний/поглощений компаний. М.: КноРус, 2008. С. 187.

terfgAgency (www.rating.interfax.ru), *Ernst&Young* (<http://www.ey.com/global/content.nsf/Russia/Home>), Национальным рейтинговым агентством РА НАУФОР (www.ranfor.ru), *Deallogic* (www.deallogic.com), *PriceWaterHouseCoopers* (www.pwc.com), *AK&M* (www.akm.ru; www.disclosure.ru). Данные о сделках купли-продажи бизнеса приводят *M&A Agency* (www.merges.ru; www.e-buysell.biz/stst-open.asp), а также интернет-проект «Международные инвестиционные проекты» (www.iip.ru).

Информация независимых экспертов может быть маркетинговой (рынки, ценовая политика, конкурентоспособность продукции, объемы спроса и предложения) или аудиторской (результаты аудиторской проверки операций по приобретению и расходованию ресурсов, процессов производства и реализации продукции, расчетов, корпоративного управления, финансовых результатов). Консалтинговые фирмы могут предоставить сведения об оценке стоимости бизнеса, структуре портфеля ценных бумаг, о цене собственного и заемного капитала и др.

Внутренняя информация содержится в годовых отчетах, формах бухгалтерской отчетности, внутрикорпоративных документах, проспекте эмиссии ценных бумаг.

Данные внешнего финансового анализа компании-цели включают показатели¹:

- платежеспособности и ликвидности (коэффициент текущей ликвидности, утраты платежеспособности и др.);
- финансовой устойчивости (коэффициенты финансовой устойчивости, маневренности, финансовой активности, трехмерный коэффициент финансовой устойчивости);
- рентабельности (продаж, активов, собственного капитала);
- деловой активности (коэффициенты оборачиваемости оборотных активов, запасов, дебиторской и кредиторской задолженности);
- доходности акций (величина дивидендов на одну привилегированную и на одну обыкновенную акцию; чистая прибыль на одну акцию; балансовая стоимость одной акции; доходность акций; доля дивидендов в чистой прибыли компании).

Кроме того, учитывают темпы роста компании-цели и особенности ее финансовой стратегии.

Трехмерный коэффициент финансовой устойчивости² базируется на абсолютных показателях, характеризующих состояние запасов (З) компании-цели, а также их обеспеченность источниками финансирования, в том числе собственным оборотным капиталом [$СОК = СК$ (собственный капитал) – $ВА$ (внеоборотные активы)] и перманентным капиталом [$СОК + ДО$ (долгосрочные обязательства)], общую величину источников формирования запасов [$СОК + ДО + ККрЗ$ (краткосрочные кредиты и займы)].

¹ Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Указ. соч. С. 199.

² Там же. С. 200–201.

Внешний показатель финансовой устойчивости – избыток или недостаток источников собственных средств для формирования запасов, который рассчитывается как разница между величиной источников средств и величиной запасов:

- излишек (недостаток) собственных оборотных средств: $E^c = \text{СОК} - З$;
- излишек (недостаток) перманентного капитала: $E^m = \text{СОК} + \text{ДО} - З$;
- излишек (недостаток) общей величины источников формирования запасов: $E^h = \text{СОК} + \text{ДО} + \text{ККрЗ} - З$.

По степени финансовой устойчивости все организации можно подразделить на четыре типа, характеризуемых трехмерным показателем $S = \{S(E^c); S(E^m); S(E^h)\}$ (см. табл.). Это позволяет достаточно точно определить финансовое состояние компании-цели, что имеет особое значение для компании-покупателя при оценке инвестиционной привлекательности предполагаемого объекта поглощения.

Т а б л и ц а

Определение финансового состояния компании-цели по трехмерному показателю финансовой устойчивости

Финансовое состояние организации	E^c	E^m	E^h	$S(E^c)$	$S(E^m)$	$S(E^h)$
Абсолютная устойчивость	≥ 0	≥ 0	≥ 0	1	1	1
Нормальная устойчивость	≤ 0	≥ 0	≥ 0	0	1	1
Неустойчивое	≤ 0	≤ 0	≥ 0	0	0	1
Кризисное	≤ 0	≤ 0	≤ 0	0	0	0

Экономическое обоснование проекта поглощения должно содержать следующие разделы¹:

- цели приобретения (стратегические; финансовые; операционные; организационные);
- альтернативные варианты: органическое развитие, альянс, другое приобретение;
- привлекательность альтернативных вариантов (определяется с помощью матрицы стратегических альтернатив);
- детальная оценка конкурентного положения (сильные и слабые стороны, внешние изменения и их влияние);
- стратегия интеграции (маркетинг; операции; технологии, в том числе информационные; организация);
- финансовая оценка (сценарии приобретения; финансовые прогнозы; рентабельность, чистая приведенная стоимость и прибыль на акцию);

¹ Гранди Т. Указ. соч. С. 124.

- предположения о результатах поглощения (оценка рисков и планирование действий, позволяющих избежать их).

Этап 11. Формирование тендерного предложения и уточнение параметров проекта поглощения (для дружественных поглощений – при взаимодействии с менеджментом компании-цели)

На данном этапе может осуществляться уточнение параметров проекта поглощения с использованием предоставленной менеджментом компании-цели внутренней информации, носящей закрытый характер. К ней относятся:

- техническая документация (ведомости технического состояния основных фондов, спецификации оборудования и др.);
- технологическая документация (ведомости трудоемкости работ, технологические карты, расчеты производственной мощности);
- данные первичной и сводной учетной документации (акты, сводки, счета-фактуры, накладные, ведомости, расшифровки к счетам);
- методическое и программное обеспечение (стандарты, типовые методики, рекомендации, программные продукты в области учета, экономического анализа, финансового контроля)¹.

На данном этапе анализируют условия интеграции, в том числе организационную структуру, систему управления, кадровую политику компании-цели и перспективы объединения бизнес-портфелей (включая показатели проектной эффективности и денежных потоков объединяемых компаний), а также расходы на интеграцию (внешние расходы, в том числе на юридическое и аудиторское сопровождение сделки; расходы на привлечение оценщиков, брокеров, инвестиционных аналитиков, консалтинговых агентств; внутренние расходы – на проведение инвентаризации, удовлетворение требований кредиторов, закрытие отдельных производственных линий, демонтаж оборудования, сокращение кадров и др.).

На этапах проектирования проекта поглощения и при его уточнении проводят комплексный интеграционный анализ, который включает следующие блоки²:

- стратегический анализ (предварительный обзор обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности);
- комплексный экономический анализ (анализ экономического потенциала, производственный, внутренний и внешний финансовый анализ);
- анализ системы планирования и бюджетирования (источники и прогнозы синергии, отраслевой анализ, анализ рыночной конъюнктуры, прогнозирование рисков поглощения);

¹ Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Указ. соч. С. 187.

² Там же. С. 112.

- ретроспективный анализ эффективности поглощения (синергического эффекта, комплексный экономический анализ объединенной компании);
- обобщающая оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности и инвестиционной привлекательности проекта.

Комплексный интеграционный анализ включает следующие элементы¹:

- внешний финансовый анализ (анализ финансовой устойчивости и платежеспособности компании-цели, доходов, расходов и финансовых результатов, анализ рентабельности продаж, затрат, активов, капитала, деловой активности, структуры имущества и источников его финансирования);
- инвестиционный анализ (анализ факторов, влияющих на эффективность инвестиций, определение параметров риска и доходности финансовых операций, анализ колебаний доходности ценных бумаг, прогнозирование результатов осуществления инвестиций);
- анализ поглощения в системе финансового менеджмента (особенности производственного и финансового циклов, источники средств и методы финансирования, стоимость и структура капитала, прогнозирование основных финансовых показателей);
- внутрихозяйственный анализ (анализ учетной и налоговой политики, технико-организационного уровня производства, маркетинговый анализ, анализ бизнес-планов, взаимосвязи себестоимости, объема продаж и прибыли).

На данном этапе разрабатывают условия договора о поглощении. Напомним, что согласно ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям. К последним относятся: предмет договора, условия, названные в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Вместе с тем действующее российское законодательство не регламентирует порядок совершения сделок поглощения (заключения договоров о поглощении), не определяет перечня существенных условий для них, ничего не говорит о легитимности применяемых для защиты от поглощения средств, таких как «ядовитые пилюли», «золотые парашюты» и др.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» существенными признаются следующие условия договора купли-продажи ценных бумаг²:

- минимальное и максимальное количество покупаемых ценных бумаг;

¹ Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Указ. соч. С. 117.

² О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ.

- срок, в течение которого действуют объявленные покупателем цены (срок оплаты договора).

С учетом минимального и максимального количества акций и предлагаемой компанией-покупателем цены их выкупа можно определить стоимость договора поглощения. После того как назначен срок оплаты по договору поглощения, могут достигаться соглашения о рассрочке выплат (в том числе на достаточно продолжительный период). Такие соглашения могут быть полезны, поскольку они позволяют¹:

- получить дополнительные финансовые выгоды для компании-покупателя за счет минимизации текущих издержек по оплате сделки;
- нивелировать разногласия по вопросам оценки стоимости бизнеса компании-цели.

Поглощаемая компания, естественно, обычно оценивает стоимость своего бизнеса выше, чем компания-покупатель. Разногласия могут разрешаться путем внесения в договор пункта, согласно которому покупатель имеет право изменять в дальнейшем стоимость сделки и корректировать суммы последующих выплат исходя из реальных будущих доходов в случае внесения предоплаты в размере до 65% величины, удовлетворяющей поглощаемую компанию. Тем самым целевая компания подтверждает запрашиваемую ею цену бизнеса, а компания-покупатель определяет абсолютный размер выплачиваемой партнеру по сделке премии (разница между стоимостью договора поглощения и реальной стоимостью бизнеса поглощаемой компании).

На стоимость сделки (договора) поглощения оказывают влияние следующие факторы:

- способ оплаты сделки (денежными средствами, акциями, иными разрешенными законодательством способами);
- наличие инсайдерской информации у какой-либо из сторон сделки².

Информация признается *инсайдерской*, если она является существенной (способной повлиять на оценку акций среднестатистическим инвестором) и недоступна широкому кругу лиц³. Ее следует отличать от информации, охраняемой в режиме коммерческой тайны. Согласно российскому законодательству, к данной категории относится информация, которая позволяет ее обладателю увеличить доходы, избежать расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду. Это может быть научно-техническая, технологическая, производственная, финансово-экономическая или иная информация (в том числе ноу-хау), которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к которой нет

¹ Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 119–120.

² Там же. С. 140–141.

³ Елизарова Н. К вопросу об инсайде // ЭЖ-Юрист. 2007. № 18.

доступа для других лиц на законном основании и в отношении которой введен режим коммерческой тайны.

Данный режим не может быть установлен в отношении сведений, список которых приведен в ст. 5 Федерального закона «О коммерческой тайне», в том числе сведений о численности и составе работников, о системе оплаты труда, условиях труда, наличии свободных рабочих мест; о задолженности работодателей по выплате заработной платы и по иным социальным выплатам; о нарушении законодательства Российской Федерации и фактах привлечения к ответственности за совершение этих нарушений. В то же время данная информация имеет особое значение при проведении поглощения, особенно на этапе планирования (при определении инвестиционной привлекательности объекта поглощения)¹.

Таким образом, термины «инсайдерская информация» и «коммерческая тайна» не являются тождественными. Понятие коммерческой тайны шире, хотя и та и другая относятся к внутренней информации. Перечень информации, составляющей коммерческую тайну, устанавливается внутренним документом организации – приказом о неразглашении коммерческой тайны. В случае поглощения такая информация представляет большой интерес для компании-покупателя, но доступ к ней может быть получен только с согласия руководителя компании-цели².

В зарубежной практике накоплен определенный опыт использования инсайдерской информации при определении цены сделок поглощения³. Так, если менеджмент компании-покупателя имеет инсайдерскую информацию о характеристиках компании-цели, первая будет пытаться оплатить сделку обыкновенными акциями в момент, когда они переоценены рынком. Если же такую информацию имеет менеджмент компании-цели, очевидно, он примет предложение покупателя о своей покупке в период, когда ее акции будут переоценены.

Как в России, так и за рубежом запрещено использовать служебную информацию для передачи третьим лицам при совершении сделок. В России такой запрет содержится в ст. 33 Федерального закона «О рынке ценных бумаг»⁴; лица, нарушившие указанное требование, несут ответственность в соответствии с законодательством РФ. Так, использование служебной информации для заключения сделок на рынке ценных бумаг лицами, располагающими такой информацией в силу служебного положения, трудовых обязанностей или договора, заключенного с эмитентом, а равно передача служебной информации для совершения сделок третьим лицам,

¹ Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Указ. соч. С. 184.

² Там же. С. 187.

³ Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Указ. соч. С. 140–141.

⁴ О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ.

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 20 до 30 МРОТ (см. ст. 15.21 КоАП)¹.

Незаконное разглашение или использование сведений, составляющих коммерческую тайну, без согласия их владельца лицом, которому она была доверена или стала известна по службе или работе, наказывается штрафом в размере до 120 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 1 года с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет, либо лишением свободы на срок до 3 лет (п. 2,3,4 ст. 183 УК РФ)². Те же деяния, причинившие крупный ущерб или совершенные из корыстной заинтересованности, наказываются штрафом в размере до 200 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 18 мес. с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет, либо лишением свободы на срок до 5 лет. Указанные деяния, повлекшие тяжкие последствия, наказываются лишением свободы на срок до 10 лет.

Аналогичные запреты и санкции введены и за рубежом. Во всех развитых странах передача инсайдерской информации и заключение сделок на ее основе признаются правонарушением³. Так, в США торговля ценными бумагами, основанная на тендерном предложении, содержащем инсайдерскую информацию, недоступную общественности, запрещена правилом Комиссии по ценным бумагам и биржам 14e-3. Нарушитель данного правила наказывается штрафом в трехкратном размере, у него также изымается вся полученная с использованием инсайдерской информации прибыль.

При интеграции в структуру организации новой бизнес-единицы важную роль играет план интеграции – документ, регламентирующий процедуру объединения ресурсов, процессов и обязательств для дальнейшей деятельности. При слиянии двух корпораций, имеющих сходные производственные процессы и реализующих продукцию на одном сегменте рынка, интеграция их подразделений (в частности, бухгалтерии) пройдет с наименьшими затратами. Сотрудники поглощенной корпорации, скорее всего, в этом случае будут выполнять те же функции, что и прежде⁴.

Поглощение крупной компанией небольшой узкопрофильной организации может иметь целью выход холдинга на IPO, улучшение его инвестиционной привлекательности или повышение курса акций, рост капитализации. Сотрудникам бухгалтерии поглощенной компании в этом случае придется вести консолидированный учет и формировать отчетность в соответствии с международными стандартами. Для этого придется их переобучить или принять в штат новых, способных осуществлять трансформа-

¹ Кодекс РФ об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ.

² Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ.

³ Елизарова Н. Указ. соч.

⁴ Там же.

цию российской отчетности, наладить четкое взаимодействие с бухгалтерией головной компании¹.

При объединении бизнесов необходимо в сжатые сроки сформировать единую и не слишком громоздкую организационную структуру, синтезировать или унифицировать отдельные бизнес-процессы, установить оперативный контроль над финансовыми потоками, обеспечить сохранение ключевых кадров, наладить информационный обмен между ранее независимыми подразделениями².

При наличии доступа к внутренней информации интегрируемой компании система аналитических показателей значительно расширяется. На первый план выходят показатели эффективности управления, финансового планирования, системы бюджетирования и инвестиционного анализа³.

Этап 12. Оценка инвестиционной привлекательности компании-цели

Существуют различные методические подходы⁴ к анализу инвестиционной привлекательности компании-цели (в России наибольшее распространение получили первые три из них):

- рыночный (на основе оценки компании фондовым рынком);
- бухгалтерский (по данным бухгалтерской отчетности);
- комбинированный (сочетающий два предыдущих);
- стоимостной (на основе оценки стоимости компании-цели);
- на основе анализа рисков приобретения.

При оценке учитывают все аспекты инвестиционной привлекательности поглощаемой компании – финансовую и территориальную, привлекательность продукции, кадровую, инновационную, экологическую и социальную, привлекательность корпоративной культуры и информационную привлекательность (определяется внешним имиджем компании, на который существенно влияют деловые и социальные коммуникации, репутация торговой марки)⁵.

К основным элементам организационного обеспечения анализа инвестиционной привлекательности относятся⁶:

- субъекты анализа – координаторы, непосредственные исполнители, консультанты;
- объекты анализа – составляющие инвестиционной привлекательности целевой компании;
- источники информации.

В зависимости от мотива интеграции состав непосредственных исполнителей и консультантов будет меняться по составу и численности,

¹ Ермашова М. Указ. соч.

² Фуриц М. Указ. соч.

³ Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Указ. соч. С. 207.

⁴ Там же. С. 233.

⁵ Там же. С. 234.

⁶ Там же. С. 235–242.

особенно при наличии доступа к внутренней информации компании-цели. Например, если такой доступ имеется, а мотивом является операционная синергия, то к формированию полноценной информационной базы анализа следует привлекать специалистов отделов стратегического развития, производства и маркетинга, финансовых служб, НИОКР. Следует выделять также отдельную экспертную группу, ответственную за организационное обеспечение анализа во главе с координатором – менеджером по интеграции. Руководитель компании (генеральный директор) осуществляет при этом функции стратегического, директор по экономическому развитию – тактического контроля.

Координатор определяет цель, задачи и этапы анализа, формирует экспертную группу, разрабатывает график проведения аналитических работ, осуществляет оперативный контроль за их выполнением. Он же отвечает за формирование аналитического отчета об инвестиционной привлекательности компании-цели, на базе которого будет приниматься решение о целесообразности поглощения. Ему непосредственно подчиняются специалисты юридического отдела и отдела стратегического развития, специалисты в области финансового и инвестиционного анализа.

Специалисты юридического отдела проводят анализ организационно-правовых условий функционирования компании-цели, юридических аспектов проведения сделки поглощения, осуществляют правовой *due-diligence*, на основе чего составляют отчет об инвестиционной привлекательности компании-цели с позиции юридических рисков. Информацию передают координатору экспертной группы.

Специалисты отдела стратегического развития готовят отчет об ориентирах компании на средне- и долгосрочную перспективу, о сценариях ее развития после интеграции.

Специалисты в области финансового и инвестиционного анализа на основе обработки информации, представленной группами внутренних консультантов, готовят для менеджера по интеграции оперативные отчеты о ходе проведения анализа, о выявленных рисках, о прогнозируемых эффектах интеграции. Эти же специалисты руководят группой актуализации информационной базы.

Группа актуализации обеспечивает координатора интеграции и непосредственных исполнителей оперативной информацией различного профиля, позволяющей принять взвешенное решение о целесообразности поглощения компании-цели. В нее входят специалисты отделов НИОКР, финансов, производственных ресурсов, производства, маркетинга, специалисты в области финансовых рынков и управления финансовыми активами.

Специалисты отдела НИОКР при необходимости предоставляют отчет о направлении проводимых разработок, о наборе характеристик компании-цели, которые могут быть использованы для повышения эффективности НИОКР, получения ряда стратегических преимуществ.

Специалисты отдела производственных ресурсов составляют отчет, который может включать сведения об основных поставщиках, ритмичности поставок, числе рекламаций, закупочных ценах. На основе данных этого отчета аналитическая группа может сделать вывод о целесообразности проведения вертикального поглощения поставщика ресурсов, об отборе целевой компании среди имеющихся кандидатов либо о поиске новой компании.

Специалисты производственного отдела готовят отчет об объемах производства, резервах роста, эффективности производственной программы, фондовооруженности труда, состоянии основных производственных фондов.

Специалисты отдела маркетинга предоставляют при необходимости (на основе исследования рынка) отчет о перспективах развития отрасли, об уровне конкуренции, структуре спроса и предложения, объеме продаж и резервах его роста, проводимой ценовой политике. Данная информация особенно актуальна, если планируется горизонтальное поглощение.

Специалисты отдела финансовых рынков и управления финансовыми активами предоставляют отчет, содержащий информацию о перспективах развития фондового рынка, динамике рыночных мультипликаторов целевой компании (в случае, если она является публичной), информацию об уровне отраслевых рисков, статистического риска (бета-коэффициент), о динамике ставок по депозитам, дают оценку оптимальности структуры акционерного портфеля.

Специалисты финансового отдела предоставляют информацию о величине денежного потока, который может быть направлен на проведение интеграции. Кроме того, в их отчете может содержаться оценка структуры капитала компании-покупателя, уровня финансовых рисков, прогноз потребности привлечения заемных средств для финансирования интеграции, прогноз изменения параметров риска.

На различных этапах анализа инвестиционной привлекательности целевой компании разрабатывают и оформляют следующие документы¹:

- приказ (распоряжение) руководителя компании о проведении анализа;
- комплексный план работ (разрабатывается менеджером по интеграции), включающий перечень этапов анализа, график выполнения работ, структуру исполнителей;
- инструкции с должностными обязанностями членов экспертной группы;
- аналитические справки непосредственных и иных исполнителей, образующие информационную базу анализа;

¹ Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Указ. соч. С. 240.

- оперативные отчеты непосредственных исполнителей (членов экспертной группы), обеспечивающих контроль за динамикой процесса, своевременное выявление проблем и контрольных точек анализа;
- инвестиционные, финансовые и операционные бюджеты, бизнес-план;
- аналитические записки по наиболее привлекательным объектам поглощений (составляются непосредственными исполнителями, предназначаются для координатора экспертной группы);
- аналитический отчет – документ, содержащий описание результатов проведенных мероприятий (составляется менеджером по интеграции для представления руководству поглощающей компании).

Этап 13. Представление сделки поглощения на обсуждение собрания акционеров компании-цели, а иногда и компании-покупателя¹

Этап 14. Сравнение стоимости корпорации-цели, определенной расчетным способом, с ее рыночной стоимостью

Рыночная стоимость компании-цели определяется исходя из курсовой стоимости всех ее долевых (акции) и долговых (облигации) ценных бумаг. Компания-покупатель делает тендерное предложение и производит слияние лишь в том случае, если оценочная стоимость компании-цели выше рыночной. Другими словами, стоимость, в которую рынок оценил компанию-цель, является минимальной величиной тендера на ее покупку.

Максимальная премия к цене сделки определяется по следующей формуле²:

$$\text{Премия}_{\max} = \frac{\text{ЭИ}}{PV_A} \times 100\%$$

где ЭИ – эффект интеграции (синергический эффект); PV_A – текущая рыночная стоимость приобретаемой компании.

Данный показатель следует использовать на предынтеграционном этапе в процессе расчета цены сделки, приемлемой для компании-покупателя. Если предполагается, что дополнительные расходы на проведение интеграции (привлечение независимых экспертов, приобретение баз данных, организационные расходы и др.) будут велики, этот фактор обязательно учитывают при расчете.

Оптимальную премию к цене сделки определяют так³:

$$\text{Премия}_{\text{opt}} = \frac{\text{ЭИ} - \sum PV_{\text{cost}}}{PV_A} \times 100\%,$$

где $\sum PV_{\text{cost}}$ – сумма дополнительных расходов на проведение интеграции.

¹ Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов. М.: Дело, 2005.

² Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Указ. соч. – С. 226–228.

³ Там же.

Этап 15. Совершение сделки и интеграция приобретенных активов в структуру корпорации

Проект интеграции приобретенных активов в структуру корпорации должен включать несколько подразделов, в том числе проекты реструктуризации, разработки новых продуктов, подбора и приема нового персонала, сокращения расходов, репозиционирования бренда, интеграции информационно-технологических систем, интеграции финансовой отчетности, реализации отдельных подразделений, удержания клиентов, подготовки руководящих кадров и др.¹

Оптимально подобранная команда по интеграции должна выполнять функции директоров²:

- управляющего (разработка стратегии, коммуникации с персоналом, культурные изменения, формирование новых команд);
- по маркетингу (изменение названия компании, репозиционирование бренда, удержание клиентов, принятие решений по разработке новых продуктов);
- операционного (сокращение расходов, закрытие отдельных подразделений);
- по информационным технологиям (интеграция информационно-технологических систем);
- по персоналу (реструктуризация кадрового состава, подбор и прием на работу новых сотрудников);
- финансового (продажа отдельных подразделений и др.).

Заклучение сделки и подписание договора – это только начало сложного процесса слияния фирм. Именно на этом этапе определяется, насколько удачным и долговечным будет вновь созданный союз. Как показывают различные исследования, действительно успешными оказываются только 20–45% слияний и поглощений. Процесс интеграции двух компаний можно условно подразделить на два уровня, первый из которых иногда называют стратегическим, второй – инфраструктурным³.

Большинство слияний сталкивается с проблемами уже на первом уровне. Одним из подводных камней часто становится полное непонимание (и неприятие) всего происходящего со стороны главных заинтересованных лиц: персонала, клиентов, акционеров. Так происходит, если на момент подписания договора отсутствуют четко сформулированные цели слияния и нет ясного понимания выгод от него для всех участников сделки. Соответственно, очень важно еще до подписания соглашения разработать четкую стратегию интеграции⁴.

¹ Гранди Т. Указ. соч. – С. 192.

² Там же. С. 193.

³ Цуранов И., Лядов К. Управление процессом слияния компаний: что происходит после подписания сделки. – URL: <http://www.hr-portal.ru/node/23183>

⁴ Там же.

Однако у компаний, успешно преодолевших эти трудности, могут появиться проблемы на следующем этапе, когда на повестку дня выходит интеграция инфраструктур двух компаний. Как известно, эта инфраструктура имеет пять основных составляющих: бизнес-процессы, организационная структура, корпоративная культура, персонал и информационные технологии. В функционировании каждой из них при слиянии могут иметь место серьезные сбои. Как показывает опыт слияний второй половины 1990-х гг., особенно остро ощущается несовпадение корпоративных культур, и в некоторых случаях это стало причиной краха. Ряд известнейших компаний лишь ценой огромных усилий (финансовых и временных) смогли так или иначе решить эту проблему¹.

Этап 16. Выявление и реализация скрытых возможностей роста стоимости группы после поглощения

Увеличение стоимости группы компаний после объединения возможно за счет следующих факторов²:

- реинжиниринга бизнес-процессов, высвобождающего дополнительные ресурсы, которые можно эффективно использовать;
- перехода к новым бизнес-моделям, позволяющим увеличить выпуск и сократить затраты на единицу продукции;
- выхода на новый уровень эффективности в результате объединения технологических, организационных, маркетинговых и иных ресурсов.

Сразу после слияния может оказаться полезной стратегическая реорганизация³. На каждом из перечисленных выше этапов менеджмента сделок слияний и поглощений могут быть получены позитивные результаты.

Глава 12. Корпоративные стратегии развития и финансирования бизнеса

Акционерные общества (АО) нередко реагируют на меняющиеся условия ведения бизнеса путем преобразования своей деятельности, например путем реорганизации своей структуры. Такие решения могут иметь ограниченные масштабы (например, оптимизация деятельности какого-нибудь подразделения или изменение системы подотчетности), но могут быть и весьма значительными. АО могут приобретать другие общества или осуществлять слияния, чтобы лучше использовать рынки или активы или повысить свою эффективность за счет роста масштаба производства. Иногда возникают ситуации, когда, напротив, необходимо обособить отдельные коммерческие операции, активы или обязательства.

¹ Цуранов И., Лядов К. Управление процессом слияния компаний: что происходит после подписания сделки. – URL: <http://www.hr-portal.ru/node/23183>.

² Гвардин С.В. Указ. соч. С. 159.

³ Гранди Т. Указ. соч. С. 195.

Вне зависимости от оснований реорганизации она представляет собой сложный процесс, затрагивающий все органы управления обществом. Этот процесс также связан с определенными аспектами корпоративного управления и оказывает воздействие на права акционеров и кредиторов.

Корпоративные стратегии реструктуризации активов

Д.А. Ендовицкий и В.Е. Соболева с учетом предлагаемой ими трактовки ст. 57, 58 ГК РФ характеризуют реорганизацию как процесс, состоящий в изменении структуры и содержании прав юридического лица на обособленное имущество вследствие изменения структуры этого имущества и (или) изменения структуры собственников (учредителей) данного лица¹. Из этого определения следует, что в процессе реорганизации предприятия, предполагающей изменение структуры имущества, происходит изменение в его активах (в случае проведения реорганизации путем создания на базе исходной компании холдинговой структуры). В соответствии с ГК РФ, федеральным законодательством об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью создание на базе предприятия холдинга возможно в порядке реорганизации компании путем *выделения*.

Согласно ст. 19 Федерального закона «Об акционерных обществах», выделением общества признается создание одного или нескольких обществ с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемого общества без прекращения деятельности последнего. Решение о реорганизации принимается уполномоченными органами управления АО. Совет директоров (наблюдательный совет) выносит на общее собрание акционеров вопрос о реорганизации, а также об избрании совета директоров (наблюдательного совета) каждого нового общества, если уставом кого-либо из них не предусматривается осуществление функций совета директоров (наблюдательного совета) общим собранием акционеров.

Общее собрание акционеров реорганизуемого общества принимает решение, которое должно содержать:

- наименование, сведения о месте нахождения каждого общества, создаваемого путем реорганизации в форме выделения;
- порядок и условия выделения;
- способ размещения акций каждого вновь создаваемого общества (конвертация акций реорганизуемого общества в акции создаваемого общества, распределение акций создаваемого общества среди акционеров реорганизуемого общества, приобретение акций создаваемого общества самим реорганизуемым обществом), порядок такого размещения, а в случае конвертации акций реорганизуемого общества в акции создаваемого общества – соотношение (коэффициент) конвертации акций;

¹ Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний/поглощений компаний. М.: КноРус, 2008. С. 20.

- список членов ревизионной комиссии или указание о ревизоре каждого нового общества;
- список членов коллегиального исполнительного органа каждого нового общества, если его уставом предусмотрено наличие коллегиального исполнительного органа и его образование отнесено к компетенции общего собрания акционеров;
- указание о лице, осуществляющем функции единоличного исполнительного органа каждого создаваемого общества;
- указание об утверждении разделительного баланса с приложением такого баланса;
- указание об утверждении устава каждого создаваемого общества с приложением этого устава;
- наименование, сведения о месте нахождения регистратора создаваемого общества, если в соответствии с федеральным законом ведение реестра акционеров этого общества должно осуществляться регистратором.

Избрание совета директоров (наблюдательного совета) каждого общества, создаваемого путем реорганизации в форме выделения, осуществляется акционерами реорганизуемого общества, среди которых в соответствии с решением о реорганизации должны быть размещены обыкновенные акции соответствующего создаваемого общества, и акционерами – владельцами привилегированных акций реорганизуемого общества (являющихся на момент принятия решения о реорганизации голосующими акциями), среди которых в соответствии с решением о реорганизации должны быть размещены привилегированные акции соответствующего создаваемого общества.

Если решением о реорганизации предусматривается конвертация акций реорганизуемого общества в акции создаваемого общества или распределение акций создаваемого общества среди акционеров реорганизуемого общества, каждый акционер реорганизуемого общества, голосовавший против принятия решения о реорганизации или не принимавший участия в данном голосовании, должен получить акции каждого создаваемого общества, предоставляющие те же права, что и принадлежащие ему акции реорганизуемого общества, пропорционально их числу.

При выделении из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с разделительным балансом (п. 4. ст. 59 ГК РФ).

Порядок принятия решения о реорганизации обществ с ограниченной ответственностью (ООО) имеет определенную специфику (согласно ст. 55 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

Решение о реорганизации, о порядке и об условиях выделения, о создании нового общества (новых обществ) и об утверждении разделительного баланса в ООО принимает общее собрание его участников. Данный орган вносит в учредительные документы реорганизуемого общества изменения, связанные с изменением состава его участников, размера их долей, а также иные изменения, предусмотренные решением о выделении, и при необходимости решает иные вопросы (в том числе об избрании органов управления общества).

Участники выделяемого общества подписывают учредительный договор, после чего общее собрание его участников утверждает его устав и избирает органы управления выделяемого общества. Если единственным участником выделяемого общества является реорганизуемое общество, общее собрание последнего принимает решение о реорганизации общества в форме выделения, о порядке и об условиях выделения, а также утверждает устав выделяемого общества и разделительный баланс, избирает органы управления.

Выделение (реструктуризация) может проводиться в порядке, предполагающем сохранение у родительской компании контрольного пакета акций (доли в уставном капитале) или всего капитала нового общества, создаваемого на базе выделяемых ему активов. В этом случае выгода акционеров родительской компании состоит в увеличении стоимости их акций, которое достигается благодаря росту прибыли компании. Этот рост, в свою очередь, возникает из-за сокращения затрат при передаче подразделений (как правило, непрофильных) в новую компанию.

При образовании дочерних организаций их уставный капитал может быть сформирован путем передачи не только денежных средств, но также имущества или имущественных прав родительской корпорации. Это позволяет вывести ликвидные активы из-под риска утраты вследствие обращения на него взыскания по обязательствам предприятия, поскольку в соответствии с п. 2 ст. 105 ГК РФ дочернее общество не отвечает по долгам основного общества. Заметим, что такая передача имущества или имущественных прав другому лицу часто признается крупной сделкой или сделкой с заинтересованными сторонами¹.

Считается оправданной реструктуризация путем выделения структурных подразделений, технологически слабо связанных с основным производством (обслуживающих, вспомогательных, научно-технических и др.) с целью использования интеллектуальных активов основного предприятия для организации производства новых видов продукции. При этом главным критерием является более высокая эффективность функционирования подразделения вне прежнего предприятия, чем в его составе.

¹ Ванесян О. Лечебные процедуры для компании // Консультант. 2009. № 1. – Электронная база нормативной правовой информации «Консультант Плюс».

Преобразование подразделений в самостоятельные дочерние общества может происходить также из-за низкой эффективности работы компании, обусловленной¹:

- невозможностью достоверно определить убыточные и приносящие доход направления бизнеса, их доходность;
- перегруженностью и слишком высокой ответственностью топ-менеджеров, приводящих к ошибкам в принятии решений и демотивации среднего звена управления;
- нединамичностью организационной структуры компании, из-за которой управленческая информация проходит слишком долгий путь от первого лица до уровня исполнения и обратно;
- избыточностью или неэффективной структурой имущественного комплекса, приводящей к большим затратам времени на принятие оперативных решений по многим неприоритетным имущественным объектам (обеспечивающим, вспомогательным и др.).

Реструктуризация имеет следующие достоинства²:

- повышается оперативно-хозяйственная самостоятельность подразделений;
- с родительской фирмы снимается бремя расходов по финансированию подразделений, слабо связанных с ее основной деятельностью;
- появляется возможность привлечь внешних инвесторов для формирования уставного капитала нового общества;
- повышается способность компании противостоять попыткам враждебного поглощения.

Даже если решение о разделении активов обосновано его экономической эффективностью, при становлении и функционировании выделенных подразделений неизбежно возникают следующие проблемы:

- снижаются доходы новой компании ввиду неизбежных на первом этапе трудностей в области менеджмента, маркетинга и сбыта, больших расходов по формированию самостоятельного административного аппарата;
- рост цен, направленный на покрытие этих убытков, приводит к тому, что холдинг сокращает закупки продукции выделенного подразделения;
- новому обществу трудно привлечь необходимые кредиты и инвестиции, а также перспективные кадры;
- между акционерами возникают разногласия, препятствующие принятию стратегических решений (принцип равенства голосов может полностью блокировать текущую работу выделенного подразделения).

¹ Козлов Р., Москвин А. Реструктуризация активов, или Разделяй и властвуй // Электронная база нормативной правовой информации «Консультант Плюс». 2007. № 23.

² Ванесян О. Указ. соч.; Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов. М.: Дело, 2005. С. 99.

Эти проблемы могут решаться за счет¹:

- использования стратегии постепенного перехода подразделения к самостоятельной работе (в частности, с выделяемым обществом могут заключаться соглашения о гарантированном объеме поставок в течение определенного стартового периода);
- заключения соглашений (договоров) между всеми или отдельными акционерами, в которых могут затрагиваться различные аспекты их отношений (порядок взаимодействия при управлении новым обществом, обязательства голосовать определенным образом на общих собраниях акционеров, порядок урегулирования возможных конфликтов и др.).

Описанный тип реорганизации АО в порядке выделения соответствует распространенному в мировой практике понятию *продажи компании*, которая является вариантом технологии *сжатия корпорации*.

Н.Б. Рудык также относит выделения к одной из разновидностей сжатия, которое он трактует как сделку, связанную с передачей/продажей прав собственности на часть или все активы корпорации, в результате которой объем ее активов и операций значительно уменьшается или же она вообще прекращает свое существование в качестве целостной юридической единицы.

Иногда сжатие называют корпоративной *реструктуризацией*². В «Кратком экономическом словаре» она трактуется как изменение структуры активов и затрат предприятия³. О. Ванесян дает следующее определение: реструктуризация – это комплекс организационно-экономических, правовых и технических мер, направленных на изменение структуры предприятия, его управления, форм собственности, организационно-правовых форм, способных привести предприятие к финансовому оздоровлению, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства⁴. Таким образом, процесс создания на базе предприятия холдинга (субхолдинга) путем выделения можно называть реорганизацией, сопровождаемой реструктуризацией активов и затрат предприятия.

В мировой практике принято определять продажу (*sell-off*) как сделку, инициируемую менеджментом корпорации, в результате проведения которой происходит переход прав собственности на часть (части) корпорации, сопровождающийся оформлением этой части (частей) в отдельные юридические единицы. Продажи, приводящие к созданию холдинга, делятся на отпочкования и отщепления⁵.

¹ Козлов Р., Москвин А. Указ. соч.

² Рудык Н.Б. Указ. соч. С. 95.

³ Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 3-е изд. М.: Институт новой экономики, 2005. С. 756.

⁴ Ванесян О. Указ. соч.

⁵ Рудык Н.Б. Указ. соч. С. 95–96.

При *отпочковании* родительская корпорация передает часть своих активов и обязательств (чаще всего речь идет о конкретном подразделении) новой, специально для этого создаваемой компании. Акционерам родительской компании акции новой компании передают на пропорциональной основе; как правило, такая передача производится путем выплаты специальных дивидендов обыкновенными голосующими акциями подразделения. В результате на свет появляется новая компания, у которой тот же состав акционеров, что и у родительской. После отпочкования прежние акционеры владеют теми же активами, только теперь они оказываются разделенными между двумя бизнес-единицами. В дальнейшем акционеры по своему усмотрению вправе избавиться от акций отпочковавшегося подразделения или сохранить их.

Отщепление – это разновидность отпочкования, при котором некоторые (но не все) акционеры родительской корпорации получают право провести обмен имеющихся у них акций на акции «отпочковавшегося» подразделения, после чего они оказываются совладельцами уже не родительской, а новой компании.

Таким образом, можно отметить следующие отличительные черты операции продажи:

- никакой фактической продажи активов родительской корпорации не происходит, осуществляется их безналичная передача;
- в результате продажи возникают одна или несколько новых компаний, являющихся самостоятельными бизнес-единицами;
- акционеры родительской корпорации сохраняют полный контроль над этими единицами (по крайней мере, в первое время после продажи).

Сжатие, согласно мировой практике, может проводиться также в порядке выделения и дивестиции.

Дивестиция – это иницируемая менеджментом корпорации продажа ее сегмента третьей стороне. В качестве сегмента могут выступать подразделения, производственные линии или иные материальные активы, реализуемые за деньги, ценные бумаги или какую-то их комбинацию. В противоположность безналичной передаче активов, имеющей место при продаже, дивестиция предполагает их действительную реализацию.

Выделение представляет собой промежуточный вариант сжатия и предполагает передачу денежных средств корпорации-инициатору (как при дивестиции), но без потери ею контроля над выделяемым сегментом (как при продаже).

Выделение часто определяют как первичное публичное предложение (*IPO – initial public offering*) пакета обыкновенных акций полностью контролируемого подразделения родительской корпорации. Поэтому достаточно часто его называют также отпочкованием при помощи IPO (*split-off IPO*) или частичным отпочкованием (*partial spin-off*). Как и при продаже,

при выделении создается новая открытая корпорация, акции которой свободно торгуются на фондовом рынке независимо от акций родительской корпорации.

Выделение имеет два отличия от продажи. Во-первых, при продаже акции подразделения распределяются на пропорциональной основе между акционерами родительской корпорации в форме дивидендных выплат, тогда как при выделении они продаются на фондовом рынке, а родительской корпорации достаются деньги, полученные от их размещения. Во-вторых, сразу после продажи родительская корпорация полностью контролирует активы «проданного» подразделения, а при выделении, как правило, оставляет за собой лишь крупный пакет его обыкновенных акций и сохраняет лишь ограниченный контроль за его операциями и активами через совет директоров.

Выделение похоже на дивестицию в том отношении, что при его проведении родительская корпорация также получает денежные средства. Но при дивестиции, в отличие от выделения, акции выделяемого подразделения не становятся объектом торговли, так как вся операция сводится к продаже подразделения (как части активов родительской корпорации) уже существующей корпорации, акции которой уже обращаются на рынке, и нет никакой необходимости осуществлять их новую эмиссию.

Вопрос о том, почему компании оказываются вовлеченными в корпоративную реорганизацию (реструктуризацию), раскрывается в *теории бифуркации*, которая строится вокруг понятия *анергии*¹.

Анергией называют отрицательную синергию, которую можно выразить условной формулой « $2 + 2 = 3$ » (стоимость целого меньше суммы стоимостей его элементов).

Теория бифуркации утверждает, что анергия возникает в любой корпорации, активы или подразделения которой негативно воздействуют друг на друга, что приводит к снижению ее стоимости в результате:

- несовместимости части активов с общей производственной структурой корпорации;
- неспособности менеджмента корпорации одинаково эффективно управлять всеми группами ее активов;
- отсутствия ресурсов для эффективного использования некоторой части активов.

Это важнейшие причины возникновения анергий внутри корпорации, и очень часто их источником становятся непрофильные активы.

Теория бифуркации утверждает, что любая компания должна избавляться от активов или подразделений, негативно воздействующих друг на друга путем их выделения или продажи, добиваясь положительного эффекта от сосредоточения на основном виде деятельности. Данный эффект

¹ Рудык Н.Б. Указ. соч. С. 100–101.

достигается за счет повышения качества управления активами, сокращения агентских издержек, избавления от убыточных производств, получения дополнительных средств от реструктуризации и их инвестирования в основную бизнес-компанию и т.д.

Филиал или дочерняя компания?

При решении вопроса о создании новых бизнес-единиц в основном применяются две схемы: «ОАО – филиал»; «ОАО – дочернее (зависимое) общество».

Филиалом, согласно ст. 55 ГК РФ и ст. 5 Федерального закона «Об акционерных обществах», является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства. Филиалы не являются самостоятельными юридическими лицами, действуют на основании Положения о филиале и наделяются имуществом создавших их юридических лиц, которое должно учитываться как на отдельном балансе филиала, так и на балансе АО.

Филиал осуществляет любые операции от имени общества, которое несет полную ответственность за его деятельность. Руководитель филиала назначается обществом и действует на основании выданной им доверенности. По операциям по расчетному счету, осуществляемым филиалами от имени ОАО, расчетные документы подписываются лицами, уполномоченными этим ОАО (согласно п. 2.14 Положения ЦБ РФ от 3 октября 2002 г. № 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации»).

Согласно п. 10 ПБУ 1/18 «Учетная политика организации», способы ведения бухгалтерского учета, избранные ОАО при формировании учетной политики, применяются всеми ее филиалами. Ответственность по сделкам, осуществляемым филиалом, ложится на юридическое лицо в целом. Соответственно, взыскание по долгам ОАО всегда может быть обращено на имущество филиала, поскольку оно является имуществом общества, его создавшего.

Обособленные подразделения одного и того же юридического лица в принципе не могут осуществлять между собой никаких сделок. Все расчеты между филиалом и ОАО должны осуществляться без наценок по учетным (балансовым) ценам. Документальное оформление взаимоотношений между филиалом и обществом базируется на единых правилах документооборота.

Создание дочернего общества дает следующие преимущества:

- сосредоточение производства на профильных направлениях повышает конкурентоспособность компании и способствует освоению новых рынков сбыта;
- самостоятельная бизнес-единица (юридическое лицо) может более гибко, чем филиал, реагировать на меняющуюся рыночную ситуацию;

- обособление части бизнеса снижает риски в случае неудачи.

В соответствии со ст. 105 ГК РФ и п. 2. ст. 6 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», дочернее ООО – это самостоятельное юридическое лицо, не отвечающее по долгам материнского ОАО. Передача товаров, выполнение работ или оказание услуг в рамках схемы «ОАО – дочернее ООО» признается их реализацией. Поскольку в соответствии с пп.1 п. 1 ст. 20 НК РФ материнское ОАО и каждое дочернее ООО являются взаимозависимыми лицами по отношению друг к другу, то (согласно пп. 1 п. 2 ст. 40 НК РФ) налоговые органы при осуществлении контроля за полнотой исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам между ними. В данном случае необходим контроль за отклонениями цен сделок от рыночных.

Ответственность по сделкам, заключенным учреждаемым ООО во исполнение указаний материнского ОАО (такие указания основное общество может давать дочернему в силу преобладающего участия в уставном капитале, по отдельному договору с ним, или если это прописано в уставе дочернего общества), является солидарной; контрагент может предъявлять свои требования к обоим обществам. По остальным сделкам дочерней компании ОАО не отвечает.

В рамках предложенных схем может сложиться ситуация, когда у дочернего ООО или филиала возникает задолженность. Поэтому ОАО, давая указания дочерней компании, обычно стремится сделать это так, чтобы в будущем кредиторы дочернего общества не смогли сослаться на эти указания для обоснования своих требований к головному обществу по долгам дочернего.

Согласно п. 2 ст. 105 ГК РФ, п. 3 ст. 6 Федерального закона «Об акционерных обществах» и п. 3 ст. 6 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», основное общество, имеющее право давать дочернему, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. При этом в п. 3 ст. 6 Федерального закона «Об акционерных обществах» уточняется, что основное общество считается имеющим право давать дочернему обязательные для последнего указания, только когда это право предусмотрено в договоре с дочерним обществом или в уставе последнего.

Однако, если устав дочернего общества не содержит запрета головному давать указания, обязательные для дочернего, то даже если право головного общества давать обязательные указания дочернему и не предусмотрено в уставе дочернего или в договоре между ними, но фактически головное общество давало такие указания дочернему, а последнее их исполняло, и факты дачи и исполнения указаний установлены в ходе судебного разбирательства, то возможно судебное решение о взыскании с головного общества денежных средств в пользу кредитора дочернего.

Согласно п. 2 ст. 105 ГК РФ, п. 3 ст. 6 Федерального закона «Об акционерных обществах» и п. 3 ст. 6 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», в случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам. При этом в п. 3 ст. 6 Федерального закона «Об акционерных обществах» уточнено, что несостоятельность (банкротство) дочернего общества считается происшедшей по вине основного только в случае, когда основное общество использовало указанные право и/или возможность в целях совершения дочерним обществом действия, заведомо зная, что вследствие этого наступит несостоятельность (банкротство) последнего.

Если задолженность у дочернего ООО возникла по его собственной вине, то материнская компания, естественно, не будет отвечать по его долгам. Таким образом, в схеме «материнское АО – дочернее ООО» при наличии ошибок или злого умысла руководства дочерней компании, неблагоприятной конъюнктуры и других факторов, приведших к задолженности или несостоятельности дочернего ООО, материнская компания будет существовать по-прежнему, не неся никакой ответственности по долгам дочерней. Единственной потерей для него будет потеря самого дочернего общества, но не более.

Напротив, в схеме «ОАО – филиал» последствия ошибок или злого умысла руководства филиала могут значительно превышать убытки, которые ОАО понесло бы, лишившись этого филиала. В то же время в рамках этой схемы у руководства ОАО имеется гораздо больше юридических возможностей для жесткого контроля деятельности и ограничения полномочий руководства подчиненной структуры, чем в схеме «ОАО – дочернее ООО».

Следует признать, что ответственность компании всем своим имуществом по долгам филиала является существенным недостатком схемы «ОАО – филиал» по сравнению со схемой «ОАО – дочернее ООО».

Стратегия и механизмы финансового оздоровления

Корпоративная стратегия восстановления бизнеса используется с целью возрождения убыточных предприятий, входящих в холдинг. Она наиболее эффективна в случаях, когда проблемы этих предприятий носят временный характер, они работают в отрасли с благоприятными перспективами и избавление от них в долгосрочном плане нецелесообразно.

Финансовое оздоровление обычно осуществляется за счет стандартного набора мер, приводящих к выходу из финансового кризиса. Часть из них реализуется самим предприятием, часть – при помощи заинтересованных юридических или физических лиц. При этом внутри предприятия могут использоваться оперативный, тактический и стратегический механизмы оздоровления.

Оперативный механизм предполагает действия, направленные на сокращение ближайших текущих обязательств предприятия и на привлечение денежных ресурсов, обеспечивающих их погашение. Примером таких действий могут служить ограничение текущих расходов и распродажа отдельных видов ликвидных активов. Основная задача – обеспечить хотя бы кратковременный баланс денежных поступлений и выплат.

Выбор конкретных мероприятий зависит от уровня платежеспособности предприятия, который можно оценить с помощью коэффициента чистой текущей платежеспособности:

$$K_{\text{ЧПТ}} = (OA - OA_H) / (KFO - KFO_{BO}), \quad (1)$$

где OA – сумма всех оборотных активов; KFO – сумма всех краткосрочных обязательств;

OA_H – сумма неликвидных (в краткосрочном периоде) оборотных активов предприятия;

KFO_{BO} – сумма краткосрочных обязательств, оплата которых может быть отложена до завершения процедур финансового оздоровления.

Повышение ликвидности оборотных активов предприятия способствует увеличению притока денежных ресурсов. Решение данной задачи возможно за счет следующих мероприятий:

- продажа неэффективных краткосрочных финансовых вложений;
- сокращение страховых запасов товарно-материальных ценностей;
- ускоренное взыскание дебиторской задолженности (уменьшение сроков предоставления товарного кредита);
- увеличение ценовых скидок при наличных расчетах за реализуемую продукцию;
- распродажа некоторых видов товарно-материальных запасов.

В части внеоборотных активов высвобождение денежных средств возможно за счет реализации высоколиквидных ценных бумаг и неиспользуемых машин, перехода к аренде оборудования вместо его покупки, возвратного лизинга.

Сокращение объема краткосрочных обязательств обеспечивается за счет отсрочки платежей по некоторым видам кредиторской задолженности (прежде всего по поставкам), пролонгации краткосрочных ссуд, реструктуризации платежей по долгосрочным обязательствам.

Оперативный механизм предназначен для решения первоочередных задач финансового оздоровления; угроза банкротства при этом лишь отодвигается, но не исчезает окончательно. Для полного ее устранения необходимо задействовать *тактический механизм финансового оздоровления*, который направлен на достижение финансового равновесия в среднесрочном периоде. Цель соответствующих мер – радикально улучшить финансовое положение и обеспечить финансовую устойчивость предприятия. Критерием является выполнение следующего равенства:

$$ЧП_0 + АО + АК + СФР_{\Pi} = И_{СК} + ДФ + ПП + СП + РФ, \quad (2)$$

где ЧПО – чистая операционная прибыль; АО – амортизационные отчисления; АК – прирост акционерного (паевого) капитала за счет дополнительной эмиссии акций (увеличения размера паевых взносов в уставный фонд); СФР_П – прирост собственных финансовых ресурсов за счет прочих источников; И_{СК} – прирост объема инвестиций за счет собственных источников; ДФ – дивидендный фонд (фонд выплаты процентов собственникам); ПП – объем выплат по программам участия наемных работников в прибыли (выплат за счет прибыли); СП – объем социальных и других программ, финансируемых за счет прибыли; РФ – прирост резервного (страхового) фонда предприятия.

В сокращенном виде данная модель может быть выражена так:

$$ОГ_{СФР} = ОП_{СФР}, \quad (3)$$

где ОГ_{СФР} – возможный объем генерирования собственных финансовых ресурсов предприятия; ОП_{СФР} – необходимый объем потребления этих ресурсов.

Все мероприятия тактического механизма финансового оздоровления должны быть направлены на обеспечение неравенства

$$ОГ_{СФР} > ОП_{СФР}. \quad (4)$$

Возможности роста собственных финансовых ресурсов предприятия в условиях кризиса ограничены, и тогда основная задача заключается в уменьшении объемов их потребления. Как правило, это приводит к сокращению операционной и инвестиционной деятельности или, как иногда говорят, к ее «сжатию».

Обеспечить генерирование собственных финансовых ресурсов можно за счет следующих мер:

- оптимизация ценовой политики;
- сокращение постоянных и переменных издержек;
- минимизация налоговых платежей по отношению к сумме дохода и прибыли предприятия;
- ускоренная амортизация активной части основных средств;
- реализация неиспользуемого имущества;
- дополнительная эмиссия акций (привлечение дополнительного паевого капитала).

Сократить объем потребления собственных финансовых ресурсов можно за счет уменьшения объема инвестиций, отчислений в резервный и другие страховые фонды, отказа от части программ, финансируемых за счет прибыли, осуществления дивидендной политики, соответствующей кризисному состоянию предприятия.

Стратегический механизм финансового оздоровления – это система мероприятий, обеспечивающих поддержание финансового равновесия в долгосрочном периоде при условии устойчивого экономического роста предприятия (его темпы зависят от базовых показателей финансовой стратегии). Целью данной стратегии является повышение рыночной стоимости компании в долгосрочной перспективе.

Наиболее простой вариант модели устойчивого экономического роста предприятия можно представить в виде формулы:

$$ОП = (ЧП \times ККП \times А \times КО_A) / (ОП \times СК), \quad (5)$$

где ОП – возможный темп роста объема продаж, не нарушающий финансовое равновесие предприятия; ЧП – чистая прибыль; ККП – коэффициент капитализации чистой прибыли; А – стоимость активов предприятия; КО_А – коэффициент оборачиваемости активов; ОП – объем продаж; СК – собственный капитал.

При разложении данной модели на отдельные составляющие она приобретает следующий вид:

$$ОП = (ЧП/ОП) \times ККП \times (А/СК) \times КО_A, \quad (6)$$

где ЧП/ОП – рентабельность продаж; А/СК – коэффициент левереджа активов.

Если базовые показатели финансовой стратегии остаются неизменными в течение всего предстоящего периода, расчетный параметр ОП будет равен оптимальному значению роста объема продаж. При отклонении от этого оптимального значения потребуются привлечение дополнительных финансовых ресурсов или же они будут генерироваться в избытке, а эффективность их использования снизится.

Если предприятие не может выйти на запланированный темп роста объема продаж, в стратегию финансового оздоровления необходимо внести коррективы. Таким образом, данная модель может использоваться как регулятор оптимальных темпов развития операционной деятельности предприятия и определения его перспективных финансовых показателей, обеспечивая устойчивое финансовое равновесие в долгосрочной перспективе. При этом важно учитывать следующие моменты:

1. Длительность бескризисного развития определяется временем, в течение которого темпы роста объема продаж соответствуют значениям, рассчитанным по модели устойчивого экономического роста. Отклонения от этих значений неизбежно приводят к утрате финансового равновесия.

2. В модель входят такие параметры, как рентабельность продаж, капитализация чистой прибыли, структура капитала, оборачиваемость активов, эффективность инвестиций. Изменяя эти параметры, можно обеспечить приемлемые темпы экономического развития предприятия при сохранении финансового равновесия.

3. Параметры модели необходимо периодически корректировать с учетом внутренних условий развития предприятия и факторов внешней среды; соответственно будут меняться и темпы роста объема продаж.

Выбор механизма и конкретных мероприятий финансового оздоровления зависит от возможностей компании по реструктуризации активов, увеличению уставного капитала, техническому перевооружению и модернизации производства, пролонгации ссуд и т.д. Оказывают влияние и характер финансовых проблем, специфика деятельности компании, ее размеры, основные риски и другие факторы (см. табл. 1).

Характеристики основных механизмов финансового оздоровления

Характеристики	Механизмы оздоровления		
	Стратегический	Тактический	Оперативный
Финансовое состояние предприятия	Предкризисное, начало кризиса	Начало кризиса, глубокий кризис	Кризис, глубокий кризис
Продолжительность основных мероприятий	Долго- и средне-срочные	Средне- и кратко-срочные	Краткосрочные
Разработанность методологических основ	Низкая	Средняя	Высокая
Сложность реализации	Высокая	Средняя	Низкая

Как показывает опыт ряда российских предприятий по выходу из финансового кризиса, они обычно концентрируют свои усилия на краткосрочных мероприятиях. Стратегические механизмы используются редко, поскольку в сложившихся в стране условиях возможности инвестирования недостаточны для реализации долгосрочных мероприятий. Тем не менее необходимо отметить, что задачи финансового оздоровления наиболее успешно решают те российские предприятия, которым удается осуществлять эффективные инвестиции. Они не только «выживают», но и усиливают свои позиции на рынке.

Целесообразна следующая последовательность действий при выборе мероприятий финансового оздоровления с учетом перспектив дальнейшего развития компании:

- анализ деятельности компании и выявление наиболее острых финансовых проблем;
- определение допустимых вариантов решения выявленных проблем и отбор базовых мероприятий, способствующих повышению финансовой устойчивости;
- оценка альтернативных вариантов финансового оздоровления по различным критериям;
- прогноз возможных последствий реализации выбранных мероприятий при различных условиях;
- формирование стратегии и программы финансового оздоровления;
- разработка стратегии инновационного развития компании.

Устойчивое функционирование российских предприятий является важнейшим фактором выхода национальной экономики из кризиса. Для практической реализации соответствующих мер большое значение имеет совершенствование менеджмента, в том числе более широкое использование современных методов анализа (ретроспективный и перспективный анализ динамических рядов, аналитические матричные модели, системы

интегральных оценок по группам показателей деятельности предприятий и др.). Они позволяют вскрыть закономерности в динамике финансовых показателей, более точно охарактеризовать узкие места в деятельности компании. При этом необходимо постоянно уточнять принятые допущения, корректировать субъективные оценки, проверять адекватность модели, так как она должна отражать вероятностный характер функционирования компании и многовариантность ее развития.

Наряду с моделями финансового оздоровления предприятия, целесообразно, на наш взгляд, использовать также инвестиционные, дивидендные и др. При таком комплексном подходе, конечно, возникает сложная проблема информационной увязки моделей (не говоря уже об их большой размерности). Кроме того, следует отметить, что моделирование мер по финансовому оздоровлению требует обработки больших объемов исходной информации, а также учета всех особенностей деятельности компании, неопределенности условий этой деятельности, разнообразных возмущающих факторов, сложных финансовых связей.

Объединение частных детализированных моделей следует осуществлять исходя из их иерархической соподчиненности. Для этого используют общие информационные и организационные модели, которые могут охватывать в соответствующем аспекте всю систему управления финансовым оздоровлением, а не только отдельные его элементы. Комплексный подход к управлению финансовым оздоровлением и процессами дальнейшего развития позволит разработать научный инструментарий ускоренного выхода российских компаний из рецессии и последующей активизации инновационной деятельности.

Финансовая санация как стратегия восстановления бизнеса

Слово «санация» имеет латинское происхождение и буквально переводится как «оздоровление» или «лечение». Финансово-кредитный словарь трактует это понятие как систему мероприятий, проводимых в кризисной ситуации для предотвращения банкротства коммерческой организации. Санация – одна из предусмотренных законодательством процедур финансового оздоровления предприятий, которым реально угрожает банкротство.

По мнению большинства зарубежных и отечественных специалистов, к которому мы присоединяемся, санация – это комплекс взаимосвязанных мероприятий финансово-экономического, организационно-правового, производственно-технического и социального характера, направленных на преодоление финансового кризиса на предприятии и достижение рентабельности и конкурентоспособности в долгосрочном периоде. При этом предметом острых дискуссий остаются вопросы, связанные с прогнозированием банкротства, классификацией финансовых источников санации и последовательностью их мобилизации, значением самофинансирования,

формами и размерами государственной поддержки частных компаний, приоритетами санации, ее приватизационными аспектами и др.

Особое место в процессе санации занимают мероприятия финансово-экономического характера. Их целью является оптимизация финансовых потоков предприятия: покрытие текущих убытков и ликвидация причин их возникновения, возобновление или сохранение ликвидности и платежеспособности, сокращение всех видов задолженности, улучшение структуры оборотных активов, формирование финансовых ресурсов для проведения мероприятий производственно-технического и организационного характера.

Финансовая санация осуществляется в несколько этапов и в определенном порядке. Целостный взгляд на них дает так называемая «классическая модель санации», широко используемая для разработки механизмов финансового оздоровления в развитых странах. При возникновении в компании кризисной ситуации она предполагает в первую очередь проведение анализа ее причин (причинно-следственный анализ). На основе результатов анализа принимается решение либо о ликвидации предприятия, либо о проведении неотложных санационных мероприятий. Во втором случае определяются цели санации, формируется соответствующая стратегия, разрабатываются конкретные мероприятия. В совокупности они образуют программу санации, необходимую для реализации и координации отдельных мер, контроля за их выполнением.

Здесь уместно будет отметить, что в литературе по вопросам санации часто упоминается концепция быстрого обнаружения финансового кризиса и радикальных санационных действий («Primat des Handelns»). Однако сторонники этого направления (в основном экономисты-практики) не учитывают того, что в данном случае не остается времени для детального исследования причин возникновения кризиса и разработки оптимальной санационной стратегии. Отсутствие такой проработки – предпосылка и основной фактор будущих неудач. Именно поэтому в классической модели формирование стратегических целей и тактики санации выделяется в отдельный аналитический блок.

Неотъемлемым компонентом санационного процесса является координация и контроль за проведением запланированных мероприятий. Внутренние контрольные органы должны постоянно выявлять санационные резервы и своевременно готовить проекты решений по ликвидации препятствий, которые могут возникнуть в процессе проведения оздоровительных процедур.

В российском законодательстве предусмотрена так называемая досудебная санация предприятия-должника. Это одно из мероприятий по восстановлению платежеспособности должника и урегулированию его отношений с кредиторами до возбуждения дела о банкротстве. Ходатайство о проведении санации подается в арбитражный суд; как правило, оно удов-

летворяется, если есть реальная возможность восстановить платежеспособность предприятия.

Досудебная санация может проводиться собственником предприятия-должника, кредитором и инвестором, заинтересованными в данном производстве, путем финансовой поддержки должника. В рамках этой процедуры должнику предоставляется финансовая помощь в целях полного погашения требований по обязательствам и обязательным платежам. Естественно, при этом у него возникает ряд обязательств (в основном финансовых) перед лицами, решившими поддержать его в кризисной ситуации.

Надо заметить, что законодательство многих государств запрещает оказание финансовой помощи хроническим должникам, поскольку это противоречит принципам конкуренции и создания равных условий для всех участников рынка. Но в России, где имеется множество социально значимых предприятий (градообразующих, инфраструктурных, оборонных и т.д.), такая помощь иногда необходима для нормального функционирования экономики в целом. Важно, однако, чтобы она оставалась исключением из правил, и не превращалась в повседневную норму и не предоставлялась тогда, когда никаких объективных причин для ее выделения нет.

Для принятия окончательного решения о досудебной санации необходима доскональная проверка финансового состояния должника, чтобы можно было сделать экономически обоснованный вывод о возможности для него в течение определенного срока восстановить свою платежеспособность. Такая проверка может проводиться независимой фирмой – аудиторской или консалтинговой. Подзаконными актами и инструктивно-методическими материалами, в частности Приложением № 1 «Система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий» к Постановлению Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», рекомендуется использовать в качестве критерия коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и восстановления платежеспособности. В известной мере они действительно отражают финансовое состояние предприятия, но вместе с тем их правильная интерпретация зависит от многих других факторов (прежде всего от его отраслевой принадлежности). Мировой опыт показывает, что данные показатели лучше использовать для целей анализа, а не для окончательного принятия решения о санации (положительного или отрицательного).

Такова в общих чертах законодательная основа санации предприятий. В российских условиях она носит в основном теоретический характер, хотя при общем отрицательном отношении к банкротству как к якобы «насильственной гибели предприятий» (что подтверждают и социологические опросы) досудебная санация могла бы стать самым эффективным оздоро-

вительным средством. Но для этого нужно создать реальные условия, а пока их нет.

Традиционно санация осуществляется чаще всего за счет следующих внешних источников:

- слияния предприятия с более мощной компанией;
- выпуска новых ценных бумаг для мобилизации денежного капитала;
- увеличения банковских кредитов и предоставления субсидий;
- уменьшения выплат по облигациям и отсрочки их погашения;
- полной или частичной покупки государством акций предприятия.

Возможно также привлечение средств собственников, основных кредиторов и персонала предприятия.

В научной литературе по вопросам финансового оздоровления компаний часто встречается такое понятие, как «чистая санация», которая заключается в том, что убытки покрываются исключительно за счет собственных резервных (страховых) фондов. Формирование таких резервов позволяет не только существенно снизить угрозу банкротства, но и в значительной степени уменьшает потребность в привлечении средств из внешних источников.

Прямое бюджетное финансирование санации может осуществляться на принципах возвратности (бюджетные ссуды) и невозвратности (субсидии, дотации, полный или частичный выкуп государством акций предприятий, находящихся на грани банкротства).

Существуют предложения, согласно которым в госбюджете должен формироваться специальный фонд финансирования санации и реструктуризации государственных предприятий. Но большинство западных исследователей давно сделали однозначный вывод, что прямое государственное финансирование не только увеличивает бюджетный дефицит, но и приводит к негативным сопутствующим эффектам на макро- и микроуровнях. Поэтому в экономически развитых странах почти полностью отказались от этого метода.

Анализ эффективности государственной кредитной поддержки показывает, что полученные средства используются большинством предприятий, как правило, не на проведение санационных мероприятий и рост производства, а на текущие нужды, в связи с чем своевременный возврат ими полученных кредитов представляется проблематичным.

При существующем порядке предоставления кредитной поддержки распределение финансовых ресурсов происходит на двух уровнях: централизованном и децентрализованном. Централизованный уровень – это финансовые отношения между государством в лице ЦБ и коммерческими банками; они получают на конкурсной основе централизованные кредитные ресурсы для последующей перепродажи производственным структурам. Децентрализованный уровень – это отношения между коммерческими банками и предприятиями, имеющими право на получение кредитной под-

держки, по вопросам предоставления им кредитов на реализацию проектов санации и реструктуризации. Эти отношения базируются на общепринятых принципах кредитования.

Таким образом, прямые финансовые отношения между государством и предприятием отсутствуют, а значит, нецелесообразно было бы ставить вопрос о предоставлении кредитов конкретным хозяйствующим субъектам какими-то санационными «суперорганами». Это задача конкретных коммерческих банков, поскольку они берут на себя всю полноту ответственности перед государством за целевое использование предоставленных кредитных ресурсов и их своевременное погашение.

Проблема, однако, состоит в том, что данный механизм финансовой помощи не оправдал себя. Главные причины – чрезмерно высокие процентные ставки (некоторые предприятия сами отказывались от санационных кредитов) и отсутствие у многих проблемных компаний достаточного кредитного обеспечения, которое требуется банкам для выделения ресурсов.

Один из методов государственного содействия санационным программам – полный или частичный выкуп акций (национализация) общественно значимых частных предприятий, испытывающих серьезные финансовые трудности. В данном случае главная цель вложения бюджетных средств – обеспечение их жизнеспособности. Значительная часть государственного сектора в Германии, США, Швеции и других развитых странах была сформирована именно таким образом.

Как уже отмечалось, одним из главных факторов, ограничивающих доступ несостоятельных предприятий к кредитным ресурсам, является полное отсутствие или недостаточность кредитного обеспечения. Данная проблема может решаться путем предоставления государственных гарантий или поручительств, для чего создаются специализированные государственные или смешанные (частно-государственные) компании, занимающиеся страхованием кредитов. Примером могут служить полугосударственный «Эксимбанк» (США) или товарищества по гарантированию кредитов (ФРГ). Эти организации отбирают подходящие предприятия, предоставляют им поддержку в форме государственных гарантий по кредитам и несут ответственность перед государством за целевое использование кредитов и своевременное их погашение. Как правило, такие организации освобождаются от налогообложения.

Заметим, что именно по такой схеме была успешно проведена санация таких известных компаний, как «Телефункель» (ФРГ) и «Крайслер» (США).

Одним из косвенных методов государственной санационной поддержки компаний является предоставление им разрешений на нарушение антимонопольного законодательства. Например, в США иногда разрешают слияние конкурирующих компаний в том случае, когда одна из них, имеющая большое значение для страны в целом, находится на грани бан-

кротства. Конечно, данный метод используется лишь в исключительных случаях, поскольку иначе рухнет вся система антимонопольного законодательства, что может иметь крайне негативные последствия. Как минимум для этого необходимо доказать, что при слиянии компаний будет наиболее полно использован эффект масштаба, существенно снизится себестоимость продукции, значительно повысится ее качество.

Наконец, возможна санационная поддержка фискального характера – в виде списания или реструктуризации налоговых обязательств, предоставления налоговых кредитов или иных целевых налоговых льгот предприятиям, подлежащим санации. Иногда фискальные уступки предлагаются их основным кредиторам с целью стимулировать их участие в санационном процессе. Естественно, при этом необходимы строгий контроль и система санкций за нарушение условий погашения реструктурированной задолженности.

Использование того или иного метода государственной поддержки санации и реструктуризации зависит от особенностей конкретного предприятия, его народно-хозяйственного или регионального значения.

Стратегии диверсификации

Стратегия вхождения в новые сферы деятельности предполагает использование таких методов, как поглощение, создание новой компании, создание совместного предприятия.

На практике для быстрого проникновения на целевой рынок чаще всего применяется поглощение уже существующей фирмы. Этот способ диверсификации помогает преодолеть наиболее типичные барьеры вхождения на рынок – ликвидировать технологическое отставание, установить связи с поставщиками, обеспечить объем выпуска, позволяющий достичь конкурентоспособной себестоимости продукции, осуществлять крупные вложения в рекламу и каналы сбыта.

Компания, нацеленная на приобретение, оказывается перед выбором: купить благополучную фирму по высокой цене или аутсайдера по гораздо более низкой.

Диверсификация «с нуля» означает создание новой компании в выбранной отрасли под контролем со стороны основного общества. Такой метод может быть вполне эффективным в следующих случаях:

- у основной компании имеется достаточно времени для развития нового сегмента деятельности;
- реакция других компаний на нового конкурента довольно слабая;
- создание новой компании стоит дешевле, чем покупка уже существующей;
- основная компания располагает опытом работы в данном направлении;

- создание новых мощностей не повлияет негативно на состояние спроса и предложения в отрасли;
- в целевой отрасли имеются лишь небольшие фирмы и молодой компании не придется сразу же соперничать с крупными и могущественными конкурентами.

К созданию совместных предприятий прибегают чаще всего в ситуациях, когда рискованно или неэкономично делать что-то в одиночку, особенно если речь идет о проникновении на иностранные рынки, где предстоит преодолевать тарифные и нетарифные ограничения, культурные и политические барьеры.

Стратегия диверсификации в родственные отрасли применяется в том случае, когда различные фирмы имеют сходный тип производства, что позволяет передавать опыт одной компании другой, а также объединять различные производства в единую систему для снижения издержек. Чтобы такое объединение было эффективным, входящие в него компании должны:

- иметь сходную технологию производства;
- предъявлять единые требования к квалификации персонала;
- получать материальные ресурсы из одних источников (у общих поставщиков);
- иметь потенциал для организации совместного производства деталей и комплектующих;
- применять более или менее похожие производственные методы и управленческие ноу-хау, методы организации маркетинга;
- ориентироваться на одних и тех же оптовых и розничных покупателей;
- использовать общие торговые марки.

Отраслевое соответствие (так называемая «родственность» бизнеса) может возникать в отдельных сегментах деятельности у компаний, имеющих самые разнообразные интересы. Родственная диверсификация позволяет эффективно использовать общие стратегические цели, экономию на масштабах, а также получать конкурентные преимущества.

Рыночное соответствие возникает в том случае, когда различные компании развивают однотипные производства, если их продукция используется одними и теми же потребителями, распределяется через общие торгово-сбытовые сети, а также когда маркетинг осуществляется аналогичными методами. При этом возникает множество вариантов экономии на масштабах управления.

Производственное соответствие предполагает, что есть возможность для распределения деятельности, передачи опыта в сфере материально-технического обеспечения и создании новых технологий. *Управленческое соответствие* возникает, когда компании имеют схожие проблемы в организации производства, управлении персоналом или в области технологии.

Стратегия диверсификации в неродственные отрасли заключается в стремлении приобретать любые уже существующие фирмы, если они достаточно перспективны, а сделку можно осуществить на выгодных условиях. Обычно целью непрофильной диверсификации являются компании, от вложения в которые можно быстро получить финансовую отдачу. Существует три основных типа подобных фирм: существенно недооцененные рынком; испытывающие финансовые затруднения (что позволяет купить их довольно дешево); имеющие большие возможности для роста, но лишенные доступа к источникам финансирования.

Слияния и поглощения

Сделки с ценными бумагами, совершаемые в целях установления контроля над компанией-эмитентом, относятся к прямым инвестициям (в отличие от портфельных инвестиций, осуществляемых инвестором с целью получения прибыли, снижения рисков и не преследующих цели получения контроля над фирмой)¹.

Традиционно понятие «поглощение» связывается с концепцией *тендерного предложения*. Так называют любое предложение на продажу или покупку того или иного актива по определенной цене, в определенном количестве, действительное в течение определенного периода времени. Разницу между ценой выкупа одной акции, объявленной в тендерном предложении, и ее текущей рыночной ценой принято называть *премией*.

Порядок формирования тендерных предложений (оферт) о поглощении жестко не регламентирован. Действующее законодательство не содержит требований к порядку формирования оферты, ее содержанию, срокам ее рассмотрения поглощаемой корпорацией для принятия решения о согласии на оферту или ее отклонении. Тем не менее практика выработала определенные типы тендерных предложений, которые можно классифицировать по разным основаниям.

Так, по числу акций, которые компания-покупатель обязуется выкупить, различают *ограниченные* (точное количество акций обозначено заранее) и *неограниченные* оферты (покупатель обязуется выкупить любое количество акций целевой компании).

Поглощение – это тендерное предложение, при котором одна корпорация предлагает приобрести контрольный пакет обыкновенных голосующих акций другой. При этом необходимо различать поглощения двух типов: дружественные и враждебные. В случае *враждебного поглощения* речь идет о приобретении контрольного пакета акций на открытом фондовом рынке у собственников корпорации-цели, минуя ее менеджмент, который, таким образом, полностью отстраняется от сделки. При *дружественном поглощении* (называемом также *слиянием*), напротив, тендерное пред-

¹ Санин К.С. Новые правила приобретения инвесторами крупных пакетов акций // Журнал российского права. 2006. № 9.

ложение адресуется именно менеджменту приобретаемой корпорации и весь процесс идет на переговорной основе между руководством обеих компаний.

Предложения о совершении сделок могут направляться менеджменту компании-цели, ее совету директоров, а также любому акционеру либо группе акционеров, владеющих не менее чем 2% голосующих акций общества. Последние вправе (см. п. 1 ст. 53 Федерального закона «Об акционерных обществах») в установленном законом порядке внести в совет директоров (наблюдательный совет) общества предложение о включении вопроса о продаже полного или контрольного пакета акций компании-цели компании-покупателю.

К прямым и косвенным участникам процесса поглощения относятся¹:

- акционеры и менеджмент корпорации-покупателя и корпорации-цели;
- конкуренты обеих компаний, поведение которых влияет на перераспределение доходов и, следовательно, на их стратегии;
- субъекты смежных рынков, которые могут изменить условия взаимодействия с участниками сделки поглощения (по поставкам, закупкам и т.д.);
- государство в лице законодательных, антимонопольных и судебных органов;
- внешние консультанты (по вопросам, связанным с осуществлением сделки);
- кредитные организации и фондовый рынок (с помощью которых финансируются сделки поглощения) и др.

Совокупность интересов всех указанных лиц формирует границы проектирования сделок поглощения.

Необходимо отметить, что в Гражданском кодексе РФ термин «слияние» имеет несколько иное значение. Сделки, которые соответствуют определению слияний в ГК РФ, в мировой практике принято называть *консолидацией*, и они могут осуществляться двояко: в виде собственно слияния и присоединения.

Слиянием в ГК РФ называется возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением деятельности последних. Таким образом, никакой интегрированной корпорации в этом случае не создается, а общим правопреемником ликвидируемых юридических лиц становится одно новое общество (п. 1 ст. 16 Федерального закона «Об акционерных обществах»). *Присоединение*, согласно ГК РФ, состоит в прекращении деятельности одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому (уже существующему) обществу, которое и становится их правопреемником.

¹ Гвардин С.В. Создание добавленной стоимости компаний при сделках слияний и поглощений. Российский опыт. М.: Эксмо, 2008. С. 13.

Слияние может быть только добровольным. Акции реорганизуемых в форме слияния обществ конвертируются в акции нового акционерного общества в соответствии с договором о слиянии. Эмиссия акций при этом осуществляется согласно п. 8.4 Стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг¹. Акции сливающихся обществ подлежат погашению, порядок которого не регламентирован действующим законодательством. Все права и обязанности прежних обществ переходят к новому на основании передаточного акта, составляемого для каждого из них; при отсутствии такого акта регистрация нового общества может быть признана недействительной².

Решение о слиянии принимается на общих собраниях акционеров. Совет директоров (наблюдательный совет) каждого из сливающихся обществ выносит вопрос о реорганизации в форме слияния, а также об избрании членов совета директоров (наблюдательного совета) общества, создаваемого в результате слияния на общее собрание акционеров (п. 1, 2 ст. 16 Федерального закона «Об акционерных обществах»). Последнее принимает решение о реорганизации общества в форме слияния, утверждает договор о слиянии, передаточный акт и устав нового общества, а также об избрании членов совета директоров (наблюдательного совета) нового общества в количестве, установленном проектом договора для данного общества (если уставом создаваемого общества не предусматривается осуществление функций совета директоров или наблюдательного совета общим собранием акционеров этого общества).

Доля числа членов совета директоров (наблюдательного совета) нового общества, избираемых каждым обществом, участвующим в слиянии, должна быть равна доле акций создаваемого общества, подлежащих размещению среди его акционеров.

Процедура реорганизации обществ в форме слияния включает следующие этапы:

1. Разрабатываются основные документы: договор о слиянии, условия реорганизации (включая сроки реализации соответствующих мероприятий), порядок конвертации акций каждого реорганизуемого общества в акции нового общества, устав нового общества, передаточный акт.

2. Совет директоров каждого из реорганизуемых обществ выносит на решение общего собрания акционеров вопросы о проведении реорганизации в форме слияния и об утверждении разработанных на предыдущем этапе документов.

3. На совместном общем собрании акционеров реорганизуемых обществ формируются органы управления нового общества.

¹ О стандартах эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг: Постановление ФКРЦ от 18 июня 2003 г. № 03-30/пс.

² Телюкина М.В. Комментарий к Федеральному закону «Об акционерных обществах» (постатейный). М.: Волтерс Клувер, 2005.

В установленных законодательством случаях процедура слияния контролируется уполномоченным органом антимонопольного контроля в разрешительном или уведомительном порядке.

С предварительного согласия антимонопольного органа осуществляется слияние коммерческих организаций (за исключением финансовых), если суммарная стоимость их активов (активов их групп лиц) по бухгалтерским балансам по состоянию на последнюю отчетную дату, предшествующую дате представления ходатайства, превышает 3 млрд руб., или суммарная выручка таких организаций (их групп лиц) от реализации товаров за календарный год, предшествующий году слияния, превышает 6 млрд руб., либо если одна из таких организаций включена в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более чем 35% (пп. 1 п. 1 ст. 27 Федерального закона «О защите конкуренции»).

Если суммарная стоимость активов участвующих в слиянии коммерческих организаций (за исключением финансовых) по последним балансам или их суммарная выручка от реализации товаров за календарный год, предшествующий году слияния, превышает 200 млн руб., достаточно простого уведомления (не позднее чем через 45 дней после даты слияния) органа антимонопольного контроля (пп. 1 п. 1 ст. 30 Федерального закона «О защите конкуренции»).

Присоединение, в отличие от слияния, предполагает ликвидацию одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому обществу. Таким образом, в данном случае новое общество не образуется, а правопреемником присоединяемых обществ становится уже существующая компания. Поскольку при этом происходит ее укрупнение, в установленных законом случаях (аналогичных тем, которые были рассмотрены выше) возникает необходимость согласовать решение о присоединении с уполномоченным органом в сфере антимонопольного контроля.

Совет директоров (наблюдательный совет) каждого общества, участвующего в присоединении, выносит на общее собрание акционеров вопрос о реорганизации в форме присоединения, а также проект договора о присоединении и проект передаточного акта. Если совет директоров отклоняет предложение акционера или группы акционеров, владеющих более чем 2% акций присоединяемого общества, о включении данного вопроса в повестку дня общего собрания акционеров, его решение может быть обжаловано в суде.

Договор о присоединении, предложенный советом директоров, утверждается общим собранием акционеров присоединяемого и присоединяющего обществ и должен содержать:

- наименование общества, участвующего в присоединении;
- сведения о его местонахождении;
- порядок и условия присоединения;

- порядок конвертации акций присоединяемого общества в акции общества, к которому осуществляется присоединение, и соотношение (коэффициент) конвертации;
- перечень изменений и дополнений, вносимых в устав общества, к которому осуществляется присоединение (необязательный пункт);
- другие положения о реорганизации, не противоречащие федеральным законам.

Передаточный акт утверждается присоединяемым обществом на общем собрании акционеров. При присоединении общества погашаются:

- собственные акции, принадлежащие присоединяемому обществу;
- акции присоединяемого общества, принадлежащие обществу, к которому осуществляется присоединение;
- принадлежащие присоединяемому обществу акции общества, к которому осуществляется присоединение, если это предусмотрено договором о присоединении.

Остальные акции присоединяемого общества (принадлежащие третьим лицам) конвертируются в акции присоединяющего общества (т.е., по сути, возвращаются эмитенту в обмен на акции присоединяющего общества и затем погашаются).

В устав присоединяющего общества вносятся следующие изменения и дополнения:

- об увеличении его уставного капитала на номинальную стоимость дополнительных акций, требуемых для обмена на акции присоединяемых обществ;
- об увеличении числа размещенных акций и уменьшении числа объявленных акций соответствующих категорий (типов).

Порядок осуществления эмиссии акций при реорганизации общества в форме присоединения регламентирует п. 8.5 Стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг.

Закон прямо не запрещает присоединение к обществу другой организационно-правовой формы (например, присоединение АО к ООО или наоборот), однако осуществить такое присоединение на практике весьма проблематично.

Глава 13. Психология предпринимательства и личностные особенности предпринимателей в формировании их психологической культуры

Психология предпринимательства – новая предметная область отечественной экономической психологии. Сложности на пути интенсивного развития исследований предпринимательства в России объясняются не только неблагоприятными условиями внешней среды, но и определенным недопониманием возможностей предпринимательской деятельности. Это

вызвано отсутствием собственного опыта и трудностью восприятия мирового опыта, слабо адаптированного к условиям современной российской экономики. В то же время следует признать, что среди ученых и практиков, занимающихся проблемами предпринимательства, существуют некоторые противоречия во взглядах и подходах к этому вопросу.

Если на протяжении длительного времени понятие «предпринимательство» в общественном сознании россиян ассоциировалось с негативными личностными установками, то сегодня предприниматель воспринимается как «новый человек», человек с оригинальным складом ума и поведения, успешный и продуктивный, требующий пристального внимания специалистов–гуманитариев. Исследования по этой проблематике ведутся в основном по трем направлениям: 1) предпринимательство рассматривается как социально–психологическое явление; 2) предпринимательство рассматривается как деятельность; 3) описывается личность предпринимателя – его психологический портрет с ответом на вопрос, насколько портрет совпадает в различных социокультурных средах и на различных уровнях развития экономики, что исследователи связывают с психологической культурой предпринимательской среды. Предлагаемый в статье подход базируется на идеях постнеклассической психологии, в которой интерпретация знаний неразрывно связана с производящими их субъектами, с их отношениями и взаимными представлениями, этическими нормами и морально-нравственными установками.

Психологическая культура в развитом виде – это достаточно высокое качество самоорганизации и саморегуляции любой жизнедеятельности человека, различных видов его базовых стремлений и тенденций, отношения личности к себе, к близким и остальным людям, к живой и неживой природе, миру в целом. Это оптимально организованный процесс жизни. С помощью развитой психологической культуры человек учитывает и приводит к гармонии как внутренние требования личности – психики, своего тела, так и внешние требования социальных и природных сред жизни¹.

Психологическая культура наряду с оптимальным образом жизни обеспечивает устойчивое функционирование личности и является одновременно его выражением. Гармоничное функционирование проявляется в преобладающем хорошем самочувствии; глубоком понимании и принятии себя; позитивных ориентациях на конструктивное общение и ведение дел, творческую игру и т.д.; высокой удовлетворенности жизнью – характером своего общения, ходом дел, своим здоровьем, образом жизни, процессом творчества; высоком уровне саморегуляции (но не слишком высоким!) своих желаний, эмоций и действий, своих привычек, процесса развития и т.п. Как видно из этого перечня проявлений «хорошей жизни», она является целостной характеристикой и выражается в различных психологических

¹ Смирнов А.Д. Рыночная экономика: Учебник. В 3 т. / А.Д. Смирнов, В.Ф. Максимов, Д.Н. Акуленок. М.: Соинтэк, 1992.

аспектах жизни личности: и в эмоциональных переживаниях и ощущениях, и в мотивационных и когнитивных проявлениях, и в поведении. «Хорошая жизнь» человека обеспечивается оптимальным набором разнонаправленных стремлений и интересов, преобладанием позитивных мотиваций над негативными, гармоничным функционированием.

Психологическая культура высокого уровня включает в себя комплекс осознанно развиваемых специальных стремлений (потребностей, ориентаций), изначально присущих человеку и обеспечивающих их реализацию природных способностей; набор соответствующих этим стремлениям и способностям прижизненно развитых умений и устойчиво и ежедневно проявляющихся видов поведения. К культурно-психологическим поведенческим проявлениям относятся: регулярно совершаемое самопознание, самоанализ своих личностных и поведенческих особенностей, в результате которого начинают осознаваться жизненные предназначения, образуется и поддерживается конструктивное самоотношение, самооценка, реально помогающие жить, ставить осуществимые цели и задачи, направлять конкретные усилия в соответствующее своим склонностям и предпочтениям русло, быть самим собой; конструктивное общение с ближними и дальними людьми, помогающее продуктивному разрешению личных, деловых и общественных вопросов; хорошая саморегуляция эмоций, действий и мыслей – развитые стремления и умения поддерживать преимущественно положительный эмоциональный тон, сохранять спокойствие в стрессовых ситуациях, создавать и поддерживать позитивные личностные установки и отношения, сохранять здравый смысл и мудрость в конфликте с людьми, проявлять гибкость мышления при решении сложных задач, поддерживать гармоничный, разнообразный и адаптивно необходимый образ жизни и т.п., достаточно гармонично организованное творчество – наличие своего интересного творческого дела, выполняемого чаще всего в игровом и процессуальном стиле, с умеренным вложением усилий и времени (есть ведь и другие важные и адаптивно необходимые виды деятельности); конструктивное ведение своих дел, для которого характерно реалистическое планирование, как правило, доведение начатого дела до конца, умение, если это соответствует изменившимся условиям, отказаться от нереальной цели и сформулировать новую, более осуществимую цель, умение работать достаточно систематично, а не импульсивно, с отдыхом и переключением на другие виды деятельности, и т.п.; гармонизирующее саморазвитие – наличие целей и деятельности по самовоспитанию личностных установок и поведения, гармонизирующих желания, эмоции, мысли и представления о себе, людях, окружающем мире, природе, отношение к ним, улучшающих образ жизни.

Психологическая культура проявляется и в развитом чувстве ответственности перед природой за оптимальное протекание своей и другой жизни, в отношении к жизни как к природному дару, интересному экспери-

менту и самоиспытанию. Законы мировой гармонии, всеобщего единства разнонаправленных и противоположных сил и тенденций, космической творческой игры, многообразия и другие, лежащие в основе устройства природы, предрасполагают нас к тому, чтобы мы по возможности наиболее оптимально воспользовались даром жизни, научились жить и в конечном итоге прожили жизнь достаточно гармонично, гибко, творчески и полно. Ряд исследователей рассматривают предпринимательскую психологическую культуру как качественную характеристику развития личности, способность личности создавать, раскрывать свои способности, организовывать и осуществлять проекты, приносящие социальную пользу и экономическую прибыль, а также обеспечивающие полноценную самореализацию.

В таком случае можно говорить о том, что одним из условий формирования предпринимательской культуры студентов в современных условиях будет не только развитие целого ряда различных компетенций, но и становление мировоззрения и духовной стороны личности, когда предпринимательские компетенции вписываются в современную научную картину мира. Установление психологической культуры пронизывает всю тематику рассматриваемой проблемы – отечественного предпринимательства.

Рассматриваемое *как социально–психологическое явление* предпринимательство помогает развиваться обществу при переходе экономики от одного равновесного состояния к другому. Иными словами, предпринимательство несет функцию разрушения экономического равновесия в обществе. Происходит это при помощи осуществления новых комбинаций, основными из которых являются: изготовление нового, неизвестного потребителю блага; открытие новых способов производства (технологий), коммерческого использования уже существующих благ; освоение новых рынков сбыта; освоение новых источников сырья, изменение структуры отрасли с помощью создания или подрыва чужой отраслевой монополии. Английский экономист Р. Катильон полагал, что предпринимательство выполняет равновесную функцию, приводя в соответствие спрос и предложение на рынке товаров¹. Эта функция выполняется на соответствующей стадии развития предпринимательской деятельности. По И.А. Шумпетеру, их три: 1) создание рынка для новой продукции. Именно здесь необходимо предпринимательское чутье и превосходство в информации для нахождения неудовлетворенного или потенциального спроса потребителей. На этой стадии рынок находится в равновесии, и предприниматели стремятся вывести его из этого состояния; 2) вторая стадия наступает, когда новый товар становится необходим потребителю, рынок находится в неравновесном состоянии, а предприниматели стремятся привести его к равновесию, удовлетворяя его актуальные потребности и одновременно выполняя свою функцию. Вторая стадия связана с организационными моментами: расши-

¹ Дроздецкая С.С. Эффективность контроллинга маркетинговых решений в предпринимательской деятельности: Дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2001.

рением объема производства, приемом на работу новых людей и т.д.; 3) вторжение конкурентов. Дело теряет свой новаторский характер. Рынок снова приходит в равновесие, а предприниматель, не желающий расстаться со своей функцией, начинает искать новые рынки, стремится вывести рынок из равновесия¹.

Рассматриваемое как *деятельность* предпринимательство представляет собой инициативную, самостоятельную деятельность человека, осуществляемую на свой страх и риск под свою имущественную ответственность и направленную на получение прибыли.

Любая человеческая деятельность, в том числе и предпринимательская, имеет определенную структуру. Она содержит цели – будущие результаты, на достижение которых направлена, потребности, мотивы, побуждающие к деятельности, предмет, видоизменение которого возможно для достижения цели, знание об этом предмете, способы и средства достижения цели, а также условия деятельности.

Сам термин «предпринимательство» был введен в научный оборот в XVIII в. уже ранее упомянутым англичанином Р. Кэтильоном². Многие ученые считают этого экономиста первым теоретиком бизнеса, определившим предпринимателя как человека, который за определенную цену покупает средства производства, чтобы произвести определенную продукцию и продать ее в целях получения дохода. Предпринимательство – это новаторская деятельность людей, принадлежащих к особой социальной группе, которые обладают редкими способностями, позволяющими нести бремя не только отличительных черт этой деятельности, но и развивающими экономику функций с целью получения прибыли. Отличительные черты предпринимательства, направленные на получение прибыли как главную цель, – это самостоятельность, ответственность, неопределенность, рискованность, творчество, новаторство, инициативность. Предпринимательский риск – это опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное их использование. Предпринимательский риск может быть понят как потери: материальные, трудовые (рабочее время, финансы), ущерб здоровью и жизни, престижу, а также морально-психологический ущерб. Чертами предпринимательского риска, по мнению некоторых авторов, являются противоречивость, альтернативность и неопределенность. Таким образом, занятие предпринимательством всегда связано с риском или опасностью. И. Шумпетер выделяет три вида предпринимательских мотивов. Первый – потребность в господстве, власти, влиянии. Второй – жажда победы, стремление к успеху в борьбе с соперником и с самим собой. Третий мотив – радость творчества, которую дает

¹ Диксит А.К. Стратегическое мышление в бизнесе, политике и личной жизни. СПб.: Вильямс, 2007.

² Дроздецкая С.С. Указ. соч.

самостоятельное ведение дел¹. Дж. Долан и Е. Лидсей определяют предпринимательство как способность к творчеству². Аналогичное понимание мы встречаем у Р. Макконел и Л. Брю, считавших, что предпринимательство – это особый вид человеческих талантов – предпринимательских способностей³. Профессор кафедры предпринимательства в США Р. Хизрич и его коллега, профессор факультета маркетинга М. Питерс считают, что специальные курсы для предпринимателей могут выработать у слушателей, способных к бизнесу, необходимые умения и дать нужные знания. Они приводят 14 наименований особых предпринимательских умений и знаний. Среди них: ясное понимание сущности предпринимательства, отделение фактов от мифов, умение давать взвешенные оценки, находить нестандартные решения, вести себя и принимать решения в условиях неопределенности, умение вырабатывать новые коммерческие идеи, оценивать перспективность новых идей, знания, необходимые для создания нового дела, умение оценить внешнюю ситуацию, заключать сделки, устанавливать контакты, вести переговоры, получать причитающееся. По мнению авторов, большую часть перечисленных умений можно выработать у людей, имеющих особые врожденные задатки⁴.

Поскольку предпринимательская деятельность является массовой, поисковая активность становится фактором выживания системы, особенно ярко проявляющейся в периоды запретов на ее существование. Согласно мнению Г.П. Щедровицкого, любая деятельность не может исчезнуть по желанию отдельного человека или группы людей, если является объективно необходимой. Любая система функционирует по своим законам, традициям, нормам, которые нужно знать и соблюдать для достижения желаемых и общественно полезных результатов⁵. В определении предпринимательства внимание акцентируется на самостоятельности деятельности, предполагающей выбор, риск, ответственность. Исследования представителей малого и среднего бизнеса показали, что у российских предпринимателей комплекс самостоятельности и автономности выражен особенно ярко. Кросскультурные же исследования определили, что российские предприниматели малого и среднего бизнеса в большей степени отчуждены от общества и психологически защищены от социального неодобрения, чем, к примеру, немецкие. Это связано с развитием российского предпринимательства в условиях несбалансированного рынка, без реальной и последовательной поддержки со стороны государства, в социокультурной среде неодобрения и демонстрации открытого противопоставления бизнеса государству, крайнего проявления индивидуализма.

¹ Диксит А.К. Указ. соч.

² Долан Дж. Макроэкономика /Дж. Долан, Е.Э. Лидсей, Д. Лидсей. СПб., 1994.

³ Олпорт Г. Личность в психологии. СПб.: Ювента, 1998.

⁴ Филинкова Е.Б. Психология российского предпринимательства: Учебное пособие. М.: Ректор, 2007.

⁵ Бэкингем М. Шаг к успеху: успешное руководство, эффективное лидерство и стабильный личный успех. СПб.: Вильямс, 2007.

Существует достаточно интересный подход к предпринимательской деятельности, который связан с особыми психофизиологическими способностями. Поскольку предпринимательская деятельность связана с риском или опасностью, то успешно осуществлять данную деятельность сможет человек, которому присуще стремление к рискованной деятельности. Согласно нейрогуморальной теории это люди с повышенной активностью симпатической нервной системы, обладающие своеобразным обменом веществ, электропроводностью тканей, скоростью протекания химических реакций в организме. Симпатотоники могут долго работать, не испытывая при этом чувства усталости. Предпринимательская деятельность привлекает их наличием большого количества напряженной работы и избытком «пиковых ситуаций», стимулирующих привычный выброс в кровь катехоламинов (в частности, адреналина), вызывающих состояние радостного возбуждения и подъема сил. Кроме этого, состояние надежности и уверенности в себе, которое дает возможность брать на себя ответственность в ситуации неопределенности, вызывается наличием эндорфинов. Эндорфины подавляют рефлекс избегания опасности, активизируют память и психическую деятельность. Можно предположить, что предпринимательство – это особое состояние, выраженное интегральным комплексом эмоциональных состояний, вызванных специфическим балансом нейрогумеральных регуляторных механизмов, а также повышенной сопротивляемостью организма стрессам.

Рассматриваемое как *гуманитарный феномен* предпринимательство связано с вопросами психологической культуры личности, личностных особенностей человека, сопряженных с его предпринимательским потенциалом, вопросами психического здоровья отечественного предпринимателя. Р. Катильон одним из первых стал рассматривать предпринимателя как личность, принимающую решения и удовлетворяющую свои потребности в условиях неопределенности. Он считал, что доход предпринимателя – это плата за риск¹. По Й. Шумпетеру, быть предпринимателем – значит «делать не то, что делают другие» и «делать не так, как делают другие». Он постоянно подчеркивал, что творцом инноваций может являться только предприниматель, т.е. предпринимательскую функцию он отождествлял с функцией экономического лидерства и новаторства. Предприниматель, по Й. Шумпетеру, – особенный человек, отличающийся интеллектом и кругозором, интуицией и волей. Предпринимательские способности – это талант особого рода².

Одним из первых создателей психологического портрета предпринимателя является В. Зомбарт, утверждавший, что дух предпринимательства – одна из составляющих частей капиталистического духа, наряду с мещанством и бюрократичностью. Предприниматель должен обладать следующими качествами: завоевателя (духовная свобода, воля и энергия, упорство и

¹ Дроздецкая С.С. Указ. соч.

² Диксит А.К. Указ. соч.

постоянство); организатора (способность правильно оценивать людей, заставлять их работать, координируя их действия); торговца (способность вербовать людей без принуждения, возбуждать в них интерес к своей продукции, внушать доверие). Мещанину требуются другие качества: хозяйственность, связанная с рациональным ведением дел, разумной экономией и бережливостью; деловая мораль, являемая коммерческой солидностью и благонадежностью, верностью договору и строгим ведением отчетности. Третья составляющая капиталистического духа – бюрократия. Черты бюрократа: преданность корпорации, работа ради ее прибыли – способ личного карьерного продвижения и благополучия, коллективный интерес, дисциплина, потребность в четкой инструкции, наличие закрепленных функций. Примечательно, что при столь разносторонней характеристике капиталистического духа В. Зомбарт поставил предпринимательство на первое место. Если из данной картины устранить предпринимателя, получится другой хозяйственный уклад¹. Поэтому неудивительно, насколько часто прежние правительства России, стремясь к тоталитаризму, боролись с предпринимательством, устраняя этим малейшую возможность проявления элементов капитализма.

Б. Карлофф отмечал следующие особенности предпринимателя: предпочтение принимать решения самостоятельно; восприимчивость к новому, нацеленность на получение результатов; открытость для конструктивной критики и похвал; стремление принимать активное участие в бизнесе, а поэтому способность быть безмерно счастливым в небольшой организации. Предприниматель любит быстрое развитие и нововведения; в деловом окружении, при расширении бизнеса чувствует себя как рыба в воде; крайне требователен к себе и к способностям своих компаньонов. Предприниматели, по утверждению Б. Карлофа, – творческие, изобретательные, энергичные люди. Часто это незаурядные личности, с трудом вписывающиеся в административно-корпоративную культуру. Они могут строить корабли, учиться играть на пианино, создавать компании. Их значение для создания и процветания фирмы невозможно переоценить².

Психологический портрет предпринимателя содержит личностные черты, отличающие его от других людей. Зарубежные и отечественные авторы единодушно отмечают творческую экономическую активность, принятие риска, общительность, стремление к самореализации, стрессоустойчивость и др. Замечен также ряд особенностей отечественного предпринимателя в сравнении с зарубежным. Это слабая включенность в социум, низкая оценка полезности его деятельности и нравственных качеств со стороны социума и т.п.

С.И. Кретов определяет предпринимательство как способ мышления инициативного человека, быстро мобилизующего имеющиеся ресурсы на

¹ *Зомбарт В.* Буржуа: Этюды по истории развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994.

² *Карлофф Б.* Деловая стратегия. Уфа; М.: Академия менеджмента, 1993.

организацию производства в какой-либо сверхприбыльной сфере или отрасли¹. К важным для психологического портрета предпринимателя качествам относятся в *интеллектуальном* блоке: компетентность, комбинаторный дар, развитое воображение, реальная фантазия, развитая интуиция, перспективное мышление; в *коммуникативном* блоке: талант координатора усилий сотрудников, способность и готовность к социально лояльному общению с другими людьми и в то же время умение идти против течения; в *мотивационно-волевом* блоке: склонность к риску; внутренний локус контроля, стремление бороться и побеждать, потребность в самоактуализации и общественном признании, преобладание мотива достижения над мотивом избегания неудачи, желание быть хозяином своей судьбы; стремление преодолеть отчуждение профессиональной деятельности от остальной, слить работу и жизнь воедино, изменить принцип «работать, чтобы жить» на «жить, чтобы работать»; желание получать достойное вознаграждение за свой труд и значительно улучшить свое материальное положение.

Обычно занятие предпринимательством ассоциируется с хорошим здоровьем, неиссякаемой энергией и оптимизмом человека. Но в рамках социально-психологической теории депривации (процесс сокращения или лишения возможности удовлетворения жизненных потребностей индивидов или групп) было установлено, что выходцы из социально ущемленных слоев населения и национальных меньшинств имеют более высокий предпринимательский потенциал, чем представители имущих слоев. Поэтому одной из основных причин депривационного развития, по мнению Л.С. Выготского, является конфликт личной жизни с наследственным опытом. Все это ведет к резкому замедлению социализации человека².

Отечественные исследователи А.Д. Смирнов, В.Ф. Максимов, Д.Н. Акуленок и другие видят мотивационную структуру предпринимателя так. Во-первых, острое желание выделиться, проявить себя, удовлетворить здоровое честолюбие. Во-вторых, стремление к независимости. В-третьих, желание принести благо обществу. В-четвертых, удовлетворение личных потребностей в лидерстве. В-пятых, потребность в самовыражении, самоактуализации, которая является отчаянной борьбой за бессмертие (по А. Маслоу, Г. Олпорту и К. Роджерсу)³. Наиболее ярко выражена такая мотивация у творческих людей, и заключается она в стремлении «оставить после себя след на земле». Среди вышеперечисленных мотивационных структур не встречается весьма актуальная для российских предпринима-

¹ Кретов С.И. Предпринимательство: сущность, директивы и перспективы. М.: Знание, 1992.

² Выготский Л.С. Диагностика развития и педологическая клиника трудного детства [Текст] / Л.С. Выготский // Собрание сочинений: В 6 т. М., 1983. Т. 5; Питерс Т. В поисках эффективного управления. Опыт лучших компаний [Текст] / Т. Питерс, Р. Уотермен. – М.: Прогресс, 1986.

³ Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека. М.: Прогресс, 1994; Сырымкина Е.Г. Формирование предпринимательской культуры школьников / Е.Г. Сырымкина, Е.Ю. Ливенцева // Диагностика и формирование мотивационной готовности к инновационной деятельности в условиях непрерывного профессионального образования: материалы Всероссийской конференции. Томск: ТМЛ-Пресс, 2010; Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007; Щедровицкий Г.П. Философия. Наука. Методология. М., 1997.

телей мотивация вынужденного занятия этим видом деятельности в ущерб своим интересам. Назовем ее вынужденной мотивацией обеспечения себя и своей семьи жизненно важными предметами потребления. Чтобы обеспечить реальность воплощения в жизнь любого из вышеперечисленных мотивов, необходим соответствующий доход. В связи с этим В.С. Автономов пишет, что достижение больших прибылей для предпринимателя является необходимым условием удовлетворения жизненных потребностей, а также символом успеха¹.

Следующими элементами предпринимательской деятельности являются способ и средства достижения цели. Под ними понимаются особые знания, умения, навыки, а также способности и задатки. Значительное число исследователей придерживается мнения, что научить предпринимательству нельзя. Для этого рода деятельности необходимы особые способности. Природной же предпосылкой развития способностей, как уже ранее отмечалось, является наличие некоторых врожденных анатомо-физиологических особенностей мозга и нервной системы. Согласно позиции отечественного психолога В.А. Крутецкого, задатками предпринимательства являются типологические свойства нервной системы, природные свойства анализаторов, индивидуальные варианты функционирования коры головного мозга².

По утверждению Й. Шумпетера, первым основным качеством предпринимателя является развитая интуиция, восполняющая недостаток информации. Основательная подготовка, специальные знания, способность к логическому анализу могут стать лишь источником неудач. Второе основное качество – сильная воля, помогающая преодолевать не только инерцию собственного и общественного мышления, но и сопротивление среды – традиций, правовых и моральных норм и т.п. Наконец, третьим качеством является развитое воображение, помогающее задумывать новые комбинации и снижать степень неопределенности, живущую в сознании каждого предпринимателя. Есть еще два очень важных качества предпринимателя, отмечаемых исследователями, – способность доводить дело до конца и умение объединить вокруг себя людей, благоприятствующих выполнению основных задач³.

Однако, чтобы человек проявил себя как талантливый предприниматель, приносящий пользу обществу, недостаточно иметь редкие способности и определенную мотивацию. Необходимы благоприятные условия, которые как питательная среда взрастят из предпринимательских семян зрелые и сочные плоды экономического благосостояния. Остается выяснить, какие именно условия способствуют проявлению предпринимательских способностей, и тогда может появиться уникальная возможность выявлять склонных к предпринимательству с раннего детства. Р. Рейг раскрыл сек-

¹ Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

² Маршалл А. Основы экономической науки = *Principles of Economics*. М.: Эксмо, 2008.

³ Диксит А.К. Указ. соч.

рет почетности предпринимательства в Америке. Он пишет, что не существует противоречий между предпринимательской и гражданской культурой. Они могут успешно синтезироваться. Там, где есть этот синтез, предпринимательская активность облагораживается. Если государственные воззрения на методы решения экономических проблем совместимы с предпринимательскими интересами, это обеспечивает качественный и количественный подъем предпринимательства. В результате бизнесмен в США – это национальный герой и пример для подражания¹. По мнению А.И. Агеева, неизбежным атрибутом всяких структурных сдвигов, создания новых и роста существующих производств является новаторство. Он дал такую интерпретацию предпринимательской деятельности: предпринимательство – это новаторская экономическая деятельность, состоящая в комбинировании производственных факторов или, другими словами, в создании, изменении или развитии организационных структур с целью открытия или роста производства тех или иных товаров или услуг². А.И. Агеев создал развернутый формализованный портрет предпринимателя, определяя не только характеристики, но и индикаторы их проявлений. Например, поиск предпринимателем возможностей и инициатив: он видит и использует новые или необычные деловые возможности и действует, опережая обстоятельства.

Таким образом, отличительными чертами предпринимателя являются самостоятельность, ответственность, рискованность, инициативность, склонность к творчеству, новаторству. Предпринимательство рассматривается как деятельность, имеющая определенную структуру, основные черты и общественные функции. Это позволяет дать определение предпринимательства с точки зрения деятельности. Предпринимательство – это новаторская деятельность людей, относящихся к особой социальной группе, обладающих редкими способностями, которые позволяют нести бремя отличительных черт этой деятельности и развивающих экономику функций с целью получения прибыли³.

Воспроизводство предпринимательской деятельности невозможно без разработки методологических основ предпринимательства. По мнению Г.П. Щедровицкого, В.А. Лефевра, Э.Г. Юдина, для восстановления деятельности, особенно в ситуациях разрыва традиций, необходимо воспользоваться особыми средствами, называемыми образцами-эталоном, в которых отражено то, что нужно произвести. Для этого нужно создать методологическое описание структуры предпринимательской деятельности и вы-

¹ Хизрич Р. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс, В.С. Загашвили и др. М.: Прогресс-Универс, 1993.

² Агеев А.И. Беседы о стратегическом или о том, можно ли совместить чистую прибыль и чистую совесть. М.: Институт экономических стратегий, 2010.

³ Мецеракова С.В. Патриотизм как ценностно-смысловое образование в структуре личности российского предпринимателя: Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. Тамбов, 2008; Корж Е.М. Социально-психологические особенности представлений предпринимателей об успешности: Дисс. ... канд. психол. наук. М., 2006.

яснить цели ее существования в обществе; создать методики отбора людей, имеющих врожденные задатки и способности к предпринимательству; составить программу обучения знаниям, необходимым для предпринимательской деятельности отобранных кандидатов¹.

Выделение компетенций предпринимателя продиктовано их местом и ролью в жизни современного человека. На содержание этой компетенции влияют такие свойства личности, как любознательность, интерес, творчество, новаторство, независимость, ответственность, самостоятельность, предприимчивость, стратегическое мышление, коммуникабельность, готовность рисковать, способность планировать и управлять собственной деятельностью. В условиях современного мира человеку наряду с решением сегодняшних проблем необходимо уметь видеть зарождающиеся проблемы завтрашнего дня и быть готовым к их решению в будущем. Поэтому предпринимательская психологическая культура, на наш взгляд, должна формироваться уже в студенческие годы. Уровень психологической культуры можно осознанно повышать с помощью специально направленных процессов развития и саморазвития. Она требует для своего поддержания и повышения практически ежедневных, но умеренных усилий, развития позитивных, «саногенных» личностных установок, «позитивного мышления» и поведения².

В школах США и Великобритании предпринимательская подготовка является частью учебно-воспитательного процесса, а на государственном уровне она является обязательным элементом системы подготовки молодежи к жизни и деятельности в условиях рыночных отношений³. В России предпринимательская подготовка пока недостаточно включена в учебно-воспитательный процесс в вузе, но есть ресурсы, которые могут послужить основой для образовательных программ развития предпринимательских компетенций⁴. Среди наиболее распространенных форм обучения выделяются деловые игры, способствующие формированию практических навы-

¹ Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999; Мотков О.И. Психология самопознания и гармонизации личности. М.: Изд-во РОУ, 1994; Бэкингем М. Шаг к успеху: успешное руководство, эффективное лидерство и стабильный личный успех. СПб.: Вильямс, 2007; Уэлч Дж. Ответы на 74 ключевых вопроса о современном бизнесе. М.: Манн, Иванов и Вербер, 2007.

² Емельянов В.М. Психологические особенности российского предпринимателя. – URL: <http://www.elitarium.ru/2006/08/12/>; Сырямкина Е.Г. Указ. соч.; Урванцева С.Е., Александрова И.С. // Экономика в школе. 2008. № 4; Трамп Д. Дж. Искусство заключать сделки. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007; Бобкова Н.Д. Профориентация молодежи: теории и практики: Учебное пособие. Курган: Курганский гос. ун-т, 2009; Суркина И.В. Этика и психология предпринимательства. Челябинск: Челяб. гос. агроинженер. акад., 2009.

³ Ганин Е.А. Пятый квадрант: новый бизнес для всех с минимальным риском и неограниченными возможностями. М.: Троица, 2007.

⁴ Технологии развития предпринимательской инициативы студентов в процессе специальной и практической подготовки специалистов для наукоемких производств в высшей и средней профессиональной школе / Т.М. Арсентьева и др.; под общ. ред. Г.В. Мухаметзяновой. Казань: Данис, 2007; Стерджен Р. Все, что нужно знать о малом бизнесе, чтобы заработать первый 1000000 долл. на малом бизнесе. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009; Зарх Е.Е. Деловой опыт российских звезд. Уроки бизнеса от артистической элиты. М.: Вершина, 2008; Омае, Кеничи. Мышление стратега: искусство бизнеса по-японски. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008; Анти-Кийосаки: 20 очевидных ошибок крысиных бегов доктора Кийосаки. Минск: Современный литератор, 2008.

ков предпринимательской деятельности, развивающие критическое и стратегическое мышление; активные методы обучения (ролевые и деловые игры), кейс-методы, сценарии, мастерские будущего, а также методы, ориентированные на практическую деятельность (исследования и практика на реальных предприятиях). Е.Г. Сырямкина, Е.Ю. Ливенцева считают целесообразным широкое распространение молодежных студенческих бизнес-инкубаторов, которые могли бы стать важной составной частью общей образовательной модели формирования предпринимательских компетенций студентов¹. Кроме того, одной из важных форм, направленных на воспитание психологической культуры предпринимателей, является живое общение с успешными предпринимателями в формате встреч, мастер-классов, круглых столов, конкурсов, стажировок в фирмах.

Глава 14. Теоретические основы и перспективы инновационных форм торговли на этапе постиндустриального общества

В основе концепции постиндустриального общества лежит оценка нового общественного уклада, так резко отличающегося от общества, господствовавшего на протяжении последних столетий. Это понятие, сформулированное в начале XX в., в научный обиход в полной мере вошло после Второй мировой войны. Речь идет о снижении роли материального производства и развитии сектора информации и услуг в изменившемся характере человеческой деятельности, в новых типах вовлекаемых в производство ресурсов, а также в существенной модификации социальной структуры. Как считают многие авторы, в частности, В.Л. Иноземцев, «данная теория обладает явными признаками технологического детерминизма»². Наше поколение живет в особое время, и как полагают многие ученые, исследующие область торговли и маркетинга, «наша жизнь не просто меняется – она меняется стремительно»³.

Исследования, проведенные в рамках программы (*IMP Project Group*, 1982) еще в 80-х гг. прошлого столетия в сотрудничестве с ведущими учеными пяти таких передовых капиталистических стран, как Франция, Италия, Швеция, Западная Германия и Италия, показали, что краеугольным камнем в развитии индустриальных рынков все еще является оптимизация спроса и предложения. В работе также особое внимание было обращено на важность существующих тесных взаимоотношений и связей между по-

¹ Юдин Э.Г. Методология науки. Системность. Деятельность. М.: УРСС, 1997; Фокс Д. Дж. Как делать большие деньги в малом бизнесе: неочевидные правила, которые должен знать любой владелец малого бизнеса. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008; Трейси Б. Формула роста: лучшие стратегии успешных предпринимателей. М.: Smart Book, 2008; Басова О.А. Психологические особенности ответственности предпринимателя в процессе личностно-профессионального развития: Автореф. Дисс.... канд. психол. наук. Ростов н/Д., 2008.

² Иноземцев В.Л. Концепции постиндустриального общества // Социологический журнал. 1997. № 4. С. 71–78.

³ Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б. Розничная торговля: современные тенденции и перспективы развития. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2009.

купателями и продавцами на индустриальных рынках. Порой подобные взаимоотношения носят долгосрочный характер и включают в себя комплексный подход для взаимопомощи в решении насущных проблем двух этих сопряженных компаний. Подмечено также, что, чем выше взаимосвязь между отдельными фирмами, закупающими и продающими товары, тем успешнее заключаются масштабные сделки между ними, что в конечном итоге является гарантией развития промышленного рынка. Поэтому обе стороны заинтересованы в постоянном поиске надежного продавца и покупателя, для того, чтобы подготовить соответствующую спецификацию и технические требования спроса и предложения на рынке, чтобы занять нужную нишу на этом рынке или хотя бы постараться как-то проконтролировать процесс заключения эффективных сделок. Следовательно, полное понимание характера и особенностей промышленного рынка достижимо лишь, путем одномоментного анализа активности обеих сторон взаимоотношений, т.е. поведение как покупателя, так и продавца, являющихся сторонами сделки на данном рынке¹.

Основными направлениями модернизации производственных отношений нового общества в ближайшие десятилетия, по мнению В.Л. Иноземцева (1997), останутся эволюция принципов рыночного хозяйства, собственности и эксплуатации².

Общеизвестно, что функция торговли как отрасли – обеспечение обращения товаров, их движения из сферы производства в сферу потребления. Именно поэтому развитие торговли в той или иной стране, да и в мире в целом, находится в тесной взаимосвязи с дальнейшим развитием общественного разделения труда и товарно-денежных отношений. Так, например, в процессе капиталистического воспроизводства роль торговли напрямую заключается в обеспечении непрерывности воспроизводства общественного капитала. Тем самым в результате кругооборота торгового капитала происходят как реализация вновь произведенной стоимости, так и окончательное превращение товарного капитала в денежный. Вследствие этого экономическое значение внутренней торговли, объем ее товарооборота и методы торговли зависят от уровня развития капитализма в данной отдельно взятой стране. Анализ мировых данных, публикуемых в различных статистических сборниках, наглядно показывает, что в сфере экономики, в частности во внутренней торговле как большинства развивающихся стран, так и постсоветских государств, наряду с национальным капиталом всегда крупный иностранный капитал³. По данным ECOMON (2007), лишь в Ленинградской области Российской Федерации на 1 июля 2007 г. суммарная

¹ *Gromoos Ch.* From Marketing Mix to Relationship Marketing: Towards a Paradigm Shift in Marketing. Management Decision, 1994, Vol. 32, No. 2, pp. 4-20.

² *Иноземцев В.Л.* Указ. соч.

³ *Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б.* Указ. соч.; *Маслова Е.В.* Теоретические основы организации розничной торговли. – URL: <http://nbene.narod.ru/comm/fcomm32.htm>; *Машкина О., Хейнинен П.* Влияние государственного сектора на развитие малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области: Взгляд предприятий. Julkaisuja: Helsingin Kauppakorkeakoulun, 2008.

величина накопительных иностранных инвестиций составляла 2 млрд долл. США или на 25% больше по сравнению с предыдущим годом¹. Вместе с тем не надо забывать, что для этих стран также характерно наличие многих мелких и мельчайших торговых предприятий, хотя доля их участия в валовом национальном доходе той или иной страны все еще весьма незначительна.

Опыт показывает, что с точки зрения развития свободных рыночных отношений в ряде стран, вставших на путь самостоятельного развития, отрицательным и активным сдерживающим фактором формирования устойчивой экономики является национализация крупных торговых предприятий или сдерживание процесса их приватизации, что ведет, в свою очередь, к усилению государственного сектора в сфере внутренней торговли.

В Российской Федерации была еще велика доля государственного сектора в предприятиях малого и среднего бизнеса, в том числе розничной торговли. Не менее значительно был представлен госсектор и в целом ряде других стран, особенно государств СНГ.

По имеющимся данным, в России доля малого предпринимательства в валовом продукте не превышала 11%, тогда как совокупный вклад продовольствия в валовое производство составлял около 20%. При этом следует обратить внимание на то, что, по данным Росстата (2007 г.), малые предприятия, чей удельный вес в национальной промышленности – 15%, в общей сложности в целом по стране производили до 30% общего объема выпуска товаров и услуг и при этом обеспечивали занятость в среднем почти 21% общего количества численности работающих по стране².

С момента возникновения и развития торговли как отрасли общественного хозяйствования она постоянно совершенствовала свои формы и методы. Применительно к современной России некоторые авторы выделяют следующие новационные формы розничной торговли: непосредственную продажу товаров на дому у покупателя, телевизионную торговлю, электронную торговлю, торговлю по каталогам, с помощью проспектов, буклетов и т.д.³ Следует заметить, что на сегодняшний день значительно упростились возможности потребителей удовлетворить свой спрос на широкий спектр различных товаров, поскольку стоит лишь при помощи персонального компьютера или даже мобильного телефона войти в пространство Всемирной паутины (*World Wide Web–WWW*) – Internet, и вся необходимая информация о желаемом товаре в вашем распоряжении. К тому же характерной чертой *WWW* является то, что она доступна в любое время суток, в любой день недели, круглый год. Вот почему паутина стремительно изменяет и будет продолжать изменять нас, наше поведение и окружающий мир. Вместе с тем розничную торговлю следует рассматривать как одну из форм торговли вообще, а не в отрыве от нее.

¹ Машикина О., Хейнинен П. Указ. соч.

² Там же.

³ Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б. Указ. соч.; Иноземцев В.Л. Указ. соч.

Б. Берман и Дж. Эванс выделяют четыре основных типа розничной торговли, среди которых первые по значимости – розничные торговцы, сочетающие традиционные и современные (электронные) формы торговли. Это прежде всего такие торгующие организации, которые наряду с тем, что располагают своими собственными традиционными магазинами розничной торговли, предоставляют возможность потребителям делать покупки и через веб-сайт. В их числе, с учетом опыта глобальной международной торговли, – *Barnes & Noble* (www.barnesandnoble.com), *Costco* (www.costco.com) и *Wal-Mart* (www.wal-mart.com). Во-вторых, розничные торговцы, занимающиеся современными (электронными) формами торговли. Это новая «порода» розничных торговцев, появившихся в последние годы и работающих исключительно в Сети. Фирмами предлагаются самые разнообразные услуги – от приобретения бакалейных товаров до услуг туристических агентств и транспортных перевозок (среди них такие всемирно известные фирмы, как *Amazon.com* (www.amazon.com), *eBay.com* (www.ebay.com), *Peapod* (www.peapod.com), *Priceline* (www.priceline.com) и т.д. В третьих, это фирмы, занимающиеся прямым маркетингом и наряду с ним осуществляющие электронные операции розничной торговли. К данной категории были отнесены и фирмы, которые в своем бизнесе изначально полагались на традиционные «внемагазинные» способы продажи, например с помощью печатных каталогов, прямых продаж на дому и телевизионных информационно-рекламных роликов. (Лидерами в этой категории считаются компании *Lands' End* (www.landsend.com), *Spiegel* (www.spiegel.com) и др.). И, наконец, в четвертых, – розничные торговцы, занимающиеся традиционными формами торговли, продающие товары исключительно в магазинах, но для обслуживания клиентов и формирования собственного имиджа использующие Сеть (например, компания *Ikea*, использующая свой веб-сайт, указывающий главным образом месторасположение сети магазинов; а фирма *Home Depot*, которая с помощью веб-сайта продает подарки, предоставляет подробные полезные рекомендации «домашним мастерам» и информирует покупателей о местонахождении своих магазинов)¹.

Применительно к российским реалиям эта характеристика типов розничной торговли может быть представлена в следующем виде: 1) розничные торговцы, сочетающие традиционные и современные (электронные) формы торговли: Авто (www.avito.ru). Молоток (www.molotok.ru) и т.п.; 2) розничные торговцы, занимающиеся современными (электронными) формами торговли: сеть магазинов «Л'Этуаль» (www.letu.ru), а также хорошо известная сеть «Холодильник.Ру» (www.holodilnik.ru) и пр.; 3) фирмы, занимающиеся прямым маркетингом и наряду с ним осуществляющие электронные операции розничной торговли: «Эльдорадо» (www.eldorado.ru), «Евросеть» (www.euroset.ru), «Спортмастер» (www.sportmaster.ru) и

¹ Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б. Указ. соч.

т.д.; 4) розничные торговцы, занимающиеся традиционными формами торговли: сеть гипермаркетов «Карусель» (www.karusel.ru) и сеть автосалонов «Автомир» (www.avtomir.ru).

Следует, однако, заметить, что в бурно развивающемся мире стабильности как таковой не может быть вообще, поэтому при отнесении той или иной конкретной торговой организации к вышеуказанным формам, по мнению автора, необходимо учесть, каков ее ассортимент или предмет предлагаемых услуг. В одних случаях это фирмы, занятые розничной торговлей бакалейными товарами или парфюмерией, в других – туристическим и автомобильным бизнесом или предметами бытовой техники и т.д. В то же время решающим фактором достижения успеха в каждом конкретном случае является правильный выбор маркетинговой стратегии предприятия.

Существует множество определений термина «маркетинг» (англ. – *marketing*), в частности, как удачно заметил Б. Зак, президент и генеральный менеджер *Powerit Solutions*, «маркетинг – это миллион и одна вещь, которые ты делаешь, чтобы помочь продукту»¹. Стратегия розничной торговли должна рассматриваться как общий план или четко выстроенная схема конкретных действий, которой необходимо следовать для быстрого достижения успешных результатов. При этом план, составленный на определенный срок, должен отражать миссию, цели предприятия, особенности потребительского рынка, общие и конкретные виды деятельности, а также механизмы контроля. Вот почему фирма, не располагающая своевременно разработанной комплексной стратегией, обречена на неудачу и не в состоянии справиться с трудностями текущего момента². Маркетинг – это эффективная организация всех производственных и сбытовых мероприятий: от закупки сырья до обслуживания покупателя, анализ рынка, стайлинг (форма и внешний вид товара), определение характера упаковки, выбор товарной марки, фиксированные цены, планирование и организация сбыта, реклама. Поэтому особое значение приобретает возможность научиться методам планирования и принятия оптимальных решений в розничной торговле и помогать людям, занятым в данной сфере, действовать в постоянно меняющейся среде³.

Опыт показывает, что в сфере розничной торговли в целом огромную роль играет установление и поддержание связей с партнерами как по вертикали, так и по горизонтали, а также успешное использование в практической деятельности основополагающих принципов стратегического планирования и принятия решений. Соответственно, от качества подготовки управленческих кадров напрямую зависит эффективность коммерческой деятельности предприятий отрасли.

¹ URL: <http://www.poweritsolutions.com/upload/file20110413113645/bobzak.pdf>

² Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б. Указ. соч.; Маслова Е.В. Указ. соч.

³ Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б. Указ. соч.

Глава 15. Использование зарубежного опыта налогового стимулирования инновационной активности предприятий в России

Развитие современной мировой экономики определяется такими фундаментальными факторами (2012–2020 гг.), как повышение инновационной и инвестиционной активности на развивающихся рынках и относительно слабый экономический рост в развитых странах в условиях продолжения процессов глобализации и усиления процессов региональной интеграции.

Инновационный тип развития означает, что национальная экономика достигает устойчивых темпов роста за счет фактора непрерывного внедрения в производство инноваций. В условиях современной всеобщей жесткой конкуренции инновации играют ключевую роль в развитии как любого предприятия, так и обеспечении национальной конкурентоспособности.

В настоящее время до 80–95% прироста ВВП в группе развитых стран обеспечивается за счет инноваций. Объем мирового рынка наукоемкой продукции превысил 12,6 трлн долл. До 36% этой суммы приходится на США, 30% – на Японию, 9,5% – на Германию, 6% – на Китай. Доля России – лишь 0,3%, причем удельный вес наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта не превышает 1,5–2% (в 1990 г. – 23%). При анализе направлений экономического прогресса в наиболее развитых странах отмечается, что воспроизводство в рамках многих хозяйственных систем стало устойчиво интенсивным, базирующимся в каждом своем цикле на использовании новых достижений науки и техники. Процесс расширенного воспроизводства стал идентифицироваться с инновационным типом развития, и само это воспроизводство стало именоваться инновационным¹.

В настоящее время Россия не относится к числу инновационно развитых стран. Так, по итогам исследования, проведенного экспертами парижской школы *INSEAD* и интернет-портала *World Business*, был опубликован список государств, которые ранжировались по индексу инновационного развития². Рассчитанный индекс основывался на восьми факторах, среди которых лидирующими являлись «человеческий капитал», «конкурентоспособность», «бизнес и капитал» и «инфраструктура». Всего в рейтинге был рассмотрен инновационный потенциал 107 государств. Российская Федерация заняла в топ-листе лишь 54-е место, пропустив вперед Индию, Китай, Турцию, Таиланд. По общему индексу глобальной конкурентоспособности в 2011 г. Россия занимала 66-е место из 125 стран ВЭФ (в 2006 г. Россия занимала 62-е место). Россия отстает от развитых стран мира по индексам общественных институтов (128-е место против 114-го места в 2006 г.) и технологии (68-е место против 74-го места в 2006 г.) (см. табл. 1). Очевидно, что по мере углубления глобализации развитые страны будут повышать конкурентоспособ-

¹ Кушлин В.И. Содержание инновационной деятельности. В сборнике: Инновационный тип развития экономики России. М.: РАГС, 2005. С. 34–35.

² Приводится по материалам РБК. Рейтинг. – URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2007/06/04/31506802> (дата обращения: 12.04.2012).

ность своих экономик. В связи с такими низкими показателями России необходимо задуматься о проведении более взвешенной политики государственного регулирования инновационной деятельности.

Т а б л и ц а 1

Показатели глобальной конкурентоспособности 11 стран по главным факторам конкурентоспособности (2011 г.)

Страна	Институты	Инфра-структура	Макро-экономика	Эффектив-ность рын-ка	Технология	Инновации
Россия	128 (3,08)	48 (4,52)	44 (5,16)	128 (3,60)	68 (3,66)	71 (3,14)
США	39 (4,64)	16 (5,68)	90 (4,49)	24 (4,80)	20 (5,23)	5 (5,57)
Япония	24 (5,18)	15 (5,69)	113 (4,20)	18 (4,98)	25 (5,06)	4 (5,59)
Франция	28 (5,00)	4 (6,30)	83 (4,60)	38 (4,56)	13 (5,63)	17 (4,72)
Италия	88 (3,61)	32 (5,01)	92 (4,47)	59 (4,30)	42 (4,34)	43 (3,51)
Великобритания	15 (5,34)	6 (6,09)	85 (4,54)	19 (4,97)	6 (6,08)	13 (4,97)
Германия	19 (5,27)	2 (6,35)	30 (5,43)	26 (4,79)	14 (5,61)	7 (5,39)
Китай	48 (4,32)	44 (4,63)	10 (6,22)	45 (4,42)	77 (3,57)	29 (3,92)
Швеция	2 (6,06)	13 (5,74)	13 (6,08)	7 (5,21)	2 (6,29)	2 (5,76)
Республика Ко-рея	65 (3,89)	9 (5,94)	6 (6,37)	37 (4,57)	98 (3,26)	14 (4,89)
Норвегия	7 (5,74)	35 (4,95)	4 (6,45)	31 (4,69)	7 (6,08)	20 (4,53)

В таблице указано место страны, в скобках – баллы.

Источник: *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011–2012>

Приверженность налоговым методам регулирования развития инновационной экономики иллюстрирует опыт большинства зарубежных стран. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования тяготеет к превышению расходов предпринимательского сектора над государственным (см. табл. 2).

Налоговая политика должна в первую очередь стимулировать инвестиционную и инновационную активность хозяйствующих субъектов, рост собственных источников финансирования инновационных процессов. При этом именно налоговое стимулирование имеет ряд преимуществ, но одно из наиболее важных заключается в том, что, активизируя деятельность экономических субъектов и направляя ее, можно добиться не только значительной экономии государственных средств при достижении поставленной цели, но и роста налоговых доходов в будущем. Иллюстрацией этого утверждения может служить «китайское экономическое чудо». В условиях общего уменьшения количества налогов на бизнес (с 35% в 2005 г. до 7% в 2011 г.)¹, наличия значительного количества налоговых льгот этой стране удастся обеспечивать беспрецедентный рост налоговых поступлений. За счет эффекта расширения

¹ Гамза В.А., Большаков В.С. Россия и ведущие страны Азиатско-Тихоокеанского региона: макроэкономический обзор // Финансист. 2011. № 115. С. 44.

налогооблагаемой базы, достигаемого в результате экономического роста, в 2003–2007 гг. среднегодовой темп прироста налоговых поступлений составил 23,8 %¹, в 2008 г. – 18,8%².

Т а б л и ц а 2

**Структура внутренних затрат на исследования и разработки
(по источникам финансирования в 2010 г.), %**

Страна	Внутренние затраты на исследования и разработки		
	государственный сектор	предпринимательский сектор	прочие источники (внутренние и зарубежные)
Россия	61,1	28,8	10,1
Китай	24,7	69,1	6,2
США	29,3	64,9	5,8
Великобритания	31,9	45,2	22,9
Япония	16,2	77,1	6,7
Италия*	50,7	39,7	9,6
Германия*	28,4	67,6	4,0
Франция*	38,4	52,2	9,4
ОЭСР	29,5	63,8	6,7
ЕЭС*	34,7	54,1	11,2

Источник: Данные Минэкономразвития России за 2010 г.

В государствах, являющихся передовыми в области технологий, возрастает роль налоговых стимулов, используемых для направления деятельности корпораций, которые желательны с точки зрения государства, в том числе льгот, направленных на стимулирование научно-технического прогресса.

В практике промышленно развитых стран различные налоговые льготы дополняют одна другую, выполняя при этом различные по сути экономические функции и решая конкретные задачи (см. табл. 3). Так, включение текущих расходов на проведение исследований и разработок в затраты на производство конечной продукции направлено на стимулирование создания и освоения новых видов наукоемкой продукции и передовых технологий. Использование схем ускоренной амортизации позволяет сделать процесс обновления быстро устаревающих не только физически, но и морально основных фондов и научного оборудования более быстрым. Льготное налогообложение фонда оплаты труда содействует привлечению квалифицированных специалистов к проведению исследований в частном секторе. Каждая из стран создает свою систему налогового регулирования инновационной деятельности, сочетающую в себе множество элементов и

¹ URL: <http://www.china-business-today.ru/novosti-kitaya/srednegodovoj-rost-obema-nalogovykh-postuplenij-v-kitae-v-techenie-poslednix-5-let-sostavil-238-procenta.html>

² URL: <http://sma-group.ru/news/746/>

согласованную с национальной научно-технической, инновационной и промышленной политикой страны.

Т а б л и ц а 3

**Сводный анализ скидок по налогам на прибыль в зарубежной практике налогового стимулирования
инновационной деятельности¹**

Страна	Налоговые вычеты (Tax deduction)	Налоговый кредит (Tax credit)	
		База для исчисления	Методика расчета суммы
США	100% расходов на исследования и разработки (ИР)	Прирост расходов на НИОКР по отношению к средним за три предшествующих года	<p>«Квалифицируемые» группы расходов: зарплата рабочих, занятых в ИР; стоимость оборудования и материалов, используемых в ИР; расходы на ИР, проводимые на основе заключенных контрактов (от 65 до 100%)</p> <p>1 вариант</p> <p>Предоставляется в размере 20% превышения текущих расходов над «неизменным основным процентом» расходов на ИР, который для большинства компаний рассчитывается за период 1984–1988 гг. Для вновь созданных компаний в течение пяти первых лет работы данный процент считается равным 3% от оборота компании.</p> <p>2 вариант (с 2007 г.)</p> <p>В размере 14% (до 2009 г. – 12%) от превышения суммы расходов на ИР над 50% трехлетнего скользящего среднего значения «квалифицируемых» расходов</p>
Великобритания	175% для малых предприятий; 130% для крупных предприятий	14% от суммы разрешенных налоговых вычетов	Используется как альтернатива налоговому вычету убыточными предприятиями. Предоставляется в виде наличной выплаты в сумме 14% от разрешенных налоговых вычетов (для малых предприятий это 24,5% расходов на ИР, для крупных –18,2%). Однако эта сумма не должна превышать общих выплат организации по налогам с заработной платы

¹ Подготовлен на основе: Global guide to R&D tax incentives – Tax and Economic Interest Grouping, 2011.

Австралия	125% расходов на ИР + 50% в случае, если расходы на ИР в текущем году превысили средние за три предшествующих года	30% от суммы разрешенных налоговых вычетов	Может быть использован как альтернатива налоговому вычету только малыми предприятиями. Малыми в данном случае признаются компании, оборот которых составляет не более 5 млн долл. и расходы на ИР которых составляют от 2 тыс. до 1 млн долл.
Китай	150% расходов на ИР в случае, если ИР привели к созданию нематериального актива; 150% расходов амортизируется за период не менее 10 лет	Отсутствует	
Канада	100% расходов на ИР, включая основные средства (без учета земельных участков и зданий)	Расходы на ИР	На федеральном уровне предусмотрен кредит в размере 35% для расходов до 3 млн долл. и 20% для расходов свыше 3 млн долл. Кроме того, на территориальном уровне предоставляются дополнительные кредиты, уменьшающие территориальный подоходный налог, сумма которых в зависимости от провинции варьируется от 10 до 35%
Франция	Отсутствует	Расходы на ИР	Предоставляется в размере 30% суммы затрат на ИР, не превышающей 100 млн евро, и 5% суммы расходов, превышающих этот порог. Для фирм, впервые использующих такой налоговый кредит или не использовавших его в течение последних пяти лет, в первый год кредит предоставляется в сумме 50% расходов на ИР, во второй – 40%, в третий и последующие по общей ставке
Германия	100% расходов на ИР	Отсутствует	

Индия	Расходы на ИР, включая капиталовложения в основные средства (без учета земли и зданий), в размере 100% для всех предприятий; в размере 150% для фармацевтических предприятий	Отсутствует	
Италия	У предприятий есть выбор между 100-процентным списанием расходов на ИР в течение года или равномерным списанием их в течение срока не менее пяти лет	Расходы на ИР	В размере 10% расходов на ИР плюс еще 40% в случае, если ИР выполнены по соглашениям с университетами или специализированными общественными организациями
Япония	Отсутствует	Расходы на ИР и их прирост	<p>1 вариант</p> <p>8% кредита к каждому 10% текущих расходов на ИР и 5% к приростным расходам на ИР, но сумма кредита не должна превышать 30% годовой суммы национального подоходного налога с корпораций</p> <p>2 вариант (для малых и средних предприятий)</p> <p>Кредит предоставляется в размере наименьшей из сумм 15% всех расходов на ИР в течение текущего года или 20% национального подоходного налога с корпораций</p>

Налоговые вычеты, в отличие от налоговых кредитов, представляют собой сумму, вычитаемую из налогооблагаемого дохода, установленную в процентах от объема расходов на исследования и разработки. Как правило, вычеты составляют 100 и более процентов таких расходов.

С целью ограничения объема государственных расходов на налоговую поддержку инновационной деятельности многие страны устанавливают лимиты использования льгот¹. Так, в Японии налоговый кредит не должен превышать 30% (20% для малых и средних предприятий) суммы корпоративного налога. Во Франции до 2008 г. был установлен стоимостной предел налоговой скидки в размере 16 млн евро на одно предприятие.

Налоговые льготы при инвестировании в основной капитал наиболее часто предоставляются в виде инвестиционного налогового кредита. Данный механизм позволяет вычитать из суммы начисленного налога часть сумм, затраченных на приобретение основных фондов, расширение и реконструкцию производства. Эта мера позволяет списывать значительную часть стоимости оборудования в первые годы его эксплуатации. Например, в США инвестиционный налоговый кредит позволяет компаниям списывать уже в первый год до 20 тыс. долл. из стоимости основных фондов и до 24 тыс. долл. на следующий год². В то же время размер скидки обычно дифференцирован в зависимости от вида оборудования и срока его эксплуатации.

Особенно сильная ориентация налоговых льгот на мелкий и средний бизнес наблюдается в таких странах, как Бельгия, Италия, Нидерланды, Норвегия, Великобритания.

Налоговый инвестиционный кредит обеспечивает заинтересованность предприятий в расширении капиталовложений в новое оборудование за счет собственных средств. Поощряя замену устаревшего оборудования на новое, особенно ориентированное на информационные технологии, инвестиционный налоговый кредит способствует распространению и развитию инноваций.

В целях стимулирования инновационной активности предприятий за рубежом часто используются и налоговые льготы, связанные с системой амортизационных списаний, например для стимулирования опережающего развития конкретных отраслей, поощрения НИОКР или общего инвестиционного оживления.

В высокоразвитых странах широко применяется ускоренная и «свободная» амортизация оборудования как стимул обновления производственных фондов³.

¹ Существует так называемая практика установления «потолка» размера списания налогов по скидкам на НИОКР, обычно осуществляемая в виде: установления максимально допустимой суммы помощи; фиксации максимального процента от обязательств по налогу.

² USA Innovation Tax Incentives. B.H.Hall, 2001.

³ «Свободная» амортизация означает отсутствие какого-либо четко предписанного способа амортизации активов, предполагается возможность одновременного списания 100% стоимости приобретенного в целях проведения исследований и разработок оборудования.

Так, в США установлен срок амортизации в пять лет для оборудования и приборов, используемых для НИОКР, со сроком службы более четырех и менее десяти лет. В Японии система ускоренной амортизации введена для компаний, применяющих либо энергосберегающее оборудование, либо оборудование, которое содействует эффективному использованию ресурсов и не вредит окружающей среде. В Великобритании разрешено списание полной стоимости технического оборудования в первый год его работы (см. табл. 4).

Большая часть стран применяет льготную амортизацию в отношении машин и оборудования, занятых в инновационной деятельности. В этих странах предусмотрена возможность полного 100-процентного списания сразу, что соответствует «свободной» амортизации, либо льготных сроков или норм списания, что соответствует ускоренной амортизации. «Свободная» амортизация капитальных расходов на инновации в части стоимости машин и оборудования разрешена в Ирландии, Испании, Великобритании.

Т а б л и ц а 4

Ускоренная амортизация активов, задействованных в исследованиях и разработках

Страна	Размер и сроки амортизации
Великобритания	100%
Канада	100%, за исключением зданий и земельных участков
Германия	100%, за исключением зданий и земельных участков
Индия	100%, за исключением зданий и земельных участков, для фармацевтических компаний и компаний, занимающихся разработкой биотехнологий, – 150%
Италия	Машины и оборудование амортизируются 10 лет, здания – 33 года
Греция	3 года
Мексика	100%
Испания	Здания – 10 лет, машины и оборудование – «свободная» амортизация
Таиланд	40% в момент приобретения, остальное согласно законодательству

Источник: *Global guide to R&D tax incentives – Taxand Economic Interest Grouping*, 2011

«Налоговые каникулы», т.е. временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение, применяются чаще всего для стартующих компаний с целью поддержки предприятий до момента наступления прибыльности. Так, например, в Китае вновь созданные компании–разработчики программного обеспечения уплачивают 50% налога на прибыль в течение двух лет, начиная с первого «прибыльного» года.

В целях активизации инновационной активности государство за рубежом нередко стимулирует и затраты на подготовку кадров, и привлечение высококвалифицированных специалистов. Так, во Франции 25% прироста

расходов на подготовку кадров освобождаются от налогов, в Таиланде разрешается списывать 200% расходов на оплату труда квалифицированных работников.

С целью увеличения объемов инвестиций в инновационные компании за рубежом используется и механизм налогового стимулирования деятельности «бизнес-ангелов». Бизнес-ангелы – это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании на самых ранних стадиях развития.

Налоговое стимулирование деятельности бизнес-ангелов в зарубежной практике чаще всего реализуется через пониженные ставки налога на прирост капитала (обычно примерно в 2 раза ниже обычных ставок налогов с доходов) или полное освобождение от налогообложения доходов от вложения в компании (см. табл. 5).

В последние годы за рубежом появился новый тренд в стимулировании инновационной деятельности компаний – режим «инновационно-патентной копилки» (*innovation/patent box*), направленный на стимулирование только тех инноваций, которые имеют положительный результат в виде патента и доходов, получаемых от его использования. Ряд стран уже ввел режим «инновационной копилки». Это такие страны, как Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Ирландия, Испания, с 2013 г. к ним планирует присоединиться Великобритания¹.

Подробности применения режима варьируются от страны к стране, но суть его заключается в следующем: если из 100 млн долл., заработанных компанией, 60 млн долл. – доход от продажи новой продукции, произведенной с использованием патента, то эти 60 млн долл. будут облагаться по льготной пониженной ставке.

Т а б л и ц а 5

Налоговые льготы для бизнес-ангелов в некоторых странах Европы

Страна	Ставка налога с дохода	Ставка налога на прирост капитала
Австрия	Максимальная ставка – 50%	25%; доходы, полученные компанией-резидентом от долевого участия в компании-резиденте, налогом не облагаются
Дания	Максимальная ставка – 59%	Для доходов менее 46 700 датских крон – 28%; от 46 700 до 102 600 датских крон – 43%, свыше 102 600 – 45%
Финляндия	Максимальная ставка – 58%	28%
Норвегия	Максимальная ставка – 55,3%	28%
Испания	Максимальная ставка – 45%	Для активов, находившихся в собственности менее года, – 45%; более – 15%
Швеция	Максимальная ставка – 58%	30%

Источник: *Fiscal incentives available to business angels in Europe – EDAN (European Business Angel Network)*

¹ Rewarding innovation // TMagazine. 2010. № 1.

Несмотря на привлекательность такого метода налогового стимулирования, некоторые экономисты выражают обеспокоенность тем, что при узкой направленности на результативность исследований и разработок он может носить и дестимулирующий характер, связанный в первую очередь с высокой рискованностью всех исследований и расходов на них соответственно. Режим «инновационной копилки» не может стать заменой уже существующим методам налогового стимулирования инновационной активности компаний, а может лишь дополнить и усилить их действие.

Обобщая зарубежный опыт налогового стимулирования научно-исследовательской и инновационной активности предприятий, отметим, что главный принцип, положенный в его основу, состоит в том, что налоговые льготы предоставляются не научным организациям, а предприятиям и инвесторам. Именно льготы совместно с развитой конкуренцией обеспечивают высокий спрос на исследования и инновации.

Сопоставив налоговые стимулы, предлагаемые предприятиям в качестве поощрения инновационной деятельности в России и за рубежом, можно отметить следующее:

1. За рубежом наблюдается бóльшая направленность на стимулирование не только процесса разработки, но и внедрения инновационных технологий и продуктов; значительное внимание уделяется результативности исследований и разработок. Примером этого могут служить режим «инновационной копилки» и налоговый кредит. Максимальные налоговые льготы получают предприятия, обеспечившие успешную коммерциализацию результатов исследований и разработок и получившие при этом достаточную прибыль. Для прочих льготы лишь отчасти компенсируют предпринимательский риск.

2. В различных зарубежных странах прирост вложений в исследования и разработки освобождается от налогообложения в размере от 20 до 50%, а соответственно, и часть прибыли, идущая на эти цели, что стимулирует реинвестирование прибыли в исследования и разработки.

3. Налоговое стимулирование за рубежом носит «комплексный» характер, т.е. применяются как прямые (непосредственно для инновационных компаний), так и косвенные стимулы (для инвесторов).

Анализ отечественной и зарубежной литературы, посвященной налоговому стимулированию инновационного развития, позволил выделить особую эффективность налоговых льгот, применяемых в развитых странах¹.

¹ См.: Авдулов А.Н. Наука и производство: век интеграции (США, Западная Европа, Япония). М.: Наука, 1992; Береговая В.А. Инновации (налоговый аспект): зарубежный опыт // *Налоги*. 2007. № 5. С.38–39; Кун Е. Опыт сравнительного исследования налогового бремени в России и других главнейших странах Европы. СПб.: Типография редакции периодических изданий Министерства финансов, 1913; Мельникова Н.П. Налоговое регулирование экономики: экономическое содержание и направления осуществления // *Вопросы теории и практики современного налогообложения: сборник научных статей* / Под общ. ред. Л.И. Гончаренко. М.: Финансовая академия, 2004; Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. Н.И. Иванова. М.: ИМЭМО РАН, 2009; Нестеренко Ю. Мировой опыт формирования национальных инновационных систем и проблемы России // *Проблемы теории и практики управления*. 2006. № 1. С. 81–87; Comparing Practices in R&D Tax Incentives Evaluation. Final Report. European Commission. Directorate General – Research – Brussels. – October 31, 2008; Corporation Tax and Innovation: Issues at stake and review of European Union Experiences in the Nineties. European Commission. Innovation papers. 2000. № 19.

К таким льготам относятся: инвестиционный налоговый кредит; скидки с налога на прибыль в размере расходов на НИОКР; налоговый исследовательский кредит; налоговые каникулы; отнесение к текущим затратам расходов на отдельные виды оборудования, обычно используемого в научных исследованиях (система амортизационных списаний); налогообложение по пониженным ставкам.

Как показывает зарубежный опыт, между уровнем налогообложения и склонностью к инновационному предпринимательству наблюдается прямая зависимость.

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что по мере экономического развития государственное регулирование усложняется и переходит от использования прямых методов к косвенным, в частности к налоговому регулированию с помощью налоговых льгот. Объемы, виды и условия применения налоговых льгот по странам зависят от целей, которые преследует государство.

Согласно Основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг.¹, налоговое стимулирование инновационной деятельности выделено как одно из приоритетных направлений государственной политики. Документ говорит о необходимости настройки налоговой системы «с учетом современных вызовов, а также потребностей инновационных предприятий».

Эффективная реализация направления возможна только путем создания комплексной системы налогового стимулирования инновационной деятельности на всех ее стадиях: от момента зарождения нового знания до успешной коммерциализации результатов разработок на основе этого знания.

В налоговом стимулировании нуждаются различные субъекты инновационной экономики: одни – в большей, другие – в меньшей степени. Акцент на стимулировании отдельной категории субъектов инновационной экономики должен расставляться с учетом общего уровня инновационной развитости страны. В зависимости от этого можно выделить группы субъектов, деятельность которых на конкретном этапе требует первоочередного налогового стимулирования. Так, на стадии низкой инновационности, этапе зарождения знаний, наиболее целесообразно стимулировать организации, создающие инновации, а это в первую очередь – научные организации – научно-исследовательские институты и центры. Далее, на стадии, когда требуется внедрение знаний в производство, т.е. воплощение полученных знаний в конкретный инновационный продукт или технологию, необходимо стимулирование организаций, внедряющих инновации в хозяйственный оборот. На этом же этапе для успешности коммерциализации нового продукта или технологии должно иметь место и стимулирова-

¹ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 гг.

ние спроса на этот продукт или технологию, т.е. механизм налогового стимулирования необходимо направить на организации, являющиеся потребителями инновационной продукции. Наконец, на всех стадиях требуется стимулирование организаций инновационной инфраструктуры, в частности с целью увеличения инвестиций в инновационное развитие экономики. Ввиду различий, которые существуют в деятельности каждой из групп организаций, а также их роли в инновационном процессе, для каждой из групп необходимо применение различных инструментов налогового стимулирования.

Таким образом, система налогового стимулирования включает элементы стимулирования: организаций инновационной инфраструктуры; организаций-производителей инноваций; организаций-потребителей инновационной продукции; организаций, внедряющих инновации.

Очевидно, что для обеспечения эффективности системы налогового стимулирования инновационного развития меры, предпринимаемые в этом направлении государством, должны носить комплексный, системный характер. В связи с вышесказанным, исходя из анализа сложившейся ситуации, можно сделать вывод, что выработка указанной системы мер может быть осуществлена по двум направлениям.

Во-первых, это разработка комплекса мер, направленных на стимулирование спроса на инновации, и, соответственно, организаций, их потребляющих; организаций, создающих инновации и организаций инновационной инфраструктуры. В контексте этого направления также необходима доработка существующих мер налогового стимулирования инновационной деятельности с целью повышения их эффективности.

Во-вторых, создание наиболее благоприятного налогового климата непосредственно для инновационных организаций. Реализация этого направления представляется возможной через разработку специального налогового режима для инновационных организаций.

Среди недостатков существующих мер следует назвать невозможность воспользоваться коэффициентом 3 ускоренной амортизации в части основных средств, используемых как в научно-технической, так и в производственной деятельности; отсутствие исчерпывающего перечня документов, установленного НК РФ, подтверждающего право на освобождение от налогообложения НДС выполненных НИОКР; «неработоспособность» инвестиционного налогового кредита.

Соответственно, с целью усиления стимулирующего воздействия существующих налоговых льгот может быть предложен пакет мер по трем направлениям.

1. Прежде всего это амортизационная политика в части основных средств, используемых как в научно-технической, так и в производственной деятельности.

Представляется целесообразным подп. 2 п. 2 ст. 259.3 НК РФ сформулировать следующим образом: «в отношении амортизируемых основных средств, используемых организациями, объем расходов на НИОКР которых составляет не менее 50% общего объема расходов организации (включая расходы на НИОКР)». Предложенная мера позволит расширить круг получателей льготы и при этом четко его выделить; избавит организации от необходимости ограничивать использование основных средств в производственной деятельности с целью получения льготы и впоследствии доказывать это обстоятельство в налоговых органах.

2. Далее это освобождение от обложения НДС работ, выполненных организациями НИОКР.

С целью усиления стимулирующего влияния этой льготы и учитывая опасения многих экономистов по поводу ее неэффективности (невозможность вычета «входящего» НДС, увеличение себестоимости НИОКР за счет его включения в стоимость приобретенных товаров), можно предусмотреть обложение выполнения организациями НИОКР по ставке 0%. Введение такой редакции рассматриваемой льготы будет иметь «двойной» эффект. С одной стороны, ее использование «удешевит» НИОКР для организаций, приобретающих их результаты и внедряющих их в производство (в принятой в исследовании классификации – для инновационных организаций). С другой – изменение формулировки льготы избавит производителей инноваций от ведения отдельного учета операций (облагаемых и необлагаемых), приведет к снижению себестоимости НИОКР (НДС будет приниматься к вычету, а не включаться в стоимость используемых материалов, работ, услуг).

3. И третье направление – изменение условий предоставления инвестиционного налогового кредита.

Инвестиционный налоговый кредит (ст. 67 НК РФ) многими российскими экономистами признается наиболее эффективным инструментом стимулирования инновационной активности организаций, находит он применение и в зарубежной практике. Однако в том виде, в котором эта мера существует в практике налогообложения, инвестиционный налоговый кредит «неработоспособен». Об этом ярко свидетельствует статистика предоставления ИНК (см. табл. 6). Среди наиболее часто упоминаемых причин неэффективности использования инвестиционного налогового кредита можно выделить: излишне сложную процедуру его получения и отсутствие в бюджетах субъектов РФ соответствующих позиций, предусматривающих предоставление инвестиционного налогового кредита. Однако при более близком рассмотрении выявляется и ряд других проблем, влияющих на его эффективность. Так, например, срок, на который может быть выдан инвестиционный налоговый кредит, колеблется от одного до пяти лет. Этот срок слишком мал для окупаемости инвестиционного про-

екта, связанного с перевооружением производства или созданием новых технологий, сырья или материалов. В связи с этим представляется целесообразным расширить границы сроков предоставления инвестиционного налогового кредита от одного до десяти лет.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, региональным и местным налогам. С целью повышения эффективности функционирования инвестиционного налогового кредита логичным решением было бы расширение числа федеральных налогов, по которым он предоставляется. Ставка процента по инвестиционному налоговому кредиту должна быть не меньше $\frac{1}{2}$ и не больше $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования Центрального банка РФ. При этом уплата процентов по этому виду кредитов не входит в состав расходов согласно гл. 25 НК РФ и, соответственно, не уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организаций. Эти обстоятельства снижают привлекательность инвестиционного налогового кредита как для организаций-получателей, так и для финансовых органов, его предоставляющих. Можно предложить два варианта совершенствования ИНК: отмена платности ИНК; повышение ставки по ИНК до размера ставки ЦБ РФ с одновременным разрешением включения всей суммы процентов по нему в расходы для целей формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Видится, что предложенные дополнения в части предоставления инвестиционного налогового кредита смогут повысить его эффективность как инструмента стимулирования инновационной активности организаций.

Анализ практики налогового регулирования инновационного развития экономики зарубежных стран показал, что возможны некоторые направления совершенствования действующей у нас в стране системы налоговых льгот. Порядок налогообложения прибыли, определенный НК РФ, предоставляет возможность уменьшения налоговой базы на сумму затрат, связанных с осуществлением НИОКР. Несмотря на вводимые изменения, система учета этих расходов в целях налогообложения после завершения работ, в соответствии с гл. 25 НК РФ, не оказывает влияния на начальный этап финансирования исследований и финансовое обеспечение НИОКР в процессе их реализации, когда перед организациями, осуществляющими инновационную деятельность, остро стоит проблема поиска источников финансирования.

Т а б л и ц а 6

Статистика предоставления инвестиционного налогового кредита за период 2001–2011 гг.¹

Год	Всего	Инвестиционный налоговый кредит (в тыс. руб.), предоставленный по:								
		по федеральным налогам и сборам							Региональ- ным нало- гам	Местным налогам
		Всего	Из них							
			Налог на прибыль организаций		НДС	Платежи за пользование природными ресурсами	Из них на добычу по- лезных ис- копаемых	Другие фе- деральные налоги и сборы		
			Всего	В том чис- ле в феде- ральный бюджет						
2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	2200	2000	2000	0	0	0	0	0	200	0
2003	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2004	28355	2880	1353	0	906	0	0	621	18426	7029
2005	263878	28356	21895	0	5845	0	0	616	230087	5435
2006	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2008	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2009	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2010	98	0	0	0	0	0	0	0	98559	0
2011	559	0	0	0	0	0	0	0	0	0

¹ Источник: Отчет о НИР по теме «Совершенствование налогового стимулирования развития инновационной экономики в России» (№ госрегистрации 01201054882). М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2011

Поэтому в данном виде законодательство о налоге на прибыль не оказывает заметного влияния на привлечение инвестиций в НИОКР. Для исправления ситуации целесообразно предусмотреть в гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль» льготы, стимулирующие инновационную деятельность. Наиболее актуален вариант льготы, воздействующей не только на расширение исследовательских программ, но поощряющей переход к инновационной деятельности.

Комплексная система налогового стимулирования инновационного развития экономики, на наш взгляд, может состоять из следующих направлений:

1) стимулирования спроса на инновации и, соответственно, организаций, их потребляющих; организаций, создающих инновации, и организаций инновационной инфраструктуры.

В контексте этого направления также необходимы доработка существующих мер налогового стимулирования инновационной деятельности с целью повышения их эффективности и введение мер, направленных на создание системы ограничений по выпуску устаревшей продукции и использованию в производстве морально и физически устаревшего оборудования;

2) создание наиболее благоприятного налогового климата непосредственно для инновационных организаций. Особое внимание при разработке мер должно быть уделено налоговому стимулированию малого бизнеса и разработке мер по созданию специального налогового режима для инновационных предприятий.

Реализация этого направления представляется возможной через разработку специального налогового режима для инновационных организаций. Введение такого пакета налоговых мер будет способствовать усилению стимулирующего влияния налогов на развитие инновационной экономики в России, так как при их предоставлении будет использован комплексный подход, стимулирующий как все стадии инновационной деятельности, так и всех субъектов, от деятельности которых зависит развитие инновационной экономики.

Глава 16. Прогностика как наука и ее методы прогнозирования

Прогностика – наука о методах и приемах прогнозирования. Основными ее задачами являются анализ объекта, обоснованный выбор метода прогнозирования, осуществление прогноза и оценка его точности.

Анализ объекта производится с целью определения его структуры, основных факторов, влияющих на него, обеспечения информационной базы.

Выбор методов прогнозирования осуществляется в соответствии с характером объекта, требований, предъявляемых к информационному обес-

печению, а также на основе сравнения эффективности решения аналогичных задач.

Потребность в прогнозе во многих областях способствовала появлению многочисленных методов и приемов прогнозирования. Каждый из них имеет свои достоинства, недостатки и возможности применения. Несмотря на то, что суть любого прогноза заключается в распространении закономерностей, взаимосвязей и взаимодействий явлений и процессов их будущее, характер и особенности последних требуют особого подхода в каждом конкретном случае.

При прогнозировании следует учитывать, что оно зависит от сложного переплетения многих случайных факторов. Экономические и социальные прогнозы носят вероятностный характер, определяя лишь возможные варианты будущего.

Накопленный современной прогностикой опыт показывает, что из всего многообразия методов прогнозирования следует выделить методы экстраполяции, экспертных оценок, моделирование, нормативный метод.

Методы экстраполяции основываются на предположениях о неизменности факторов, определяющих развитие изучаемого объекта, и распространении закономерностей развития объекта в прошлом на его будущее. Однако существует риск механического переноса характеристики прошлого на будущее, что в случае существенных изменений условий, определяющих прогнозируемый процесс, приводит к ошибочным выводам.

Поэтому при составлении прогнозов часто приходится собирать и анализировать различного рода *экспертные оценки*. Они позволяют установить степень сложности и актуальности проблемы, определить основные цели и критерии, выявить наиболее важные факторы и взаимосвязи между ними, выбрать наиболее предпочтительные альтернативы.

Особое место в прогностике занимают *методы моделирования*, среди которых важнейшими являются логическое, информационное, статистическое и другое моделирование.

К *логическому моделированию* относятся, в частности, методы прогнозирования по исторической аналогии и метод сценариев. Для успешного использования историко-логической модели необходимо сделать правильный выбор объектов сопоставления, а также сделать поправки на историческую обусловленность сознания. Некоторые исследователи считают, что этот метод может рассматриваться как ветвь социальных исследований.

Если события заданы в форме описания, то показ вариантов возможной ситуации в будущем и определение времени ее наступления осуществляются с помощью метода сценария. Сценарий включает факты, которые расположены на шкале времени не только в прошлом и настоящем, но и в будущем, Поэтому он содержит и вспомогательные прогнозы, необходимые для составления основного.

К более строгим методам логического моделирования относятся метод дерева целей и метод матриц взаимовлияния. Многоступенчатое дерево целей может служить основой для выбора наиболее предпочтительных альтернатив, а также оценки состояния разрабатываемых систем и их взаимосвязей.

Для отбора факторов в прогностическую модель и построения системы связей широко используются матрицы взаимовлияния (смежности), теория графов и т.д.

Специфическую область в прогнозировании составляют *методы информационного моделирования*. Характерные свойства массовых потоков информации (определенная направленность, возможность оценки интенсивности, выделение структурных составляющих и т.д.) создают предпосылки для прогнозирования развития на основе массовых источников информации, содержащих необходимые логически упорядоченные последовательности документов.

Наиболее распространенными являются методы прогнозирования, основанные на *статистическом моделировании*. При этом статистические модели могут быть построены на основе уравнений регрессии или временных трендов.

Система методов получения характеристик будущего предполагает возможность различных подходов. Так, например, различают методы прогнозирования в соответствии с делением прогнозов на исследовательские, программные, организационные, целевые, изыскательские и др. Наиболее полно отражают специфическую направленность прогнозов нормативный и целевой подходы. Первый из них обусловлен нормативным характером планов. В качестве инструментов при нормативном прогнозировании могут быть использованы теория графов, матричный подход и др. Сущность целевого прогнозирования заключается в решении обратной задачи – отыскании условий для достижения в будущем норм, задаваемых в виде строго определенных и обоснованных величин. Решение этой задачи осуществляется методами линейного программирования или интерполяции.

Выбор тех или иных методов прогнозирования связан с такими признаками, как особенности объекта, дальность прогноза, степень точности, методология прогнозирования.

Наиболее обширную область занимают социально-экономические прогнозы. Предметом социально-экономического прогнозирования могут являться: изменения численности населения, его жизненного уровня, покупательского спроса и сдвигов в его структуре, направления развития основных показателей экономики в отраслевом и территориальном разрезах, достижения НТР.

В социально-экономической сфере наибольшее распространение получили статистические методы прогнозирования, которые могут быть раз-

биты на две группы: прогнозирование на основе уравнений регрессии и на основе рядов динамики.

Прогнозирование на основе регрессионных моделей может осуществляться только после оценки значимости коэффициентов регрессии и проверки модели на адекватность. При этом должны быть решены три задачи. Первая связана с необходимостью определения факторных признаков на срок дальности прогноза, так как точность прогноза определяется точностью самого уравнения и тем, насколько правильно будут оценены будущие значения факторных признаков. Вторая задача связана с построением интервальной оценки. Она решается с помощью нахождения доверительных интервалов. Третья задача заключается в возможности применения уравнения регрессии для оценки значения результативного признака за пределами исходных данных. С увеличением дальности прогноза и, как следствие, – увеличением ошибки значительно возрастает вероятность того, что прогнозируемые оценки выйдут за доверительный интервал. При увеличении дальности прогноза возникает сомнение в неизменности принятой формы связи.

Методы прогнозирования, основанные на выявлении основной тенденции, делятся на *адаптивные* и *аналитические*. Первые основаны на определении отдельных точек тренда с помощью предшествующих и последующих точек (методы скользящей и экспоненциальной средних).

В основу аналитических методов прогнозирования положен принцип получения с помощью метода наименьших квадратов оценки детерминированной компоненты, характеризующей основную тенденцию. Для прогнозирования монотонно изменяющихся процессов используются различные функции, вид которых определяется в процессе обработки эмпирических данных. Прогнозирование процессов, носящих скачкообразный характер, возможно на основе метода экспертных оценок.

Для прогнозирования интегрированных систем применяется *многофакторное прогнозирование*. Наибольшее распространение получили методы, основанные на применении корреляционного и регрессионного анализов.

Построение многофакторных моделей для прогнозирования связано с предположением об инерционности социальных и экономических процессов. Инерционность рассматривается двояко: как сохранение в будущем механизма формирования явления и как сохранение направлений действий факторов. Методы многофакторного прогнозирования следует применять на основе использования принципов статистического моделирования и требований, предъявляемых к многофакторному регрессионному анализу.

В многофакторном прогнозировании используется сочетание метода множественной регрессии с другими методами статистического прогнозирования: экспертными оценками, экстраполяционными моделями для определения будущих значений факторов и т.д.

Глава 17. Взаимодействие высшей школы с наукой и производством как стратегический фактор ее функционирования

С тех пор, как высшая школа, особенно в лице ведущих технических вузов, превратилась в научно-учебное учреждение, образование заняло промежуточное место между наукой и производством. Наряду с традиционным процессом практического использования результатов научного познания оно стало содержать в себе и широкий процесс производства научного знания. Оба процесса относительно самостоятельны, имеют собственную логику развития, диктуют инженерному образованию, его содержанию и организации определенные требования. Высшая логика инженерного образования не заключена в рамках высшей школы, она обусловлена его взаимосвязями с научно-техническим и производственным потенциалом страны, отражает закономерности и тенденции развития знания и моральные нормы общества, преломляя их в комплексе научной деятельности вузовского коллектива.

Важно отметить, что высшая школа испытывает не только определенное внимание науки и производства, но и их соотношение в обществе. Взаимодействие научной и производственной деятельности носит конкретно-исторический характер. Было время, когда наука шла позади производства. Классическое инженерное образование с его ориентацией в первую очередь на нужды и требования материального производства отражает эту зависимость теории от практики. НТР изменила это соотношение. Прогресс науки начинал предшествовать прогрессу производительных сил общества. Наука, реализуя свое подлинное созидательное назначение, революционизирует сначала технику, а затем и технологию, экономику. Преимущественная ориентация высшего образования на производство становится явно односторонней. Разумеется, и в условиях НТР образование должно работать на производство. Но если связи от науки к производству начинают преобладать над встречными, то вуз, стоящий на пути этих связей, вынужден отразить в содержании и организации своей работы это новое взаимодействие науки и производства. Взаимодействие вуза и производства также усиливается, однако это усиление идет в рамках другого, более общего процесса – научной революционализации производства. Чем глубже становится взаимозависимость производства и науки, тем больше образование вынуждено ориентироваться на закономерности ее развития.

Качественная особенность взаимосвязи образования и воспроизводства рабочей силы состоит в том, что образование, как и наука, превращается в непосредственную производительную силу общества. Во-первых, возрастает роль квалифицированной рабочей силы, функцию подготовки которой выполняет образование. Во-вторых, образование оказывает возрастающее влияние на формирование и развитие НТП. По этим двум линиям идет процесс превращения образования в непосредственную силу общест-

ва. Высшая школа обладает огромным научным потенциалом, но используется он далеко не полностью. Большинство вузов даже технического профиля не имеют современной производственно-экспериментальной базы, а если и имеют, то в основном лишь для учебных, а не научных целей. Поэтому, когда они сами берутся за практическое освоение или экспериментальное опробование результатов НИР или конструкторских разработок, это оказывается им не под силу и внедрение существенно затягивается. Более того, когда вузы имеют непосредственный контакт с производством, это тоже не всегда приводит к желаемым результатам, так как обычно научная продукция вузовских ученых не имеет вид, готовый к использованию на практике. Поэтому напрашивается вывод (и он уже подтвержден количественным – корреляционно-регрессионным анализом), что здесь нужен более гибкий переход от вузовских разработок к их серийному изготовлению в промышленных условиях. Один из конкретных путей повышения эффективности НИР (в том числе и экономической) – это последовательное укрупнение научных исследований. Задача вузов – не брать мелкие, случайные темы.

В значительной степени наука предопределяет эффективность функционирования экономики страны и ее регионов, в частности НИОКР как начальное звено цикла «наука – техника – производство – потребление». Практическое использование достижений НТП обеспечивает значительную часть прироста национального богатства. В условиях НТР происходит усиление процессов интеграции науки и производства, что обусловлено превращением последнего в технологическую реализацию результатов научных исследований. Наука при этом выступает частью сферы материального производства. В то же время усиливающееся воздействие ее на другие сферы человеческой деятельности, особый характер труда в науке обусловили возникновение самостоятельной новой отрасли народного хозяйства – научного производства, что является одним из важнейших направлений совершенствования общественного разделения труда. Остановимся несколько подробнее на схеме (см. рис.), поясняющей характер взаимодействия науки, вуза и производства.

Под элементами схемы следует понимать:

- науку – область проявления и реализации интеллектуального потенциала общества, выделяющуюся в последнее время все в большей степени в особую отрасль производства, характеризующуюся значительными масштабами и высоким динамизмом поведения;

- вуз – структуру, созданную обществом для реализации двух глобальных целей:

- а) УВП – учебно-воспитательного процесса, необходимого для регенерации и повышения интеллектуального потенциала общества;

- б) НИР – научно-исследовательской работы, проводимой в рамках решения задач науки, учебного процесса и производства;

– производство – сферу создания материальных благ, непосредственно направленных на удовлетворение потребностей общества.

Данные блоки тесно связаны один с другим через поле информации;

– поле информации – это совокупность изменений, возникающих вне элементов рассматриваемой системы, связанных с ходом развития НТР, общественно-политической жизнью.

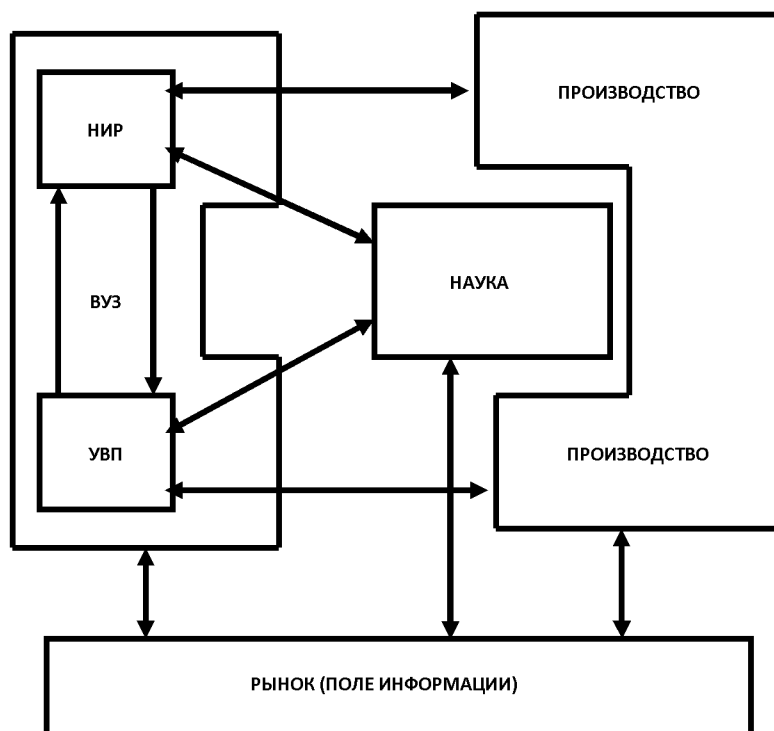


Рис. Взаимосвязь элементов системы

Посредством информации производство вновь и вновь, каждый раз на новой основе, ставит перед вузами задачи изучения новейшего производственного оборудования, технологических процессов, разделения труда, принципов организации, управления производством. Тем самым связь образования с наукой должна составлять основу для выработки стратегии, а связь его с производством – основу выработки тактики.

Наука включает в свою структуру заказчика, исполнителя, процесс решения, результат. И если первые две составляющие в силу придания всей структуре жизнеспособности должны быть четко конкретизированы, то последние не могут регламентироваться в силу своей неопределенности на начальном этапе реализации. Данное условие предполагает наличие контроля за выбором альтернатив дальнейшего продвижения либо развитие в нескольких направлениях, изначально не связанных с первичной целью.

Современное состояние науки в России во многом определяется существовавшей несколько десятилетий и до сих пор дающей о себе знать системой жесткой централизации в рамках весьма однородных организацион-

ных форм. Суть системы заключалась в том, что развитие научного направления заранее облачалось в такие тесные организационные рамки (структура управления, планирование, финансирование и т.д.), что любое отклонение от намеченного вертикальной структурой пути исследований расценивалось как несоответствующее профилю структурной единицы и в лучшем случае не финансировалось.

Объективные же законы научного познания на определенных этапах развития того или иного научного направления доводили количество таких отклонений до уровня, когда возникала необходимость позитивного реагирования на их появление. Однако в таком случае опять срабатывала централизованная система (т.е. система «примата» структуры над наукой). И тогда под отклонения создавались дополнительные организационные единицы. На практике это привело к такому росту научных учреждений, что на рубеже 1980-1990-х гг. (к моменту перевода научных организаций высшей школы на новые методы хозяйствования и финансирования) научный кадровый потенциал бывшего СССР стал, во всяком случае формально, самым многочисленным в мире. Понятно, что такую вертикальную структуру сложно было контролировать из «центра». Поэтому наряду со структурами, связанными с возникновением новых или развитием существующих научных направлений, стали появляться подразделения и организации, имеющие весьма отдаленное отношение к науке. С другой стороны, отсутствие действенного контроля за эффективной деятельностью научных структур позволяло многим подразделениям длительное время существовать без сколько-нибудь значимых научных результатов. Попытки в 1980–1990-х гг. изменить ситуацию не увенчались успехом, в частности, потому, что не были приняты нормативные документы, регламентирующие новый механизм управления и финансирования научно-исследовательской деятельности по возмещению затрат.

Невозможна реализация существовавшей до недавнего времени концепции построения научных учреждений в виде гипертрофированно разросшихся НИИ, КБ, которые занимаются наукой в целом. Независимо от типа экономических отношений – являются они рыночными или же командно-административными – во главу угла должен быть поставлен вопрос об эффективности результатов научной деятельности. Причем не следует ее понимать в одностороннем порядке, т.е. сводить лишь к денежному эквиваленту. Результаты могут и должны быть разноплановыми, а единицей их измерения – степень выполнения стратегических либо тактических задач. А это предполагает наличие реального заказчика, не в лице государства в целом, а конкретных его структур, по чьему заданию ведутся исследования.

В современных условиях эффективность взаимодействия образования и науки во многом зависит от степени оперативности воздействия науки на

образование и способности образования столь же оперативно «усваивать» научные достижения, а эти процессы не могут происходить механически, поскольку оба этих явления – наука и образование – различны по своей сущности и функциям. Наука является процессом производства нового знания, а образование – передачи и усвоения достигнутого знания. В этом плане представляется закономерным некоторое отставание образования от науки. Кроме того, образование по своей природе несколько консервативно. Для активизации взаимодействия науки и образования, как видим, необходимы импульсы. Поэтому во всех промышленно развитых странах происходит коренная перестройка системы образования, подготовки и переподготовки квалифицированных кадров. Образование превратилось в крупную отрасль, через которую проходит все молодое поколение и в которую периодически возвращается уже зрелое работающее население. Образование признается ныне важным элементом НТР.

Известно, что интеграция вузов с научными учреждениями должна усилить научную подготовку студентов и создать специальные формы подготовки научных работников. В настоящее время возобновляется сотрудничество вузов с научными учреждениями. Научные работники академических организаций привлекаются к учебно-педагогической деятельности на условиях совместительства, как правило, для формирования фундаментальной подготовки студентов и углубления их специализации. В сибирском регионе сложились следующие основные формы интеграции:

- заключение договоров о творческом сотрудничестве между вузами и академическими организациями. Связи университетов и технических вузов ориентируются на уровень научных центров, в то время как связи специализированных вузов замыкаются на отдельные академические институты и лаборатории;

- интеграция вузов и академических организаций по отдельным научным направлениям позволяет значительно ускорить выполнение научных работ. Вузы используют оборудование академических институтов при проведении научно-исследовательских работ. В отдельных из них создаются комплексы из проблемных и отраслевых лабораторий, обеспечивающие единство цикла от фундаментального поиска до внедрения результатов в производство;

- наивысшим уровнем интеграции высшей школы и науки можно считать планомерно развивающееся сотрудничество между государственной системой образования (в виде министерств и ведомств) и Сибирским отделением АН РФ. Начало совместной работы позволило организовать систему подготовки кадров для научных центров, вузов, промышленности и сельского хозяйства Сибири с наименьшими для высшей школы затратами, что достигается за счет привлечения к учебному процессу ведущих ученых и материальной базы академических институтов.

В системе «наука – вуз – производство» видны явные преимущества, касающиеся эффективного функционирования конкретных учебных заведений, вовлеченных в подобного рода интеграцию:

- более качественный и ориентированный профотбор;
- более высокий уровень самостоятельности студентов в учебной деятельности;
- раннее включение студентов в научную деятельность университетов;
- более свободный выбор специализации и индивидуальный характер подготовки;
- более высокая квалификация преподавателей;
- лучшее оснащение учебным оборудованием;
- более эффективное проведение студенческих практик;
- расширение возможности трудоустройства по специальности.

От степени взаимосвязи учебной и научной работы в вузе во многом зависит успех подготовки специалистов широкого профиля. Характерной чертой деятельности вузов сегодняшнего дня является то, что в их стенах не только передаются знания и изучаются решения проблемы, но и ведется научный поиск, нередко дающий значительные научные результаты. Последнее многократно используется на лекциях, в лабораторных занятиях, во время производственной практики, где и осуществляется подготовка специалистов к научной или социально-практической деятельности. Часть научных результатов внедряется и используется в учебном процессе. Такого рода подготовка способствует более эффективному функционированию предприятий, где востребованы специалисты, обладающие широкими возможностями теоретических, научных знаний, готовых не просто внедрять, но и «производить» инновации, быстро реагировать на изменяющиеся внешние условия, способных не только научно мыслить, но и практически реализовывать знания.

Наука в вузе должна способствовать образованию и питать его. Дж. Бернал писал, что наука и образование неотделимы, что строгое разделение университетского обучения и любых научных исследований – роковая ошибка для развития науки.

Одна из примечательных черт НТР в развитых странах – усиление роли вузов в интеграции образования, науки и производства. Менее 50 лет тому назад университеты и колледжи являлись обычно лишь учреждениями образования. В настоящее время, оставаясь таковыми, они стали и ведущими центрами науки, выполняющими теоретические и практические исследования, экспериментальные работы по заказам государственных ведомств и промышленных фирм. Ученые университетов и колледжей широко практикуют научное консультирование частных и государственных корпораций, правительственных служб всех уровней. В США в среднем

каждый третий университет и колледж с четырехлетним сроком обучения проводит исследовательские работы по заказам государства или частных промышленных и сельскохозяйственных фирм.

В механизме связи промышленности с вузами происходят значительные изменения. Например, если раньше практиковались двусторонние связи вузов с промышленными компаниями, то ныне промышленные предприятия объединяются в специальные группы – консорциумы для сотрудничества с крупными инженерными исследовательскими центрами. Промышленные объединения определяют свои потребности в высококвалифицированных специалистах, а университетские центры берутся отбирать и готовить студентов для работы в отраслях, представленных промышленными объединениями, начиная уже с первого курса.

В научной литературе под интеграцией понимается процесс объединения в целое каких-либо элементов, в результате которого возникают новые свойства. При этом большинство исследователей делают акцент на усилении связей между элементами, ведущими к качественному скачку. В.П. Кузьмин отмечает, что понятия «система» и «интеграция» имеют свою специфику. Так, понятие «система» в большей мере фиксирует объективную форму целого, а понятие «интеграция» подразумевает процесс и механизм объединения частей, приобретения целым или комплексом интегральных совокупных качеств и т.п. Но интеграцию можно рассматривать как общий параметр объективной действительности¹.

С другой стороны, необходимо рассмотреть интегральный эффект, под которым подразумевается гармонизация связей между всемерно развивающимися элементами. Внутренние связи из жестких однозначно становятся гибкими, комплексными, что приводит к тому, что факторы централизованного управления начинают ослабевать, а факторы самоуправления возрастать. За счет более оптимального перераспределения разных форм связи управления и самоуправления система опять пополняет возможность в получении новых эффектов. Таким образом, если процесс универсализации является количественным ростом разнообразия свойств, то процесс гармонизации имеет качественную природу.

В связи с этим необходимо выяснить соотношение категорий «гармоничность», «всесторонность», «целостность». С нашей точки зрения представляет интерес позиция В.Т. Мещерякова, который под гармонией понимает «определенное единство сторон и стадий развития системы, достигаемое на основе дополнительного и функционального соответствия посредством разрешения неантагонистических противоречий»².

Таким образом, сущность интеграции предстает как процесс универсализации элементов и гармонизации связей между ними. В подходе к интеграции необходимо сместить акцент на свойства самих элементов, кото-

¹ Давыденко Л.Н., Воробьева Е.М. Интеграция вузовской науки и производства. Минск, 2007.

² Там же.

рые содержат в потенциале общие свойства, проявляющиеся при формировании новой системы.

Интеграция какого-либо явления – это процесс его движения, развития к более целостному состоянию, характеризующемуся не только большей степенью взаимосвязанности всех элементов, но и прежде всего изменением свойств самих элементов. Развитие системы обусловлено универсализацией свойств элементов и гармонизацией их взаимосвязей, что приводит к более высокому уровню целостности системы и новым интегральным эффектам.

Универсализация научных исследований как средство совершенствования подготовки специалистов проявляется в расширении их междисциплинарного характера как в направлении фундаментализации специальных научных разработок, так и в прикладных общетеоретических исследованиях. В результате каждая научная тема приобретает характер комплексного многофункционального исследования. Важнейшим условием интеграции в научной работе является, с одной стороны, усиление межвузовской кооперации, а с другой – повышение связей с производством и наукой.

Применительно к системе образования актуальна проблема формирования ее как системы преемственного непрерывного образования, которая должна объединить среднее, общее и специальное, высшее и различные виды дополнительного последипломного образования. При этом речь идет о едином комплексе, в котором функционирование отдельных элементов было бы подчинено общим целям и задачам. Это должна быть единая система, а не просто набор образовательных учреждений, деятельность которых мало связана. Именно система образования гарантирует гибкое и оперативное управление процессами подготовки и повышения квалификации кадров, своевременную реакцию на изменение потребностей общества.

В связи с этим в системе образования и воспитания должно быть усилено формирование творческих качеств личности на основе обучения знаниям, умениям и навыкам решения творческих задач во всех областях избираемой ими практической деятельности.

В самом общем виде эти преобразования могут включать в себя:

- усиление синтеза учебных дисциплин с оптимизацией соотношения устоявшегося знания и новейших достижений;
- внедрение в учебный процесс методов проблемного обучения, учебно-исследовательских работ, усиления обучающей направленности НИР студентов;
- проведение комплексных учебных занятий типа деловых игр, лекций в виде бесед за круглым столом с несколькими специалистами;
- чтение специальных курсов и организация семинаров по теории и практике творчества, рационализации и изобретательству на основе показа технологии решения нового в профессиональной области с раскрытием

социально-экономических, психологических, физиологических и т.п. стимулов и механизмов достижения новых результатов.

Внедрение творческого обучения может осуществляться в таких направлениях, как:

- усиление творческой направленности преподавания всех дисциплин с охватом всех без исключения учащихся и студентов;
- создание специальной системы дополнительной творческой подготовки на принципах программно-целевого управления для группы учащихся, проявивших яркие творческие способности;
- создание специальных курсов, факультетов и т.п. по подготовке и переподготовке студентов и специалистов для решения наиболее сложных целевых научных и практических задач.

Одной из проблем, играющих важную роль в процессе структурной перестройки экономики, является слабая восприимчивость промышленности к научно-техническим нововведениям. Проблема передачи результатов исследований ученых высших учебных заведений в производство существовала давно. Она решилась посредством создания различных организационных форм связей вузов с отраслевой и академической наукой и производством.

В командной экономике наука развивалась в условиях почти полного отсутствия заинтересованности со стороны производства в нововведениях. Поэтому существовала принципиально не решаемая до конца проблема внедрения достижений науки в практику. В попытках ее решения доминировали административные рычаги.

Прерывистость инновационных циклов, дешевизна рабочей силы, в том числе низкая оплата интеллектуального труда, отсутствие материальной базы и связей между разработчиками и производителями, различные целевые установки в их развитии усложняли перевод научного потенциала на рыночные условия развития, тормозили внедрение инноваций. Малая восприимчивость промышленности к научно-техническим нововведениям объясняется рядом причин как объективного, так и субъективного характера. Во многом разобраться в них поможет рассмотрение такого понятия, как инновационный потенциал промышленности. Будем понимать под этим способность предприятий к восприятию нововведений. В общем виде он может быть охарактеризован:

- уровнем квалификации работающих;
- возможностью быстрой их переподготовки;
- уровнем оплаты как квалифицированного, так и неквалифицированного труда;
- техническим уровнем производства;
- преобладающим технологическим укладом;

- заинтересованностью производителя в выпуске новой продукции и, соответственно, внедрении наукоемких разработок;
- уровнем конкуренции на рынке готовой продукции;
- наличием финансовых и материальных резервов для осуществления крупных технических изменений в технологическом процессе;
- уровнем развития информационных систем, банков данных о достижениях науки и свободного доступа к ним;
- возможностью быстрой реорганизации производства и готовностью к этому хозяйственного механизма.

Анализ этих показателей дает возможность определить точки соприкосновения высшей школы и производства, а также в некоторой степени стратегию ее развития на основании понимания проблем, стоящих перед производством.

Проблема оценки инновационного потенциала высшей школы возникает сразу же, как только возникает вопрос о его включении в процесс формирования рынка научно-технической продукции. Проблемно ориентированная оценка инновационного потенциала, опираясь на качественные показатели, такие как кадры, материальная база, финансовые возможности, научный задел, требует учета ряда дополнительных факторов, отражающих особенности региональной научно-технической политики. Органам управления необходимо обладать инструментом для того, чтобы объективно оценивать:

- способность научных школ вуза проводить исследования по приоритетным научным направлениям;
- степень участия кадров высшей квалификации в выполнении заданий научно-технических программ;
- наличие собственной конструкторской и экспериментальной базы;
- уровень научно-технических разработок, выполненных в вузе за последние десять лет, и их признание научной общественностью;
- наличие новых специальностей и программ переподготовки кадров по перспективным направлениям науки и техники;
- опыт работы коллектива вуза по доведению разработок до промышленных образцов;
- степень патентно-лицензионной защиты результатов вузовских научно-технических разработок;
- опыт вуза по созданию малого и среднего наукоемкого предпринимательства на основе использования собственных разработок;
- уровень финансирования научно-исследовательской деятельности из альтернативных источников;
- уровень связей с другими вузами, научными организациями РАН, отраслевыми исследовательскими центрами;

- международные связи вуза в области научных исследований и разработок.

Конечно, выделенных групп факторов может оказаться недостаточно для принятия того или иного управленческого решения. Дополнительно следует рассмотреть научный потенциал вуза как элемент инновационной структуры региона:

- экономические и социальные нововведения вузовских ученых, отвечающие целям развития регионов, сформулированные в программных документах региональной и научно-технической политики;

- условия поддержки вузовских нововведений со стороны региональных органов управления и степень привлечения нововведений извне;

- социальные и экономические последствия освоения научно-технических нововведений вузов в регионе;

- формы и степень участия вуза в создании стартовых условий для формирования инновационной среды.

Вновь создаваемый хозяйственный механизм должен стимулировать у потребителя спрос на эффективные нововведения и ускорить продвижение результатов научных исследований в производство, формировать новые связи науки и производства, позволяющие замкнуть в инновационный цикл «исследование – разработка – освоение – производство – потребление» процесс передачи результатов исследований вузовских ученых посредством образования особой среды с развитой информационно-инновационной сетью.

Для реализации концепции развития вузовской науки требуется серьезная проработка организационно-экономического механизма адресного финансирования малых и средних инновационных предприятий.

Большое влияние на эффективное использование потенциала вузовской науки оказывает развитие инновационной среды. В этом плане представляет значительный интерес опыт таких инновационных структур, как технопарки, инкубаторы бизнеса, малые и средние высокотехнологичные фирмы. Наиболее перспективной, на наш взгляд, формой участия высшей школы в формировании инновационной среды являются научно-технологические парки, создаваемые на базе или с участием высших учебных заведений. Практика показала, что на современном этапе возможны два пути:

- объединение уже действующих коммерческих фирм при вузе и создание на их основе инфраструктуры технопарка;

- создание технопарка на «чистом месте» и дальнейшее развитие сети коммерческих структур.

Научно-технологические парки должны иметь статус юридических лиц, осуществляющих на своей территории формирование материально-технической, экономической, информационной базы и социальной инфраструктуры для становления, развития, поддержки и подготовки к само-

стоятельной деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, ускорения передачи научно-технических достижений на рынок наукоемкой продукции путем использования научно-технического потенциала высших учебных заведений.

Научно-технологические парки – неотъемлемое звено рыночной экономики, обеспечивающее процесс коммерциализации в сфере вузовской науки. Это элемент научного предпринимательства, без которого рынок интеллектуальной продукции просто невозможен. Научно-технологические парки в значительной степени опираются на накопленный за предыдущий период интеллектуальный, материально-технический и научно-производственный потенциал вузов. Многие парки являются центрами деловой активности регионов. В них объединяются научные подразделения высшей школы, учреждения академического и отраслевого секторов науки, промышленные предприятия и частные компании.

В США в конце 1970-х гг., а в Западной Европе только в 1980-е гг. стали формироваться, так называемые, квазикommerческие структуры. Этот процесс практически во всех странах проходил болезненно и противоречиво. Технополисы и технопарки лишь неискушенному наблюдателю представляются гармоничными и беспроблемными островками интеллекта и высоких технологий. В действительности, с точки зрения экономики и права, основу этих научно-учебных образований представляет тонкий и сбалансированный компромисс интересов высшей школы, бизнеса, государства и общественных организаций. Экономические и юридические схемы сотрудничества вузов и частных корпораций при участии государства шлифуются многие годы и до сего времени. Вузы ищут свое место в рыночной экономике, но в то же время осознают ограниченные возможности использования рыночных инструментов в собственном жизнеобеспечении.

Основная задача научно-технологического парка – поддержка инновационных фирм, осуществляемая посредством оказания ряда услуг. Общая среда поддержки включает подразделения, деятельность которых упрощает, улучшает, облегчает и в ряде случаев ускоряет процесс функционирования фирм, повышает отдачу инновационных структур технопарка. Технопарки являются ключевым звеном в цепи «наука – образование – производство» при передаче технологий. Их функции сводятся к следующему:

- содействию росту и развитию малых наукоемких фирм;
- оказанию ряда информационных, научно-технических и организационных услуг предприятиям малого бизнеса;
- проведению экспертизы;
- помощи в организации новых фирм, расположенных не только в самом технопарке, но и за его пределами.

Первая группа подразделений предлагает услуги по оценке перспектив создания научно-исследовательских, научно-производственных и иных

оргструктур на так называемой предначальной стадии. Экспертиза и разработка проекта, создание учредительных документов фирмы и программы ее деятельности на ближайшую перспективу, помощь в оформлении заявки на изобретение (получение патента), консультации по вопросам хозяйственного законодательства, финансирование налогообложения, страхование риска и т.д. – вот перечень услуг, предоставляемых технопарком на этом этапе организации.

Вторая группа подразделений предлагает услуги по производственно-хозяйственному обеспечению деятельности. Сюда относятся: предоставление на условиях аренды помещений для офисов, проведения научно-исследовательских работ и производственной деятельности, лабораторного оборудования, вычислительной техники, уникального специального оборудования и транспортных средств; научное консультирование по вопросам оперативного управления, выбора соисполнителей или партнеров по исследовательскому проекту, а также поиск возможных поставщиков комплектующих изделий, сырья и материалов, каналов сбыта продукции; информационное обеспечение, маркетинговые услуги и т.д.

Третья группа подразделений предоставляет услуги, связанные с финансовым обеспечением деятельности пользователей. Необходимость таких услуг сводится к следующему. Малые инновационные предприятия в своем большинстве не имеют достаточных сумм оборотных средств и часто испытывают потребность в них. Высокие кредитные ставки не позволяют этим предприятиям получать ссуды на обычных условиях, и поэтому они нуждаются в льготном режиме финансирования. Для этого в среде технопарка создаются следующие структуры: клиринговый центр, залогово-страховая компания, инвестиционный фонд.

Научно-технологический парк можно рассматривать как организационно-экономическую систему, включающую фирмы разного уровня технологичности, связанные цепью передачи технологий для их использования как внутри системы, так и вне ее. Существует практика «косвенной» и «прямой» передачи технологий. В первом случае субъектом является ученый, который привлекается в качестве консультанта. Для «прямой» передачи технологии характерно следующее: ученый вуза, НИИ, КБ, академического института, имея ученый задел, организует свою фирму, где создаются новые виды техники и технологии, энергии и материалов. Результаты деятельности передаются как малым и средним предприятиям в парке, так и сторонним предприятиям¹.

Эксперты, занимающиеся вопросами развития технопарков у нас в стране, отмечают, что успешная деятельность высокотехнологичных фирм как развитых стран, так и России зависит от решения ряда проблем, к которым относятся: маркетинг новой научно-технической продукции, подбор

¹ Буланцева Л.В. Роль и место научно-технических парков цепи «наука–производство» // Информационно-аналитический сборник. М.: НИВО, 2005. № 1–2. С. 39–49.

квалифицированных кадров, техническое обеспечение исследований, поиск финансовых средств, управление фирмой, решение юридических вопросов, обеспечение материалами и комплектующими изделиями, регулирование взаимоотношений руководства с сотрудниками, ведение финансовых дел.

Для ускорения передачи результатов работы высокотехнологичных организаций, технопарков России в производство целесообразно создать в научно-технологических парках специализированное подразделение, целью деятельности которого будет сбор и распространение коммерческой информации о научно-технической продукции, технологиях, разработанных как в технопарке, так и за его пределами. Оно использует банк данных, который формируется на основе заявок на продажу и покупку научно-технической продукции, технологий.

Анализируя зарубежную литературу и изучая мнения экспертов, занимающихся вопросами организации технопарков как у нас в стране, так и за рубежом, можно отметить, что по уровню организованности научно-технологические парки разделяются на естественные и экономически управляемые (см. табл.). Российские технопарки относятся к последней категории.

Т а б л и ц а

Сравнительные характеристики технопарков

Экономически управляемые технопарки	Естественные технопарки
Низкий уровень предпринимательской культуры	Высокая культура предпринимательства
Малое количество организаций в технопарке	Хорошая технологическая и исследовательская база
Слабая система поддержки малого бизнеса	Слабое участие госсектора в деятельности технопарка
Перспективная команда менеджеров технопарка	Высокая доля частных инвестиций в недвижимость
Высокая степень зависимости от госфинансирования	Небольшая квалифицированная команда менеджеров

Воздействие науки на экономическую и социальную сферу регионов, как правило, неоднозначно и трудно определимо. Наиболее наглядно оно проявляется в функционировании высшей школы. Эффективная подготовка высококвалифицированных кадров в вузах предполагает их тесную связь с НИОКР. С развитием сферы науки увеличивается число мест приложения высококвалифицированного труда, возникает потребность в подготовке специалистов с высшим образованием. Достаточно высокий уро-

вень научной деятельности в регионах способствует размещению на их территориях наукоемких промышленных производств, что, в свою очередь, вызывает дополнительную потребность в специалистах. Специфика отрасли накладывает свой отпечаток на формы проявления закона планомерного развития, практику планирования, что находит отражение в следующих моментах:

- соотношении элементов планомерности и стихийности в сфере образования. С одной стороны, эта сфера является наиболее управляемой отраслью экономики, так как финансируется из центральных источников, с другой – в ней большую роль играет субъективный фактор, так как объектом и субъектом являются люди;
- планы развития сферы образования должны опережать во времени планы развития других отраслей;
- планирование образования требует несколько иного, учитывающего основные тенденции и перспективы науки и производства подхода и применения особых плановых методов по сравнению с отраслями материального производства;
- сложность планирования образования связана с трудностями предвидения социально-экономических последствий роста или изменений структуры образования населения;
- при планировании образования необходимо учитывать внутриотраслевые (между формами обучения и воспитания), межотраслевые (выпуск специалистов и потребность в них), народно-хозяйственные (между детским населением и мощностью учебно-воспитательных учреждений) связи.

Характерным для вузовской науки является объединение в рамках одного учреждения фундаментальных исследований, прикладных работ и опытно-конструкторских разработок. Однако выполняемые в вузах объемы НИОКР недостаточны. Экономический эффект от прямого внедрения разработок академической науки – всего лишь незначительная часть суммарного эффекта от применения на практике результатов, получаемых в этом секторе. Таким образом, достижение экономического эффекта в академической науке выступает как вторичная задача по отношению к созданию нового научного знания, которое характеризуется как научный эффект.

Несмотря на определенные издержки сотрудничества высшей школы с промышленностью, включение вузов в научные исследования имеет большое значение для развития науки в целом, поскольку базисные исследования, определяющие научно-технический прогресс, проводятся именно в вузах. Такое сотрудничество способствует повышению научно-технической подготовки студентов:

- оно стимулирует вузы пересматривать программы подготовки и учебные материалы в соответствии с изменяющимися требованиями эко-

номики, а также делает возможным привлечение специалистов с предприятий к чтению спецкурсов;

- в этом случае студенты уже с первых курсов приобщаются к исследовательской работе, включаются в производственный процесс задолго до окончания вуза;

- помимо общеобразовательного аспекта научно-исследовательская деятельность в научных парках и других организациях, финансируемых государством, имеет важное практическое значение для преподавателей и студентов, получающих значительное материальное вознаграждение;

- возможность пользоваться новейшим дорогостоящим оборудованием.

С другой стороны, промышленные предприятия выигрывают от совместной работы с вузами:

- предприятия могут пользоваться консультациями и привлекать к исследованиям высококвалифицированный персонал вуза;

- сотрудничество с вузом позволяет повышать квалификацию работников предприятия;

- совместная работа обогащает практику за счет участия в различного рода совместных симпозиумах;

- становится возможным выпуск наукоемкой продукции;

- предприятия получают специалистов высшей квалификации и нужного профиля подготовки.

Отечественный и мировой опыт показывает, что научный потенциал высшей школы при эффективном его использовании является мощным ускорителем общественного развития и преобразования экономики. Научный комплекс высшей школы является генератором новых научных и технических решений, инкубатором новейших образцов техники и технологии. Около 40% разрабатываемых в высшей школе научных тем завершается новыми научными идеями, осуществляющими «прорыв» в различных направлениях знаний, открывающими перспективу развития принципиально новых видов научно-технической продукции.

Глава 18. Методолого-экспериментальное построение непрерывного образования как основа подготовки обучающихся к профессиональной деятельности

Хаотичность современной российской реальности затрагивает широкий диапазон отношений общества и личности. Прежде всего, в связи с достигнутым уровнем экономического развития и его перспективами возникают новые требования к характеру и качеству трудовой подготовки человека. В этой связи реформирование образования в России требует переориентирования усилий с конструирования традиционных моделей обучения на проектно-созидательное их моделирование.

Нам представляется, что сделать это возможно только на определенном уровне построения образовательного процесса, позволяющего получать более качественное образование, инициирующие стремление к самопознанию, самореализации в выбранной *самим* профессиональной деятельности на основе заинтересованного преобразования себя и окружающего мира. Это потребует организовать обучение так, чтобы оно стало процессом роста не только личностных качеств обучающегося, но и процессом развития его творческих способностей. В результате обучающиеся приобретут опыт решения проблем, связанных с проектированием, частичной апробацией и коррекцией авторских систем деятельности. Поэтому встает вопрос о характере взаимозависимости и преемственности образования на различных этапах непрерывного образования (школа–вуз), выводящих обучающихся на более высокий процессуальный уровень социализации в обществе и развитии профессионализма.

Несомненно, к постановке именно такого образования стоит стремиться. Это связано с высокой динамичностью развития общества. Личности необходимо утвердиться в окружающем мире посредством раннего профессионального самоопределения, перехода в режим саморазвития при наличии высокой ответственности перед собой.

На наш взгляд, для построения продуктивного непрерывного образования необходимо прежде всего опираться на следующие основополагающие принципы:

- *поэтапного достижения* вершин в собственном развитии не только в учебных результатах, но и в личностном росте каждого обучающегося (обучение на всех этапах непрерывного образования на максимуме своих способностей и задатков в соответствии с уровнем здоровья);
- *сопряженности* не всего многообразия свойств и качеств обучающихся, а в первую очередь личностных и субъектно-деятельностных;
- *развития*, ориентированный на самосовершенствование обучающегося.

Сегодня главные императивы развития системы образования – доступность, качество и эффективность. В проекции на эту триаду, результирующей доктриной преобразования человеческой индивидуальности является психолого-педагогическая методология отбора, конструирования и реализации средств и методов обучения. В число их установок, обуславливающих формирование субъектов и личностей, должны быть включены:

- *гносеологическая* – констатирующая необходимость через поисковую активность развития психологических структур познавательного отношения к миру;
- *антропоцентрическая* – предопределяющая необходимость инициации в обучающихся изначально присутствующего позитивного стремления к саморазвитию через самоизменение (сохранение своего «Я»);

- *синергетическая* – позволяющая рассматривать обучающихся как сложную вероятностную систему открытого типа, способную при *определенных условиях* к самореализации и саморазвитию, что позволит обосновать механизм педагогического содействия становлению обучающегося как субъекта непрерывного образования (дать возможность системе самоопределиваться и помочь ей в этом); рассматривать процесс содействия профессиональному самоопределению обучающегося как нелинейную ситуацию открытого диалога между преподавателем и им, в результате которого происходит не только *рождение* нового знания, но и открытие себя, выбор индивидуальной траектории обучения.

В рамках данного подхода нами были созданы условия для становления студента как субъекта непрерывного обучения, что позволит обеспечить его «продвижение» к будущей профессиональной деятельности.

Переход российской системы образования к ГОС ВПО третьего поколения означает перестройку образовательной политики и практики работы учебных заведений профессионального образования. Перед системой образования выдвигается задача построения компетентностно-ориентированного образования. Соответственно этому меняются задачи профессионального образования, направленные на подготовку конкурентоспособного специалиста на рынке труда.

Обучение в логике компетентностного подхода – это обновление организационных форм обучения, приучающих к самостоятельности и самоорганизации; внедрение субъект-субъектных отношений; приоритетное использование активных технологий обучения. При этом для достижения компетентности в профессиональной деятельности выпускнику вуза необходимо овладеть совокупностью компетенций, являющихся обобщенным показателем фундаментальности получения образования. Именно овладение совокупностью компетенций, которые определяют способность и готовность выпускника решать проблемы и задачи, возникающие в профессиональной деятельности, с использованием полученных знаний и умений, становится одним из главных результатов получения высшего образования. В этой связи подготовку студента к профессиональной деятельности можно рассматривать с позиции формирования образовательно-профессионального маршрута (далее – ОПМ).

Под ОПМ студента мы понимаем целенаправленное продвижение к будущей профессиональной деятельности, обеспеченное комплексом педагогических условий, ориентированных на достижение необходимого уровня обученности, формирование ключевых образовательных и профессиональных компетенций обучаемых с учетом их познавательных возможностей, профессиональных намерений и перспектив.

Образовательно-профессиональный маршрут способен стать «точкой» роста для «фазового перехода» субъекта на иной качественный уровень в своем развитии. Однако реализация ОПМ студентами будет достаточно

эффективной, если еще в школе были созданы условия для профессионального самоопределения школьников, их продвижения к сфере будущей профессиональной деятельности и подготовки к обучению в вузе.

Современные условия развития общества ставят школьников перед проблемой «нахождения» себя в этом неоднозначном социальном пространстве. В связи с этим требует переосмысления вся практика их подготовки, а именно: организация учебного процесса должна способствовать приобретению не только определенной «суммы» знаний и умений, но способствовать реализации потенциальных возможностей обучающихся. Обозначенная задача может быть решена, если понять, что ученический коллектив состоит из *отдельных личностей* со своими способностями и возможностями. Следовательно, проблема индивидуализации обучения на современном этапе становится не только одной из важных, но и поистине судьбоносной.

К разрешению данной проблемы обратились многие исследователи. Так, М.А. Холодной показано, что индивидуализация обучения может дать ощутимые результаты посредством формирования персонального познавательного стиля школьника¹. *Персональный познавательный стиль* – это индивидуальный способ изучения реальности. Стиль ученика формируется по мере протекания познавательных процессов, что, безусловно, оказывает влияние на его интеллектуальное развитие. Во-первых, повышается эффективность интеллектуальной деятельности. Во-вторых, вырабатываются индивидуальные механизмы познавательной активности. Формирование персонального познавательного стиля осуществляется через иерархию индивидуальных познавательных стилей: постановки и решения проблемы, переработки и кодирования информации².

Большие возможности для формирования персонального познавательного стиля школьников открываются в рамках профильной дифференциации. При таком подходе *процесс обучения и учения* происходит с *учетом индивидуальных особенностей* учащихся.

Среди многочисленных аспектов учета индивидуальных особенностей познавательной деятельности учащихся в процессе обучения один из них приобретает первостепенное значение – это *индивидуализация содержания образования* в соответствии с особенностями и возможностями ученика: типом интеллекта, способом мышления, типом познания, способом переработки учебного содержания. При этом необходима такая технология обучения, при которой все компоненты учебно-познавательного процесса (отбор содержания, уровень изложения учебного материала, методы обучения, форма ведения урока и форма сотрудничества) были бы связаны с индивидуальными особенностями школьников (см. рис. 1).

¹ Холодная М.А. Формирование персонального познавательного стиля ученика как одно из направлений индивидуализации обучения // Школьные технологии. 2000. № 4.

² Там же.

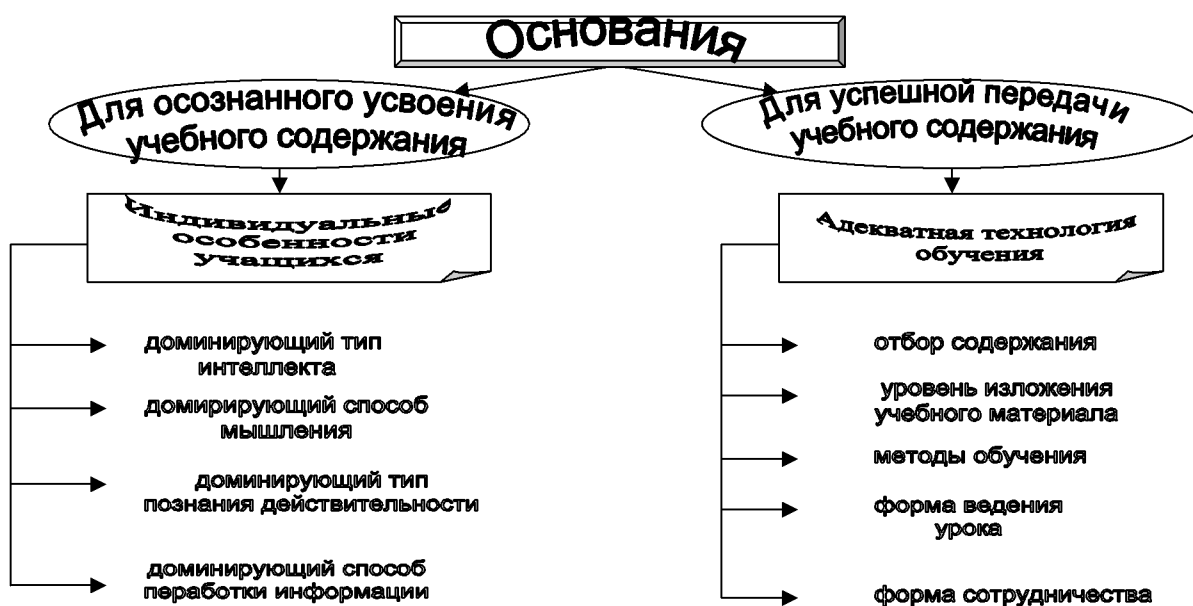


Рис. 1. Схема структуры оснований организации познавательной деятельности учащихся

Общая схема проектирования урока по формированию персонального познавательного стиля представлена нами как цепь последовательных этапов, взаимосвязанных между собой.

I этап – формирование образовательных целей урока.

II этап – подбор содержания учебного материала с учетом индивидуальных особенностей учащихся.

III этап – выбор уровня изложения учебного материала: приведение в соответствие типа учебного материала с доминирующим способом мышления.

IV этап – выбор метода обучения: соотнесение содержания обучения с образовательной целью, уровнем развития учащихся и уровнем сформированности у них различных умений.

V этап – выбор формы ведения урока: научнообоснованный выбор конкретного, подходящего в данной ситуации формы урока, предполагающей согласование методики с индивидуальными особенностями учащихся конкретного класса.

VI этап – выбор формы сотрудничества учителя с учеником.

Данная технология обучения была использована при проведении уроков в основной школе (7-е классы) и в профильных классах (10-е классы). Она позволила получить достаточно высокие показатели степени усвоения учебного содержания, так как образовательный процесс строился с опорой на синергетический подход и познавательные стили, свойственные учащимся именно данного класса. Об этом свидетельствуют результаты контрольных работ: в 7-х классах число учащихся, давших полные и правильные ответы, увеличилось с 28 до 46%; в 10-х классах – от 25 до 40%. Кро-

ме того, уроки, выстраиваемые по выбранной технологии, позволяли формировать и ключевые образовательные компетенции. О правильности данного подхода к формированию ключевых образовательных компетенций в классе гуманитарного профиля (10-й класс), свидетельствовала положительная динамика полученных результатов (см. рис. 2). На вертикальной шкале на рис. 2 отражено количество (в %) учащихся, продемонстрировавших владение образовательными компетенциями, на горизонтальной – развитость отдельных составляющих операционно-технологической ключевой образовательной компетенции, таких как владение приемами действий в нестандартных ситуациях, способность генерировать новые идеи и гибкость владения методами познания.

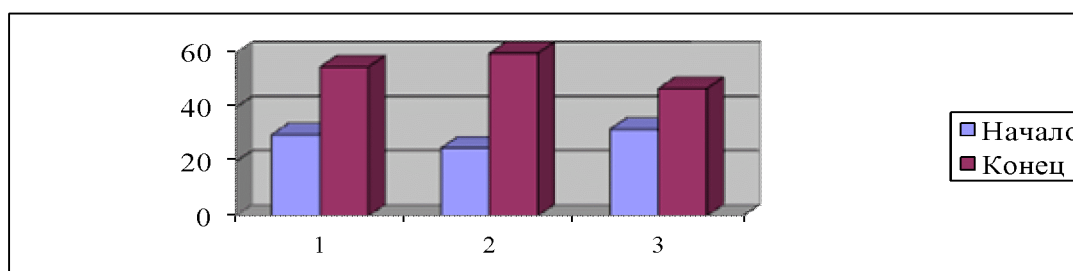


Рис. 2. Динамика формирования операционно-технологической ключевой образовательной компетенции

Отметим, что отдельно взятый урок и учебный предмет (*физика, в частности*) открывают разные возможности для формирования арсенала *ключевых образовательных компетенций* у учащихся профильных классов, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

Однако наметившиеся в последнее десятилетие педагогические устремления к инновационным преобразованиям нередко оборачиваются перегрузкой учащихся, служат причиной снижения успеваемости и ухудшения здоровья. Поэтому любое изменение учебной нагрузки должно рассматриваться с позиции гиппократовской заповеди «не навреди» (ученику), а любая технология обучения строиться с учетом индивидуальной познавательной стратегии последнего и, следовательно, может стать условием и эффективным средством продвижения ученика к сфере будущей профессиональной деятельности.

Под *индивидуальной познавательной стратегией* (ИПС) ученика мы понимаем совокупность таких показателей, как уровень обученности (уровень усвоения содержания) (У), темп вхождения в предметное содержание (Т), уровень развития познавательных способностей (П).

Практика показала, что деятельность школьников, их развитие в значительной мере определяется уровнем развития познавательного интереса к сфере будущей профессиональной деятельности. С целью выявления исходного уровня познавательного интереса к сфере будущей профессиональной деятельности у учащихся мы использовали метод анкетирования по специально составленной анкете, включающей семь вопросов с тремя

вариантами ответов, соответствующих высокому, среднему и низкому уровням развития познавательного интереса.

Анкетированию подверглось 75 школьников. Анализ полученных результатов свидетельствовал, что *высокий* уровень развития познавательного интереса был зафиксирован у 11% учащихся, *средний* – у 37%, *низкий* – у 52% учащихся.

Полученные данные позволили спланировать педагогический эксперимент, направленный на развитие познавательного интереса учащихся. Эта работа состояла в обучении школьников навыкам постановки проблемы или цепочки проблем; развитию способности выдвигать гипотезы для решения поставленных задач; овладении навыками ведения диалога при обсуждении возникающих затруднений; развитии способности делать выводы.

Технологически процесс *развития* познавательного интереса учащихся осуществлялся в соответствии с алгоритмом, представленным на рис. 3. После стимулирующих воздействий на исходные показатели ИПС (Y_0 , P_0 , T_0) для достижения цели C_1 получали новые значения Y_1 , P_1 , T_1 . Далее проводилось соотнесение характеристик Y_1 , P_1 , T_1 с характеристиками цели C_1 . Если это приводило к хорошим совпадениям, то цель C_1 была достигнута (вектор «ДА» на рис. 3). В противном случае вносилась коррекция стимулирующих воздействий для достижения цели C_1 (вектор «НЕТ» на рис. 3) и процесс повторялся.

Ввиду того, что интерес «вырастает» из потребности знать, ориентироваться в действительности, в качестве стимулирующих воздействий использовался учебный материал такого содержания (в рамках *физики* как учебного предмета), который находит достаточно *широкое* практическое применение и значим для будущей профессиональной деятельности обучающихся.

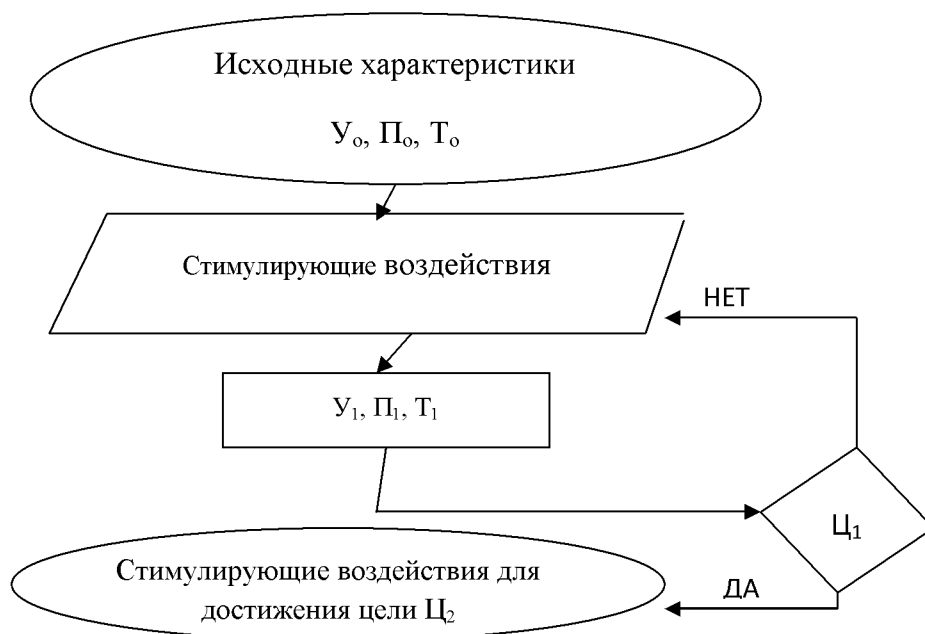


Рис. 3. Алгоритм развития познавательного интереса учащихся

Использование метода *проблемного обучения* и *активное* включение школьников в учебный процесс на уроке способствовали успешному решению вопроса о развитии познавательного интереса у обучающихся. В качестве примера (см. рис. 4) приведены результаты исследования в 10-м классе (гуманитарном), где на оси абсцисс отражался уровень развития познавательного интереса, на оси ординат – процент учащихся, обладавших тем или иным уровнем его развития.

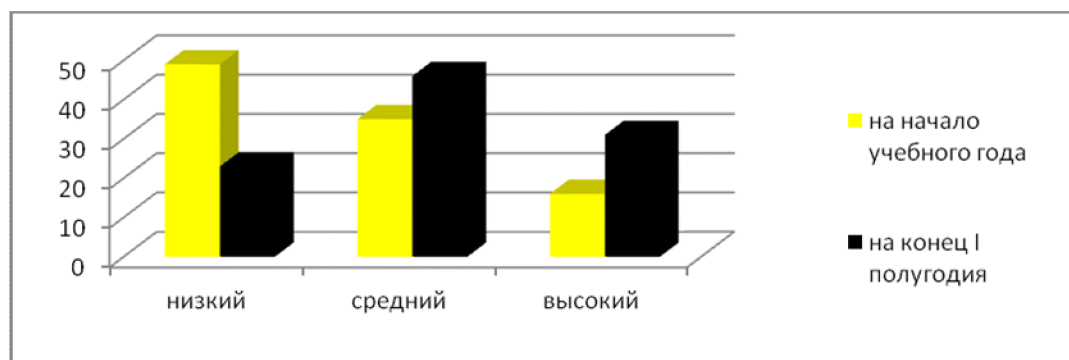


Рис. 4. Сравнительный анализ уровней развития познавательного интереса учащихся гуманитарного класса

Анализ деятельности учащихся на уроках показал, что они активно участвовали в учебном процессе. Интерес к обсуждаемым вопросам был вызван их практической и профессиональной направленностью. В ходе выполнения заданий учащиеся анализировали формулируемые вопросы, углубляясь в их сущность, устанавливали взаимосвязь между физическими величинами. Таким образом, после стимулирующих воздействий наблюдается положительная динамика для *среднего* и *высокого* уровня развития познавательного интереса.

Итоговые показатели качественной успеваемости учащихся профильных классов после окончания педагогического эксперимента имели положительную динамику. Так, для учащихся 7-х классов наблюдался характер нарастания от 58 до 72%.

Предложенный подход к развитию познавательного интереса оказался эффективным, так как был стратегически ориентирован на целенаправленное использование содержания обучения; выбор технологии обучения, адекватной поставленным целям; учет индивидуальных особенностей учащихся профильных классов; учет профессиональных намерений обучающихся.

Целью образования является формирование человека в соответствии с принятым в культуре образом. В современном обществе выпускник школы должен прежде всего мыслить творчески, обладать развитостью таких познавательных процессов, как пространственное воображение, образное мышление, гибкость и оригинальность мышления. В работе было проведе-

но исследование по развитию этих познавательных процессов в рамках *физики* как учебного предмета.

Наши исследования показали, что развитость познавательных процессов повышает качество обучения школьников. На рис. 5 приведены результаты эксперимента с учащимися 10-го класса (гуманитарного), где по оси ординат отражено количество (в процентах) учащихся, давших полные и правильные ответы в контрольной работе, по оси абсцисс – познавательные процессы.

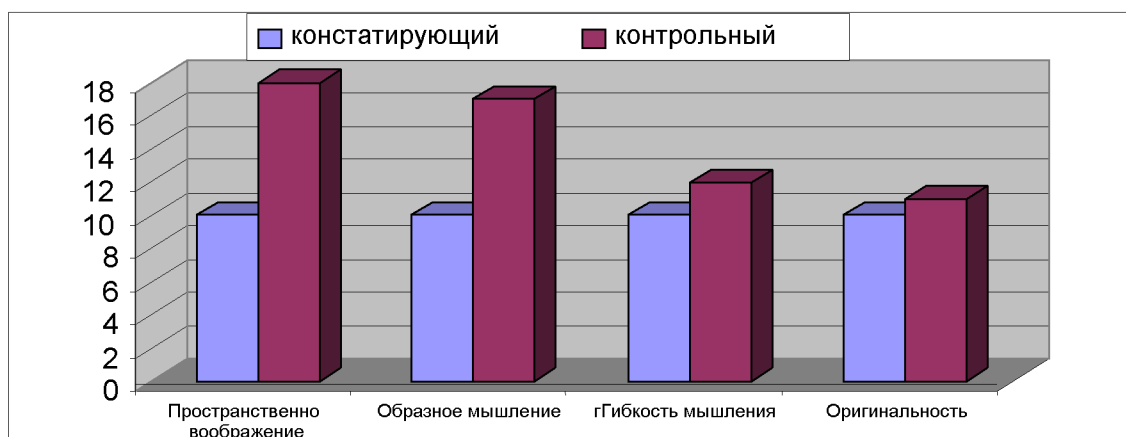


Рис. 5. Динамика изменения качества знаний учащихся в зависимости от развитости познавательных процессов

Из диаграммы видно, что наибольший процентный скачок связан с развитостью пространственного воображения и образного мышления. Если учесть, какую важную роль для учащихся гуманитарного класса играет образ в формировании понятий, то становится понятно значение правильного сочетания чувственно-конкретного и словесно-теоретического мышления учащихся. Так как чувственно-конкретное мышление у учащихся этого профиля преобладает, то наибольший процентный скачок качества знаний учащихся и соответствует развитости пространственного воображения и образного мышления. Причем одновременное развитие отдельных компонентов познавательных способностей, опирающихся как на образ, так и на логику, приводит к процентному приросту правильных и полных ответов.

Таким образом, выбранная технология обучения позволила повысить успешность обучения и эффективность формирования компетенций, что, безусловно, будет помогать обучающимся успешнее продвигаться к сфере своей будущей профессиональной деятельности.

Однако, как показали наши исследования, некоторые выпускники профильных классов выбрали профессию, сфера которой не соответствует профилю обучения в школе (см. рис. 6). Исследования других авторов также

свидетельствовали, что доля учащихся, выбравших профиль обучения в вузе, отличный от профиля обучения в школе, достаточно велика (до 33%)¹.

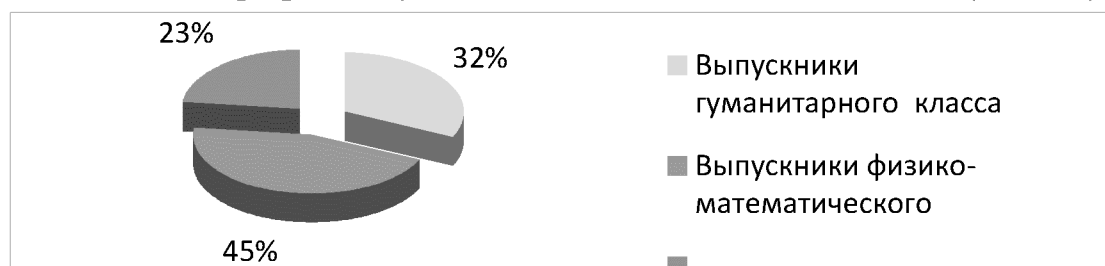


Рис. 6. Состав группы студентов технических специальностей

Отметим, что умение выпускников вузов самостоятельно добывать знания, новую информацию, самообразовываться делает их конкурентоспособными на рынке труда, что в данных социально-экономических условиях является актуальным. Однако практика свидетельствует, что в условиях информационной оснащённости выпускники вузов не всегда готовы к использованию в своей деятельности информационно-коммуникационных технологий.

В этой связи особое внимание нами обращено на такую ключевую образовательную компетенцию, как *информационно-когнитивная*, основными содержательными компонентами которой являются умение самостоятельно искать, анализировать и отбирать необходимую информацию; умение преобразовывать и сохранять информацию. Сформированность данных компонент позволит студентам достичь достаточного уровня информационной культуры, так необходимой в будущей профессиональной деятельности.

Определяющую роль в решении данной проблемы имеет создание и использование электронных образовательных ресурсов (далее – ЭОР). Номенклатура ЭОР для поддержки обучения достаточно велика. Это и мультимедиа-презентации учебного содержания, и системы компьютерного тестирования, и компьютерные тренажеры, и электронные учебники, и электронные копии печатных пособий и др.

В работе было обращено внимание на использование демонстрационных и контролирующих ресурсов. Достоинство демонстрационных ЭОР обеспечивается возможностью осуществлять обработку информации об изучаемом объекте; управление отображением на экране явлений, процессов; формирование информационной культуры; повышение мотивации обучения за счет компьютерной визуализации изучаемых объектов, процессов.

¹ Рубцова И.А. Профильное обучение: проблемы и практика // Народное образование. 2011. № 9. С. 221.

Установить роль ЭОР в формировании ОПМ студентов возможно средствами содержания любого учебного предмета и *концепции современного естествознания* (далее – КСЕ) в частности.

Следует обратить внимание на то, что выявление роли ЭОР в формировании ОПМ студентов тесно связано с развитием содержательных компонентов информационно-когнитивной компетенции. При этом определяющую роль играет последовательность шагов на пути к желаемому результату. Поэтому у студентов вначале выявляли исходную сформированность основных содержательных компонент данной компетенции.

В начале учебного года студентам были определены задания для *самостоятельной* работы в виде написания реферата на определенную тему в рамках учебного предмета КСЕ. Затем реферат защищался на семинарском занятии и оценивался по показателям информационно-когнитивной компетенции: умение самостоятельно искать информацию; умение анализировать информацию; умение преобразовывать информацию¹. Результаты анализа показали: 27% студентов умеют самостоятельно искать информацию; 17% студентов умеют анализировать информацию; 21% студентов доклад сопровождали мультимедиа-презентациями. Полученные данные свидетельствуют о сформированности данной компетенции у незначительного числа студентов.

Формирующий этап педагогического эксперимента протекал в естественных условиях образовательного процесса высшей школы (лекции, практические, семинарские занятия и индивидуальные задания). Основными методами выступали: проблемная постановка заданий, тестовый контроль. Студенты овладевали умением анализировать результаты образовательной и самообразовательной деятельности, усваивали принципы работы с информацией (систематизация литературных источников, интернет-ресурсов, правильное оформление используемых источников), что позволяло им актуализировать потенциал своей деятельности.

Проведенное исследование показало, что формирование умений имеет положительную динамику вне зависимости от того, является студент выпускником профильного класса или нет (см. рис. 7). По горизонтальной оси рис. 7 отражена динамика компонент компетенции студентов, выпускников гуманитарного профиля обучения в школе (I); студентов, выпускников физико-математического класса (II); студентов, выпускников непрофильных классов (III).

¹ Артемова Л.К. Ключевые образовательные компетенции: подходы к формированию в профильных классах // Наука и школа. 2011. № 5. С. 60.

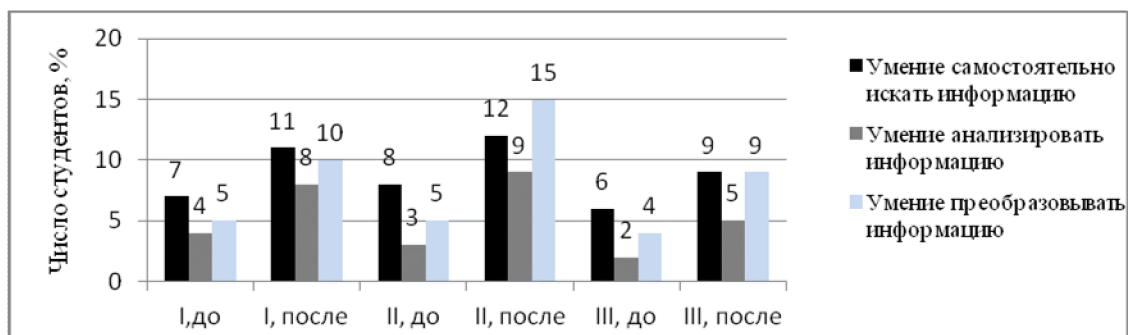


Рис. 7. Динамики сформированности компонент информационно-когнитивной компетенции

Как видно из рис.7, позитивный сдвиг в формировании компонент информационно-когнитивной компетенции для студентов-выпускников профильных классов несколько выше. Это связано с тем, что у них данные умения могли формироваться ранее. Последнее свидетельствует о том, что взаимосвязь школа–вуз играет определенную роль в подготовке студентов к будущей профессиональной деятельности.

Очевидно, что учебный процесс теряет смысл, если содержание обучения и формы его предъявления будут отторгаться студентами. Поэтому возникает несколько вопросов. Готовы ли студенты к внедрению ЭОР (мультимедиа-презентаций, далее – ПР) в учебный процесс? Считают ли они, что это позволит улучшить качество их обучения? В связи с этим студентам была предложена анкета (88 респондентов), в которой содержались следующие вопросы: Как Вы относитесь к использованию мультимедиа-презентаций в учебном процессе? Могут ли мультимедиа-презентации обеспечить углубленное изучение учебного материала? Имеются ли положительные стороны в использовании мультимедиа-презентаций?

Результаты анализа анкет показали: 78% студентов считают положительным моментом использование мультимедиа-презентаций в учебном процессе; 57% студентов считают, что применение мультимедиа-презентаций позволит углубить изучение учебного материала; 81% студентов считает, что наглядность является положительной стороной использования мультимедиа-презентаций.

Чтобы отследить влияние электронных средств поддержки обучения (мультимедиа-презентаций) на качество усвоения учебной информации, все лекции по КСЕ в одном потоке проводились с использованием презентаций, в другом – без них. Качество усвоенной информации отслеживалось по компьютерным тестам. Результаты анализа представлены на рис. 8.

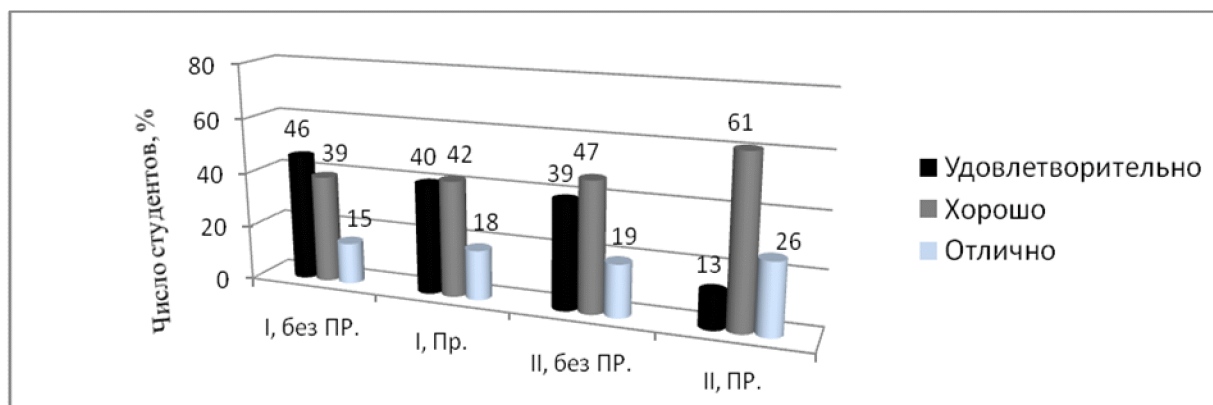


Рис. 8. Динамика изменения качества знаний студентов

Как видно из рис. 8, усвоение содержания материала имеет положительную динамику при использовании в учебном процессе мультимедиа-презентаций вне зависимости от того, являются студенты выпускниками профильных классов или нет. Это связано, по нашему мнению, с тем, что интеграция текстовой и графической информации, дополненной видеоэффектами и анимацией, позволяет задействовать сразу несколько каналов восприятия, что способствует лучшему усвоению учебной информации. Однако позитивный сдвиг для студентов-выпускников гуманитарных профильных классов (рис. 8, II) и студентов выпускников непрофильных классов (рис. 8, I) различен.

Для студентов вузов большую значимость приобретают дисциплины, которые, с одной стороны, обеспечивают фундаментальность образования, с другой – закладывают основы формирования общекультурных, общепрофессиональных и научно-исследовательских компетенций.

Как показывает практика, одним из средств обеспечения качества обучения становится модульное построение процесса обучения. Но реализация модульного обучения требует ряда преобразований, затрагивающих обновление содержания обучения, его организацию, систему оценивания. При этом действенным механизмом, обеспечивающим *включенность* студентов в учебный процесс, усиление личностной направленности и заинтересованности в качестве результатов обучения, может служить использование накопительного формата системы оценивания. Переход на балльно-рейтинговую накопительную систему делает методику оценивания результатов обучения более прозрачной.

Разумный вариант накопительного оценивания результатов разнообразных форм деятельности с обязательным последующим рейтинговым учетом общего результата в итоговой аттестации в конце семестра может дать положительный результат и способствует мотивации обучения и формированию активной деятельной позиции.

Аттестации в едином накопительном формате балльно-рейтинговой системы оценивания в рамках предмета «физика» подлежали знания (по-

нимание законов и закономерностей), а также следующие виды деятельности: посещение лекций, решение задач, выполнение лабораторных работ; умение работать с потоками информации, способность к анализу – рефлексии, учебно-исследовательская деятельность.

В общем объеме часов, выделенных на изучение различных модулей, половина была отведена на самостоятельную работу студента. Поэтому важную роль в обучении играла организации самостоятельной информационно-поисковой деятельности студентов по отбору новой информации, ее анализу и обобщению, выделению в ней главного. Чтобы эта деятельность была успешной и результативной, необходимо было организовать контроль за самостоятельной работой студентов.

В начале семестра студент получал всю информацию об изучаемом курсе: перечень изучаемых тем, список тем для самостоятельной работы, список тем рефератов, список лабораторных работ, примерные контрольные и тестовые задания по всем модулям и календарный план контрольных точек (КТ1, КТ2). Использовались устные, письменные и электронные формы аттестации.

Умелое сочетание различных средств, методов и форм контроля, использование их *в системе* позволяло достаточно объективно оценивать результаты обучения. Постоянный контроль практически на каждом занятии стимулировал и активизировал самостоятельную работу студентов, что позитивно влияло на конечный результат. Внедрение накопительной системы активизировало учебный процесс, о чем свидетельствует увеличение суммарного рейтинга КТ2 в сравнении с КТ1 (см. рис. 9).

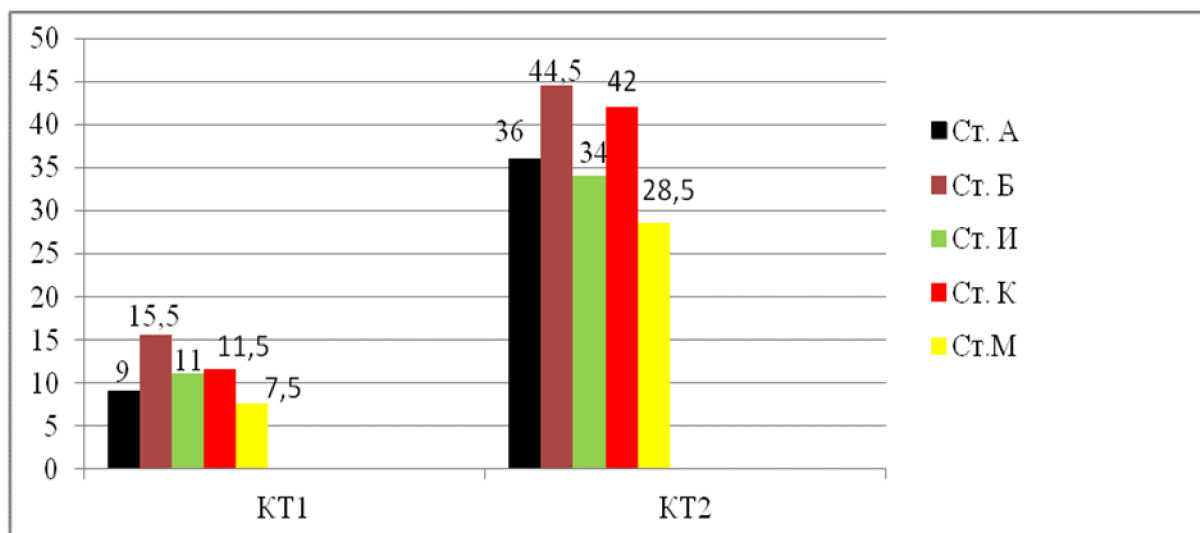


Рис. 9. Динамика рейтинговой оценки студентов при переходе от первой контрольной точки ко второй

Сравнивая результаты при традиционном преподавании дисциплины, когда оценка обучения студентов производилась только на экзаменах, и

при модульном обучении, по результатам сдачи сессии с учетом накопительной системы оценивания, необходимо отметить, что положительная динамика результата очевидна (см. рис. 10). При этом средний балл на экзамене повысился с 3,8 до 4,5 ед.

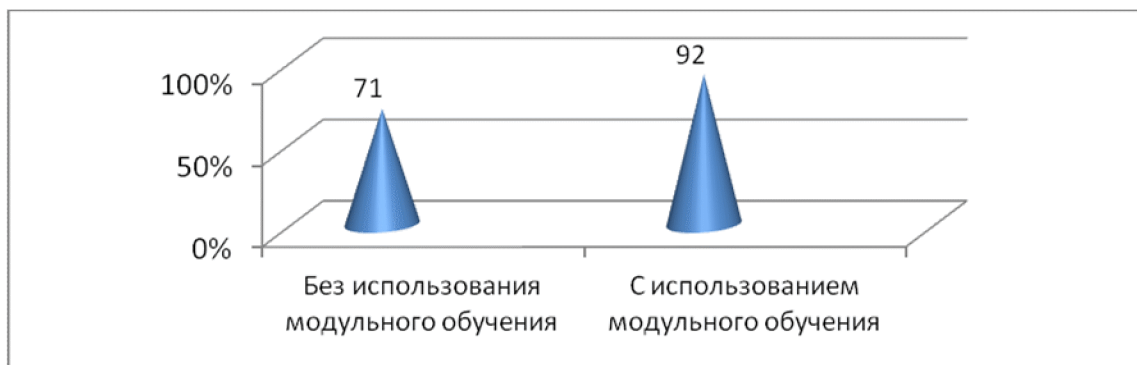


Рис. 10. Процент студентов, сдавших экзамен по физике

Модульное изучение учебного материала стимулировало и поощряло систематичность учебной деятельности, создавало условия для проявления самостоятельности, поддерживалось системой контролирующих факторов через накопительную систему оценивания. При такой организации учебного процесса открылись возможности вариативного обучения, адаптации учебного процесса к индивидуальным возможностям и запросам студентов. Расширение вариативности нами было осуществлено через введение исследовательских работ по направлениям, интересным и значимым для обучающихся с учетом их индивидуальной познавательной деятельности.

Таким образом, удержание уровня обучения студентов, обеспеченного надлежащей методологической основой, привело к позитивным результатам (повышению рефлексии в мышлении). Они стали более любознательными и самоиницированными в учебе, научились достаточно хорошо распоряжаться полученной информацией во время учебных занятий. Самое главное – учет индивидуальных особенностей и стилей деятельности обучающихся способствовал формированию компетенций и продвижению их к сфере будущей профессиональной деятельности. А взаимосвязь, взаимозависимость этапов непрерывного образования (школа – вуз) позволили каждому обучающемуся достичь вершинных результатов.

Глава 19. Проблемы и новые приемы преподавания экономической теории в вузах

Российское общество в настоящее время остро нуждается в грамотных специалистах как технических, так и гуманитарных специальностей, которых готовят соответствующие институты и университеты.

Для достижения этой цели в вузах проводится реформа образования, обновляются образовательные программы, создаются новые курсы, проводятся интенсивные исследования, осуществляется переход на преподавание по новым стандартам. Это относится и к экономическим дисциплинам. Следует отметить, что экономическая теория в техническом вузе считается непрофилирующим предметом, поэтому часы лекционных курсов и семинарских занятий сокращаются, что приводит к снижению эффективности обучения.

Между тем интерес к экономическим наукам растет. Появляются новые дисциплины, возникающие на пересечении экономической теории с другими науками. Например, этика бизнеса. Эта новая отрасль знания развивается и рождает новые проблемы. Связь экономики как науки с этикой не случайна, она имеет немалую историю. Еще Аристотель рассматривал их как две стороны одного процесса, где экономика – это сфера поведения, связанная с вопросами правильного ведения хозяйства. А. Смит создавал свою экономическую теорию в рамках широкой системы морали. Он видел взаимосвязь благосостояния народа и возможность обуздать алчные эгоистические мотивы индивида и направить их в позитивное русло.

В современной жизни экономические и внеэкономические особенности тесно переплетены. Необходимо всегда создавать конкурентную среду с учетом этической составляющей. Можно сказать, что экономическая система нашего общества в какой-то мере есть отражение нашей нравственности, поэтому необходимо давать ей этическую оценку. Возросшая роль экономики и взаимосвязь ее с другими сторонами социальной жизни должны учитываться при формировании учебных программ для студентов всех форм обучения. Получение экономических знаний становится актуальным и важным не только для студентов экономических, но и для технических и гуманитарных специальностей. Оно должно формировать у студентов экономическую культуру, прививать им экономическую этику, необходимую при осуществлении хозяйственной деятельности. Обучающиеся должны уметь корректировать свои теоретические представления об экономической стороне жизни.

Курс «экономическая теория» читается на технических и гуманитарных факультетах для студентов экономической специальности прикладного профиля, но на него выделяется мало времени. Поэтому надо не просто дать весь теоретический материал, а сосредоточить внимание на самых важных, актуальных разделах экономической теории. Лучше раскрыть одну, две проблемы, непосредственно связанные с реальной жизнью, с будущей профессией. Именно это поможет будущим специалистам усвоить общечеловеческие ценности и готовиться к тому, что, будучи специалистом, шире понимать свои задачи, видеть их и как задачи социальные. В условиях глобализации, распространения информационных технологий открываются многие новые возможности получения знаний, развития ин-

теллектуальных способностей, новых форм вербального и невербального общения и т.п. Но это таит в себе и опасность того, что человек может утратить способность к творчеству, самостоятельность мышления. В процессе работы со студентами следует подвести их к необходимости избавляться от технократического снобизма, пониманию важности гуманитарных ценностей для себя как личности.

Сегодня многие студенты осознают значимость гуманитарной подготовки, которая является неотъемлемым признаком образованности и высокого уровня культуры специалиста. В формировании личности будущего инженера, менеджера, бухгалтера или финансиста важная роль принадлежит гуманитарному образованию. Само понятие «гуманитарный», т.е. проникнутый непосредственной заботой о человеке, подразумевает в качестве своей основы не только сумму знаний по гуманитарным наукам, но и особое состояние сознания. Гуманитарное образование формирует научное мировоззрение, ценностные ориентации и жизненные позиции человека. Бытовавшая до недавнего времени точка зрения о бесполезности в будущей профессиональной деятельности гуманитарных и, в частности, экономических дисциплин сменяется пониманием не только их значимости, но и практической ценности. Молодые специалисты, проработав несколько лет, переходят на более высокий уровень деятельности, становятся руководителями различных звеньев и испытывают нехватку экономических знаний для решения стоящих перед ними практических задач. В связи с этим особую актуальность приобретает проблема формирования у студентов понимания необходимости экономических знаний как важнейшего условия приобретения профессионализма.

Одной из причин негативного отношения студентов к дисциплинам социогуманитарного цикла является изолированность гуманитарной и технической культур. Проблема их взаимосвязи должна решаться в процессе обучения в вузе, и в ее решении важно принимать участие преподавателям всех кафедр, и прежде всего выпускающих. Это будет способствовать формированию подлинно гуманитарной среды в техническом вузе, проблеме уменьшения изолированности гуманитарной и технической культур.

Другой причиной негативного отношения к дисциплинам социогуманитарного цикла, и, в частности, к экономическим, является сформировавшееся у студентов мнение, что большая часть гуманитарных наук не имеет прикладного значения, поэтому не представляет профессионального интереса. Для решения этой проблемы необходимо наряду со стандартными, базовыми темами разработать и такие, которые ориентированы на реальные жизненные проблемы студентов и их интересы, полезны им как будущим специалистам.

Многие студенты отмечают порой скучное и неинтересное наполнение гуманитарных наук. Проблема повышения интереса студентов может быть решена более эффективным использованием таких методов активно-

го обучения, как деловые и ролевые игры, тренинги, «круглые столы», дискуссии и др. На лекционных занятиях эффективным будет использование мультимедийных средств и видеофильмов.

Часть студентов в качестве причин негативного отношения к гуманитарным и особенно к экономическим дисциплинам называет трудности их восприятия и отсутствие способностей в усвоении курсов, нехватку времени. Эту проблему можно решить на основе использования таблиц, схем, графиков, четко структурированного учебного материала, что позволит сделать процесс обучения более доступным. Важной частью работы в этом направлении становится моделирование образовательного процесса, что позволит более эффективно планировать, контролировать и управлять им. Это может быть, например, разработка компьютерных обучающих программ, создание контентов по программам курсов. При написании контента преподаватель должен сформулировать конкретные цели учебного курса с учетом требований, предъявляемых к будущей профессиональной деятельности студентов, спланировать учебный курс с учетом поставленных целей, предвидеть возможные затруднения у студентов при изучении ими учебного курса и определить пути их преодоления.

Эти новые формы позволят планировать и управлять процессом обучения под контролем преподавателя и дадут возможность студентам проектировать оптимальный вариант деятельности по освоению дисциплины. Технические возможности позволяют активно использовать различные приемы, повышающие наглядность и даже создающие зрелищность информации. Одновременно студент должен развивать и навыки понимания текстов. Вербальные модели не менее важны для понимания материала, чем математические. Чтобы исключить перегрузку студентов и не вызвать преждевременной усталости, уместно использовать для повторения уже пройденного материала информацию в схемах и таблицах.

Использование контентов позволяет также обеспечить эффективность текущего контроля, которая складывается из самоконтроля и контроля со стороны преподавателя. Но так как современные средства коммуникации могут в определенных обстоятельствах свести ее на нет, то необходимо разработать многоступенчатую и многовариантную систему контроля. Такая система позволит снизить вероятность случайно правильных ответов на задания в тестовой форме и закрепить полученный на ранней стадии положительный результат. Необходимо сочетать различные формы контроля: задания в тестовой форме, творческие и расчетно-аналитические задания, экзаменационные вопросы. Это поможет студентам подготовиться к итоговому контролю знаний – экзамену или зачету.

Все эти проблемы позволят студентам более ответственно подходить к учебе и активнее участвовать в управлении процессом получения знаний.

Очень важным моментом образовательного процесса является общение преподавателя со студентом. Оно предполагает разъяснение допущен-

ных ошибок, обсуждение проблемных вопросов и консультирование при выполнении творческих и расчетно-аналитических заданий. Конструирование этого процесса включает отбор материала для данного занятия с учетом способности студенческой аудитории к его восприятию, подбор и разработку системы заданий и задач исходя из поставленных целей и итогов предыдущих этапов контроля, выбор рациональной структуры занятия в зависимости от его цели, содержания и уровня развития студентов. Планирование содержания занятия должно осуществляться с учетом междисциплинарных связей. Выбор системы оценки и контроля усвоения учебного материала студентами, их объективность и понятность будут дисциплинировать студентов, способствовать установлению обстановки сотрудничества в условиях равноправного общения и мотивировать их к дальнейшему изучению проблем читаемых дисциплин.

Раздел II. Решение конкретных хозяйственных проблем России в условиях нестабильности и турбулентности развития

Глава 20. Современное государство: механизмы внутренней конкуренции

1. Свобода и гуманизм

Свобода слова понятна всем. Каждый член общества имеет право высказывать свои личные суждения и мнения по общесоциальным, политическим, культурным проблемам. Хотя после этого всем известного либерального тезиса возникает целый каскад ограничений. Запрещено, а кое-где уголовно преследуемо поддержание идей нацизма, фашизма, антисемитизма, разжигание межнациональной и межрелигиозной розни, свержения государственного строя, т.е. революционной пропаганды. Либеральные теоретики почти поголовно поддерживают эти ограничения. И где-то они правы. Но урезанная свобода слова (всего лишь слова) таит массу подводных камней. Не пора ли запретить «Марсельезу», осудить лютеранство, староверов (что и делали на Руси Романовы); и ниточка потянется дальше – к декабристам, марксистам, федотовской «десталинизации». Однако свобода слова – свобода дискуссий, борьба зачастую противоположных мнений. Как бы ни так. Новорусский либерализм склонен к единомыслию. Чем больше ограничений на свободу самовыражения, разнообразия мнений, тем лучше.

Приведу лишь один пример из своей профессиональной деятельности. Сразу после смерти Сталина в советской экономической науке развернулись острые дискуссии по использованию закона стоимости и рыночных рычагов в управлении экономикой (1955–1960 гг.), по эффективности капиталовложений (1958–1965 гг.), по стимулированию предприятий при переходе на полный хозрасчет («косыгинская реформа») и др.

Известные экономисты Хачатуров, Либерман, Красовский, Вааг, Малышев, Немчинов, Канторович, Лурье, Вайнштейн, Новожилов, Велкин вступали в острейшие споры на всесоюзных конференциях, на страницах журналов «Вопросы экономики», «Плановое хозяйство», «Вестник статистики», «Экономическая газета», «Известия АН СССР» и др.

При острой непримиримости дискуссий сохранялось личное взаимное уважение друг к другу. Спустя почти полвека младореформаторы боятся публичных дискуссий. Уклоняются от приглашений, окукливают чиновников шокотерапевтическими рецептами. Хотя среди их оппонентов есть и старая гвардия, продвигавшая рыночные идеи в тоталитарной системе, есть и относительно молодые экономисты, такие как Глазьев, Фетисов, Цветков, Кричевский, Дерябин, Ершов, а за ними молодая поросль, поняв-

шая, что идеи Хайека и Фридмана не могут составить конкуренцию неокейнсианству, Эрхарду, экономической команде Рузвельта.

Итак, возвращаемся к свободе. Со свободой слова более или менее все ясно. Она существует в жестких рамках общественных, идеологических и государственных ограничений. Кроме того, доступность словоизъявления для слушателей или читателей в значительной степени зависит от владельцев средств массовой информации, которые выступают дополнительными цензорами в доведении слова до ушей тех, кому оно предназначается.

Уж сколько раз твердили миру, что свобода – это не «воля». Воля – что пожелаю, то и сделаю. Сталин, говорят, именно так трактовал частную собственность: «Мой дом, могу сжечь и свою собаку могу убить и ничего не будет, а вот жену – нет».

К сожалению, очень многие новые русские собственники или чиновники недалеко ушли от подобного понимания свободы. Конечно, новые олигархи расстрельных списков не подписывали. Хотя при загадочных обстоятельствах погибли Листьев, Святослав Федоров, губернаторы Цветков, Евдокимов и т.д. Но разрешить строительство газпромовской башни в Петербурге новый мэр может вопреки старым постановлениям. И потерявший доверие Лужков столько напортачил в Москве, так реализовал свою личную свободу будучи мэром Москвы, что диву даешься.

Свобода хозяев предприятий в трудовом законодательстве – в увольнениях, выплате или задержки зарплаты, нарушении техники безопасности безгранична.

Что касается чиновников, то они обладают огромной свободой в части отвода государственных земель в частные руки, закупки оборудования по завышенным ценам, регулировании расходов на социальную сферу и т.д.

О личной безответственности, а следовательно, своеволии чиновников высшего уровня лучше не говорить.

Аналогичные вопросы свободного выражения личности стоят и в области искусства. Где кончается искусство и где начинается осквернение чувств верующих, моральных ценностей, пропаганда порнографии? Четких границ, к сожалению, нет. Законы мало что решают. Они могут быть мягкими и жесткими. Кто их устанавливает и для кого?

Тем не менее свобода должна быть обременена. Свобода твоего кулака заканчивается в сантиметре от моего носа, и наоборот. Тонкость, конечно, заключается в том, как в каждом конкретном случае определять, что есть кулак, а что нос.

Нам представляется, что решающим понятием, ограничивающим стремление человека к полной свободе, является гуманизм. Человек существует среди людей. Люди не равны друг другу. Свободное самовыражение подчеркивает и выявляет это неравенство: в умственных способностях, в эмоциях, в физическом сложении, в жизненном опыте. И это хорошо. Но каждый человек есть самоценность. Будь он уродом, инвалидом, тупым

дикарем. Отсюда клятва Гиппократ, милосердие, помощь неизлечимым детям и старикам, тактичное обращение с окружающими и многое другое. Гуманистическое отношение создается общественной средой *и* быстро утрачивается, когда господствующими элементами *становится* «свобода», трактуемая исключительно как «воля».

Между свободой и гуманизмом возникает определенная конфронтация. И трактовка некоторых социальных групп, тесно связанных с властью и олигархами, свобода выражать свое мнение резко преобладают над идеями гуманистическими. Можно отщипнуть одну стотысячную от много-миллиардного состояния (присвоенного тобой) для поддержки онкологически больных детей, но не более того. И чтобы пиар *был* обязательно широким. Но начать в России широкое производство томографов, современного диагностического и операционного оборудования, вложить инвестиции в здравоохранение, создать новые рабочие места и получать дополнительную прибыль – не интересно. Здесь свободная мысль обрывается и гуманизм тоже.

Говорить в бомжатнике, что «человек – это звучит гордо», нелепо. Мало лап, человеку удочку, чтобы научился ловить рыбу. Свободные западные СМИ об этом говорят веками. Наши СМИ, считающие себя свободными, об этом ни слова. Личные судьбы Немцова, Рыжкова, Удальцова, Толоконниковой, Касьянова важнее аргументации за эффективность освоения пространства России российским капиталом.

2. Демократия референдумов

Согласимся, что демократия в принципе власть народа. Но только в принципе. Бюрократия, мздоимство, превышение *власти* правоохранительными органами, коррупция прямым образом вытекают *из тех форм* демократии, которые общество взяло на вооружение.

А суть в характере волеизъявления народа. Городские собрания древних греков, новгородское вече, вселенские соборы, Генеральные *штаты*. Учредительные собрания, швейцарские референдумы – все это попытки *на разных* этапах человеческой истории выявить прямое *мнение народа* о животрепещущих путях развития общества.

Опыт реформирования Советского Союза и России свидетельствует о том, что *мнения* граждан не только не учитывались, но зачастую издевательски извращались. Вспомним референдум о сохранении СССР: «Хотите ли *вы жить* в обновленном Союзе». Кто *будет* обновлять? В чем *смысл* обновления? Большинство проголосовало «да», а через несколько месяцев СССР не стало. Или ельцинский референдум: голосуйте «да-да-нет-да». Голосуйте сердцем!

Вновь избранные законодательные органы (кстати, *избранные* практически свободно) решали вопросы, не входящие в их компетенцию. На-

пример, самоназначенный президент СССР Горбачев решил утвердить это назначение на Съезде народных депутатов СССР. Но значительная часть, депутатов заявила, что президент СССР (такого поста еще не было в истории страны) должен избираться всенародно. Логично. Депутаты стали колебаться. Но взял слово академик Дмитрий Лихачев (очень симпатизировавший Горбачеву) и начал убеждать съезд, что не народ, а съезд должен сделать Горбачева президентом СССР. Авторитет *Лихачева* подействовал. Но после путча ГКЧП Горбачев практически стал никем. Съезд народных депутатов СССР реально перестал функционировать. А история могла повернуться иначе. Только не надо было брать на себя функции, которые вы не уполномочены исполнять.

Следует четко отличать прямую демократию референдума от демократии делегированной.

К формату прямой демократии должны быть отнесены кардинальные вопросы государственного устройства, внутренней и внешней политики, разделения властей, а с другой стороны – вопросы, которые могут входить в сферу интересов местного самоуправления.

Остановимся на этом несколько подробнее. Каким должно быть государство: монархией, президентской или парламентской республикой – это предмет референдума. Должна ли быть страна с федеральным устройством и каковы границы и права субъектов Федерации – следует решать на референдуме.

Всенародного обсуждения требуют и такие принципиальные вопросы, как срок президентских полномочий и порядок смены власти при досрочной отставке президента. Ведь по нынешней Конституции РФ отставка Ельцина предполагала переход президентских полномочий к премьер-министру (совмещение двух постов в одном лице). Этот новоявленный и.о. президента готовит избирательную кампанию, и он же может баллотироваться в президенты. Вот так юридически закреплён административный ресурс в нашей конституции.

Или другой пример. В 2011 г. «Единая Россия» на выборах в Госдуму получила менее 50% голосов, а мандатов ей было выдано более половины. По избирательному закону она, как и другие партии, преодолевшие избирательную планку, присвоила себе голоса, поданные, в частности, за «Яблоко». Поэтому надо не ловить жуликов на избирательных участках, а менять закон о выборах.

Другой сферой восстановления прямой демократии являются условия жизнеобеспечения населения поселков, улиц, микрорайонов. Чиновники среднего уровня постоянно игнорируют мнения людей при точечной застройке, ликвидации детских площадок, размещении торговых точек, проведении дорожных работ.

Протестующие против произвола чиновников инициативные группы часто занимают экстремистскую позицию, не хотят обсуждать альтерна-

тивных вариантов решения вопросов. Цивилизованный референдум мог бы снять обостренное противостояние чиновников и населения.

Привлекательность прямой демократии наталкивается на очевидные ограничения. Главное из них – некомпетентность и непрофессионализм голосующих на референдумах. Действительно, каждый ли гражданин страны может определить уровень обороноспособности государства или оптимальное соотношение ядерной, гидро- и тепловой энергетики в энергобалансе страны? Роль космических исследований, нанотехнологий, генномодифицированной сельхозпродукции в развитии общества может определяться только профессионалами и прогнозироваться с разной степенью вероятности. Поэтому население делегирует часть своих прав избранным представителям в законодательной и исполнительной власти. Именно в этом смысл парламентской, законодательной и судебной власти. В выборе конкретных носителей этих ветвей власти в демократическом обществе и заключается делегирование полномочий избирателей лицам, которых они считают компетентными в сложных внешне- и внутривнутриполитических проблемах развития государства и общества.

Так ли это происходит в России? Многие годы в Государственной думе заседают прожженные политики, политологи, которые хорошо знают, куда дует ветер из кремлевских кабинетов, бывшие спортсмены, артисты, оплатившие депутатскую неприкосновенность олигархи и партийные функционеры. Профессионалов в экономике, социальной политике, международных отношениях среди депутатов практически нет. Исполнительная власть формируется совершенно независимо от мнения избирателей при выборах в федеральные и местные органы. Процедура формирования судебной ветви власти требует специального исследования.

Оппозиционеры, пытающиеся войти во власть, по сути, мало чем отличаются от власти имущих. По существу проблем, стоящих перед Россией, им нечего сказать, кроме: «Богородица, убери Путина». У лидеров оппозиции нет программы реформ. Немцов и Касьянов были удалены из власти не потому, что они имели собственную программу преобразования экономики страны. Кудрин имел программу, которая при его вице-премьерстве завела страну в тупик, создав огромный стабилизационный фонд, потраченный в период кризиса на спасение коммерческих банков и монопольных корпораций. Попытки сформулировать нечто позитивное у Удальцова, Каспарова, Рыжкова, Навального, Яшина, Лимонова вызывают жалость к их авторам. Они по сути своей разрушители, а не созидатели: «Весь мир насилия мы разрушим до основания, а затем мы наш, мы новый мир построим: кто был ничем, тот станет всем».

Оппозиция требует новых выборов и будет требовать их снова и снова до тех пор, пока население по каким-то непонятным причинам призовет оппозиционеров во власть. Призыв Навального: «На митинги надо ходить как на работу!» – выглядит довольно странно. Если человек будет все свое

свободное время отдавать посещению митингов, то для профессионального роста у него не хватит ни сил, ни здоровья. Чем человек беднее, тем с большим энтузиазмом он требует политических реформ, смены власти. Это, господин Навальный, Россия уже проходила ровно 100 лет назад. Среди радетелей за благо народа в начале XX в. произошел раскол. Одни требовали восьмичасового рабочего дня, повышения зарплаты, роста налогов на богатых, бесплатных больниц и школ, развития кооперативного движения. Другие – презрительно называли это движение «экономическим». И возглавлял этих других Ульянов–Ленин. Он призывал к коренным политическим реформам, к смене политической власти. И в ноябре 1917 г. она пала в объятия большевиков.

Теперь на коне политических реформ во власть хотят въехать либералы. Но на митинги вместе с ними ходят и левые, и националисты, и монархисты. А у них совсем иные требования к власти и не только политические, но и экономические и социальные.

Митинговая демократия – это тупиковая «демократия», это «демократия» переворотов, цветных революций, приводящих к власти прямых или скрытых погромщиков. Истинная демократия в идеальном смысле демократия референдумов в сочетании с честными выборами законодательных и исполнительных органов управления.

Без этих, основанных на внутренней конкуренции механизмов социальная система вырождается в монопольную структуру. В идеологическую, политическую, экономическую монополию. В качестве примера рассмотрим перерождение рыночной демократии в экономический монополизм в России.

3. Монополизм – базовая основа экономического кризиса в России

Поток экономической аналитики пытается хоть как-нибудь объяснить причины кризисных процессов в народном хозяйстве России. Основной тезис – дестабилизация мировой экономики. При этом непонятно, кто нам мешает заниматься российской экономикой. Падение мировых цен на нефть давно приостановлено и более или менее стабилизировалось на достойном для россиян уровне. Но инвестиции в реальный производственный сектор находятся на уровне стагнации, модернизация остается в основном в правительственных документах, инвестиции в расшивку «узких мест» столь малы, что техногенные катастрофы становятся обычным явлением. При чем здесь мировой кризис, если не только иностранный, но и национальный капитал (60–80 млрд долл. в год) бежит из России?

Некоторые политизированные либерал-экономисты объясняют отток капиталов нестабильностью политической обстановки, ограниченностью демократических свобод. Это надуманная аргументация. Политическая система на сегодняшний день стабильна как никогда за последние четверть

века. Оппозиция не может прийти к власти ни путем демократических выборов (в связи со слабой популярностью и отсутствием прагматических программ), ни путем оранжевых и иных цветных переворотов.

Владельцы инвестиционных ресурсов это понимают лучше политиков. Но не идут на российский рынок, потому что рынка нет. Есть сквозная монополистическая система, в которой нельзя самоутвердиться на базе конкурентоспособных рыночных механизмов: высоких технологий, прогрессивных методов организации производства и сбыта товаров и услуг, законодательной защиты от рэкета, рейдерства и чиновничьего произвола.

Первопричиной монополизации российской экономики явилось то, что приватизация осуществлялась не по принципам экономической эффективности. «Частная собственность всегда эффективнее государственной» – эта декларация осталась на бумаге. Если бы ее пытались реализовать в реальной экономике, то основным правилом приватизации выступал бы тезис: долгосрочная аренда с правом выкупа. Но этот тезис был отвергнут по политическим соображениям. Либералы считали, что чем больше приватизации, тем меньше социализма. Поэтому в первую очередь приватизировались самые эффективные государственные предприятия. А это сырьевые отрасли, ориентированные на экспорт: нефтедобыча, цветная и черная металлургия, лесозаготовка, производство минеральных удобрений и т.п. По всем производственно-сбытовым параметрам эти отрасли являются монополиями уже по природно-геологическим условиям. Экономически они представляют собой естественные монополии. Организовать, рыночную конкуренцию в рамках естественных монополий в высшей степени затруднительно, а иногда вообще невозможно. Ценовой сговор, олигополитический диктат, коррупционное подключение правительственных структур к дележу сфер эксплуатации сырьевых ресурсов и сбыта продукции – все это мало совместимо с идеями свободного конкурентного рынка.

В большинстве цивилизованных стран понимают эту проблему. Государству вменяется организация борьбы с монополиями. Антимонопольное законодательство с различной степенью эффективности препятствует господству монополий. Формально Россия также создала антимонопольную службу. Однако законодательство по ограничению засилья монополий в России составлено юристами, откровенно симпатизирующими олигархическому капитализму. Поэтому и антимонопольные органы работают в основном вхолостую. В настоящее время они преимущественно занимаются поиском фактов ценового сговора между отдельными предприятиями и компаниями, производящими аналогичную продукцию или услуги. Доказать в судебном порядке наличие такого сговора практически невозможно.

Опыт функционирования не только естественных, но и искусственных монополий показывает, что завышенная монопольная цена может возникать отнюдь не на базе соглашений между продавцами. Выдавливание

конкурентов из регионов и отраслей зачастую происходит в форме «дружественного поглощения» и других мягких или жестких приемов рейдерства.

Главный показатель монополизма – получение сверхприбыли. Монопольная сверхприбыль, не вкладываемая в развитие производства, приводит к неограниченному росту дивидендов и доходов топ-менеджеров, к нецелевым расходам в сферы, далекие от благотворительности, здравоохранения, образования, охраны окружающей среды.

Контроль за монополиями должен заключаться в жестком контроле за издержками производства и сбыта продукции, легализации категории нормальной рентабельности, изъятия монопольной сверхприбыли или в бюджет государства, или путем установления жесткого верхнего предела цен для монополизированных производств. В этом коренной смысл борьбы с монополизмом и нагнетанием кризисных явлений в экономике.

Государство должно следить за уровнем цен в монополизированных секторах экономики. А как же быть со свободным рыночным ценообразованием, спросят нас либеральные экономисты. Отвечаю: свобода цен необходима только в конкурентной рыночной среде. «Невидимая рука рынка» А. Смита означает, что ни один производитель не может контролировать реальную рыночную цену, хотя субъективно может устанавливать любую цену на свой продукт или услугу. Но конкурентный рынок может разорить товаропроизводителя. Монопольный же рынок, наоборот, обогащает монополиста. При высокой эластичности цен от объема поставок продукции монополист установит цену равновесия, соответствующую максимуму суммарной прибыли монополии на объем реализуемого товара, но никак не в точке рыночного оптимума.

Фетиш либерализации цен тормозит инвестиционную активность, поскольку естественные и также широко распространившиеся искусственные монополии заведомо контролируют уровень договорных цен. Эти закрытые для внешних внедрений «псевдорынки» блокируют попытки появления на них высокотехнологичных товаров и услуг. Инновационные достижения практически оказываются малоинтересными для монополизированного реального сектора российской экономики.

Российская монополистическая система не в состоянии кардинально вывести страну из кризиса.

Глава 21. Промышленность России в условиях экономической нестабильности

Текущее состояние мировой экономики вызывает немало опасений у политиков и специалистов. Страны ЕС, судя по всему, постепенно втягиваются в рецессию, экономика США показывает противоречивую динамику, в этой стране появилась опасность технического дефолта из-за фис-

кального разрыва. Замедлились темпы развития Китая, сложные проблемы сохраняются в Японии.

В России темпы экономического роста еще недавно составляли 6–7% в год, валютные резервы устойчиво росли благодаря высоким ценам на сырьевые продукты. Экспортная выручка ежемесячно превышала импорт на 12–25 млрд долл., что позволяло правительству формировать резервные фонды, объем которых к концу 2012 г. превысил 150 млрд долл. Однако по мере ухудшения перспектив развития мировой экономики спрос на металлы и энергоносители снижается, а цены на них имеют противоречивую динамику. Впрочем, цены на нефть марки *Urals* пока остаются на приемлемом для российского бюджета уровне – 108–115 долл. за баррель.

В своем ежегодном послании Президент РФ В. Путин определил следующие приоритеты на ближайшую и отдаленную перспективу: модернизация экономики, борьба с коррупцией, реализация национальных проектов, помощь среднему и малому бизнесу, улучшение социальной защиты малоимущих слоев населения.

В реальном секторе российской экономики особая роль принадлежит металлургическому комплексу, оказывающему существенное влияние на экономическую эффективность и конкурентоспособность предприятий оборонной промышленности, машиностроения, строительства, транспорта. По состоянию на конец 2012 г. этот комплекс включал около 3 тыс. предприятий, на которых работало свыше 1,2 млн человек. На его долю приходится 5% ВВП страны, 17,3% промышленного производства, 14,2% объема экспорта и 9% налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Для производства продукции металлургического комплекса используется 32% электроэнергии, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов, потребляемых в стране.

В условиях прогнозируемого экономического кризиса в ведущих странах мира и России деятельность отечественных металлургических предприятий характеризуется экономической нестабильностью и высоким динамизмом внешней социально-экономической среды. Это обусловлено их ориентацией в основном на внешние рынки сбыта, недостаточной инвестиционной активностью, низкой конкурентоспособностью отечественных потребителей металлопродукции, отсутствием в ряде случаев необходимой информации о рыночной конъюнктуре, влиянием на эффективность производства большого количества неконтролируемых, слабо контролируемых и неопределенных факторов.

В результате большинство управленческих решений в отрасли принимается в условиях высокой неопределенности и риска. Актуальность управления рисками особенно возросла в последние годы в связи с глобализацией, вступлением России в ВТО и усилением воздействия факторов нестабильности мирового уровня. Современные бизнес-процессы в рос-

сийской металлургии не позволяют обеспечить быструю адаптацию производимой продукции и технологий к меняющимся условиям.

Сегодня особенно актуальными становятся задачи создания инновационных высокоэффективных экологически безопасных технологических процессов и бизнес-процессов, обеспечивающих снижение технологических и природных рисков в различных отраслях, в том числе в нефтегазохимическом, топливно-энергетическом и металлургическом комплексах. В то же время применяемые на практике методы и инструментальные средства управления рисками не в полной мере учитывают отраслевые особенности металлургических предприятий. Они, как правило, не позволяют анализировать качественные характеристики бизнес-процессов и не принимают во внимание системный анализ динамики сценариев возникновения и этапов развития риска. Принятие решений по управлению рисками осуществляется в условиях неопределенности, которая объективно присуща факторам внешней и внутренней среды предприятия, а также параметрам и характеристикам производственно-технологических и бизнес-процессов металлургических предприятий.

Строительный комплекс также является одной из важнейших составляющих российской экономики, эффективное функционирование которого обеспечивается деятельностью предприятий металлургии и предприятий по производству строительных материалов. Известно, что цены на материалы для строительных организаций, включающие существенную транспортную составляющую, связанную с доставкой, разгрузочно-погрузочными работами и временным хранением продукции, в значительной степени определяют себестоимость возводимых объектов. С учетом неравномерности развития и территориального распределения мощностей строительного комплекса перед производителями строительных материалов возникает задача выбора оптимального маршрута доставки продукции на локальные рынки, часто с незначительным и нестабильным объемом спроса.

В первую очередь это относится к предприятиям, выпускающим строительные железобетонные изделия (ЖБИ), которые в условиях, возникших после спада 2008–2009 гг., получили возможность более успешно конкурировать по цене со строительными материалами других типов. В результате возросла роль их сбытовой деятельности и соответствующей системы распределения (дистрибуции), решающих задачи управления запасами в точках промежуточного складирования, а также организации процесса транспортировки. Нестабильность спроса на ЖБИ, сложная сеть маршрутов перевозок, высокая степень изношенности транспортных средств, необходимость точного планирования объемов выпуска определяют целесообразность применения математических методов для принятия указанных решений.

Оптимизация структуры системы распределения ЖБИ – частный случай более общей задачи маршрутизации. Существующие в настоящее вре-

мя методы ее решения не учитывают в полной мере специфику рынка ЖБИ и особенности их транспортировки. Необходима разработка интервальных математических моделей и агентно-ориентированных алгоритмов для поддержки принятия решений по объему выпуска продукции и маршрутизации каналов распределения для предприятий, осуществляющих выпуск строительных материалов.

К сожалению, в нашей экономике почти полностью уничтожена легкая промышленность, большие проблемы сохраняются в судостроении, авиационной и автомобильной промышленности, некоторых других отраслях. Например, предприятия, производившие шарикоподшипники, раньше потребляли до 15 т металла в сутки, а численность их работников составляла 25 тыс. человек, а сегодня – соответственно около 500 кг в сутки и 1500 человек¹.

Строительство современных предприятий в России, даже силами зарубежных партнеров, тормозится несовершенством законодательства и административным произволом. Так, в Ленинградской области датская компания по контракту должна были построить предприятие в течение 10 месяцев, но строила его 2,5 года из-за различного рода согласований по ввозимому оборудованию и его соответствию различным стандартам, препятствий по таможенному оформлению².

Инвестиционный климат в России вызывает массу критики со стороны как российских, так и зарубежных предпринимателей. Кроме того, в стране отсутствует реальная конкуренция. Компании, созданные в период массовой приватизации, когда производственные объекты доставались узкому кругу лиц по бросовым ценам, пользуются очевидными преимуществами, так как создание новых компаний, строительство и насыщение объектов новейшим оборудованием по рыночным ценам обходится очень дорого и конкуренции не получается. Кроме того, страна ежегодно вывозит около 2/3 добываемой нефти и 1/3 газа, около половины заготовленной древесины. Нам необходимо развивать свою собственную обрабатывающую промышленность, чтобы снизить зависимость от импортных поставок. Пока же более 50% потребляемого продовольствия страна импортирует.

Поражают и другие парадоксы нашей экономики. Например, продукция Мытищинского вагоноремонтного завода реализуется для нужд Московского метрополитена по 74 млн руб. за 1 вагон, а в Екатеринбург – за 24 млн руб. Чем объясняется столь большая разница, не может понять ни один здравомыслящий экономист. Также непонятно, почему в Москве на уборку снега (в расчете на сопоставимый объем) расходуют в 8 раз больше средств, чем в Калининграде. Такие необъяснимые перепады цен очень

¹ Российская промышленность: какой диагноз? – forum@rbctv.ru. – 26.01.2012.

² Там же.

часто встречаются в жилищно-коммунальном хозяйстве, строительстве, на ремонте дорог и в других видах деятельности¹.

Председатель Счетной палаты С. Степашин неоднократно докладывал Президенту РФ о 700 млрд руб. бюджетных денег, которые были использованы с нарушениями в 2011 г., и об аналогичных проблемах в 2012 г. Например, общий объем нарушений при строительстве объектов к форуму АТЭС во Владивостоке составил более 15 млрд руб. По состоянию на 1 сентября 2012 г. в эксплуатацию было введено только 23 объекта из 67. Администрация Приморского края, являясь заказчиком, не обеспечила готовность к саммиту двух пятизвездочных гостиниц, театра оперы и балета и ряда других объектов. Как отмечалось в докладе Счетной палаты, «...на протяжении всего срока реализации подпрограммы строительство большинства объектов осуществлялось в отсутствие полного пакета исходно-разрешительной документации. У всех без исключения государственных заказчиков к завершению строек отсутствовали утвержденные положительные заключения экспертизы на проектную документацию и оценки стоимости строительства».

В ходе проверки были также выявлены очевидные факты неэффективного использования средств федерального бюджета. Так, дирекция Минрегиона России приняла и оплатила работы в сумме 94,9 млн руб. по строительному контролю, осуществляемому ООО ИГ «Пионер» еще до заключения контракта с этой фирмой; всего же «Пионер» получил за оказанные услуги более 700 млн руб. На острове Русский был создан высокомеханизированный комплекс по утилизации твердых бытовых отходов. Из-за высокого уровня грунтовых вод предусмотренный в комплексе полигон для утилизации отходов построен не был. Откосы обочин на автодороге в районе бухты Патрокл неоднократно обрушивались. Затопление привокзальной площади нового аэровокзала выявило грубейшие просчеты проектировщиков и строителей, не предусмотревших необходимые меры защиты от избыточных осадков.

За все время реализации программы так и не был решен вопрос обеспечения острова Русский качественной питьевой водой. Как выяснили в ведомстве С. Степашина, «в настоящее время используется автономная резервная система водоснабжения (опреснители)... на момент проверки заключение экологической экспертизы отсутствовало, лаборатория на опреснительных установках не функционировала». Не утихают коррупционные скандалы вокруг деятельности Министерства обороны, «Агролизинга», целого ряда руководителей ЖКХ различных регионов.

К сожалению, сегодня нет четкого представления о векторе развития промышленности страны. Например, в угольной отрасли растут производство и средняя зарплата, повышается престиж профессии, что является,

¹ Радиостанция «Финам FM». – 27.01.2012 (ведущая Н. Метлина).

безусловно, положительным фактором. Но при этом явно не хватает кадров высокой квалификации, хотя только Московский государственный горный университет выпускает около 800 специалистов ежегодно. К сожалению, материально-техническая база большинства вузов страны не позволяет готовить выпускников на оборудовании, отвечающем современным требованиям. Новейшая импортная техника, сложные типы горного оборудования требуют работников, хорошо подготовленных к ее эффективному использованию.

Московский энергетический институт готовит квалифицированных специалистов для соответствующих отраслей. Анализ, однако, показал высокую текучесть кадров в российских энергетических компаниях. Заметим, что специалисты переходят в другие фирмы не обязательно ради более высокой зарплаты. Стимулом может быть и снижение ответственности за результаты своего труда, и более низкая интенсивность труда при той же зарплате.

На наш взгляд, для решения актуальных задач по модернизации экономики, снижения негативных последствий надвигающейся второй волны кризиса и поддержки социально незащищенных слоев населения целесообразно принять следующие меры:

- в связи с вступлением России в ВТО предпринять необходимые действия в законодательной и других областях по повышению конкурентоспособности предприятий реального сектора, в первую очередь перерабатывающих отраслей;
- способствовать укреплению стабильности банковской системы в регионах, оказывать консультационную, финансовую и иную помощь коммерческим банкам, работающим с населением, не допуская вместе с тем использования ими недобросовестных приемов конкурентной борьбы за вкладчиков;
- усовершенствовать систему контроля за целевым использованием средств, выделяемых на нужды экономики страны, регионов, муниципальных образований;
- временно снизить налоговое бремя для предприятий малого и среднего бизнеса, разработать конкретные меры по оказанию адресной помощи социально значимым предприятиям, поддерживающим занятость в регионах;
- укрепить материально-техническую базу вузов страны, увеличить объемы их государственного финансирования.

Для реализации этих мер необходимы политическая воля, готовность действовать решительно и ответственно; взвешенная политика как со стороны федеральной власти, так и со стороны регионов и всех хозяйствующих субъектов России.

Глава 22. Интеграция в АПК России

Современный агробизнес невозможен без целенаправленного объединения трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов всех участников воспроизводственного процесса. На этой основе естественным путем возникает интеграция сельскохозяйственных, перерабатывающих, торговых, сервисных и иных предприятий, которая обеспечивает тесное сотрудничество структур, объединенных технологической цепочкой создания конечного продукта – от производства сельскохозяйственного сырья, его хранения, переработки и реализации до выработки и продажи товаров конечного потребления. В интеграционный процесс включаются также организации, осуществляющие материально-техническое и научное обеспечение, производственное обслуживание.

Целью и мотивом агропромышленной интеграции является экономический эффект, получаемый за счет увеличения масштабов производства, углубления специализации предприятий, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения издержек ее производства и реализации, осуществления приоритетных инвестиционных проектов, внедрения достижений научно-технического прогресса, решения социальных вопросов.

Агропромышленная интеграция в России началась в 1970-е гг.; тогда она развивалась по отраслевому принципу и многие предприятия и отрасли добились высоких производственных и экономических показателей. Этот факт подтверждает преимущества отраслевого принципа организации производства. Позднее, с созданием в 1985 г. системы Госагропрома, стали преобладать агропромышленные формирования территориального типа – производственные объединения, агрокомбинаты, агрофирмы. С началом рыночных реформ все эти организации более или менее быстро стали разрушаться; дестабилизационные процессы в российском АПК продолжают-ся и в настоящее время.

Вместе с тем уже в 1994–1995 гг. появились новые интегрированные системы, включающие сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия, основанные на рыночных принципах управления. В 1996–1998 гг. создавались агропромышленные производственно-торговые компании – сначала в форме акционерного общества, а затем в форме ФПГ.

С начала 2000-х гг. наиболее типичной формой агропромышленной интеграции в России стали холдинги. Для них характерны межотраслевое управление и кооперирование, эффективное вложение и взаимопроникновение капитала, развитие кооперационных и интеграционных процессов, укрупнение масштабов производства как на региональном, так и на межрегиональном уровнях.

В результате всех этих процессов в стране возникли разнообразные интегрированные структуры, отличающиеся по многим важным параметрам, имеющие к тому же различные модификации (см. табл.). Их можно

классифицировать прежде всего по «геометрическому» признаку – на формирования горизонтального, вертикального и смешанного типа. При горизонтальной интеграции объединяются предприятия одинаковой специализации (занимающие одно и то же место в технологической цепи), при вертикальной – относящиеся к разным стадиям воспроизводства (производство сырья, его переработка и т.д.). Смешанные формирования в той или иной степени сочетают оба подхода. Заметим, что при всех трех видах интеграции должно быть предусмотрено необходимое материально-техническое и финансовое обеспечение.

Т а б л и ц а

Классификация агропромышленных интегрированных формирований*

Признаки классификации	Значения признаков
Форма собственности	Частная; коллективная; государственная; муниципальная; смешанная
Форма управления	С обособленным аппаратом управления; на базе головного предприятия-интегратора; на основе договоров о совместной деятельности; прочие
Организационно-правовая форма	Коммерческая организация (ООО, ЗАО, ОАО); некоммерческая организация (ассоциация, союз и др.); организация, объединяющая коммерческие и некоммерческие формирования; прочие
Состав участников	Сельскохозяйственные товаропроизводители; перерабатывающие и агросервисные предприятия; торговые и финансовые организации; государственные организации; прочие
Степень хозяйственной самостоятельности участников	Полная самостоятельность; частичная самостоятельность; отсутствие хозяйственной самостоятельности; оценка результатов деятельности по конечным результатам или по промежуточным стадиям; смешанные формы
Сфера деятельности	Зерновое хозяйство; производство молока, производство мяса; свеклосахарное производство; производство и переработка продукции масличных культур; другие виды формирований
Масштаб деятельности	Локальный (местный); районный; региональный (республиканский, областной, краевой); межрегиональный, федеральный; международный

* Злобин Е.Ф. Управление агропромышленным холдингом. – М.: АгриПресс, 2010. – С. 7.

Простейшая форма интеграции основывается на договорах между независимыми участниками. К таким формированиям относятся ассоциации и союзы, объединяющие свои ресурсы только для создания общего управляющего и координирующего органа. Все участники сохраняют статус юридического лица, их экономическая свобода ограничивается только до-

говорными обязательствами. В условиях цивилизованного общества и стабильной экономики договор является достаточным гарантом выполнения участниками принятых на себя обязательств, соблюдения требований по технологии производства, количеству и качеству продукции, обеспечению предприятий средствами производства и финансовыми ресурсами.

Следует помнить, однако, что договоры в России пока не являются вполне надежным инструментом интеграции, что обусловлено множеством причин – несовершенством рыночного механизма, недостатками законодательства, убыточностью большинства сельхозпредприятий, недобросовестностью многих предпринимателей. Поэтому интеграция, основанная на договорных отношениях, не всегда оказывается эффективной.

Более сложные формы агропромышленной интеграции предполагают наличие самостоятельных интегрированных формирований. При этом интегратором обязательно является компания, ведущая достаточно прибыльное производство.

В настоящее время такие формирования можно разделить на несколько групп по различным признакам. При этом целесообразно использовать два взаимосвязанных критерия: уровень обобществления собственности (капитала) участников и степень ограничения их самостоятельности (экономической и юридической). Эти факторы играют решающую роль при создании системы управления интегрированным производством и экономического механизма взаимоотношений между партнерами.

1. В формированиях, основанных на *частичном объединении активов* юридических и физических лиц, партнеры утрачивают свою независимость только в отношении средств, передаваемых ими в общую собственность. Такое формирование может быть создано двумя способами. В первом случае учреждается акционерное общество, являющееся юридическим лицом и новой хозяйственной единицей; его главная функция – осуществление межотраслевого производства. Во втором случае один из партнеров становится интегратором и все активы, используемые для совместного производства, передаются на его баланс.

2. При создании интегрированного формирования путем *полного слияния собственности партнеров* последние теряют свою юридическую и экономическую самостоятельность и превращаются в производственные подразделения новой хозяйственной единицы. Здесь также возможны два варианта: либо создание нового хозяйственного общества с полной ликвидацией всех прежних, либо поглощение обществом-интегратором других партнеров путем их присоединения.

3. Агропромышленные формирования могут возникать также на базе одной хозяйственной единицы *за счет расширения сферы ее деятельности* (диверсификации производства). Например, сельскохозяйственное предприятие может наладить перерабатывающее производство, промышленная компания приобрести сельскохозяйственные, торговые и сервисные подразделения и т.д.

Все перечисленные формы интеграции получили определенное распространение в различных регионах России. Ассоциации наиболее развиты в Центральном федеральном округе (ЦФО); интеграторами в них являются молокозаводы, мясокомбинаты, МТС или сельхозпредприятия, выступающие в форме хозяйственного общества (ООО, ЗАО, ОАО). В их состав входят сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия, организации оптовой торговли, а также компании, не относящиеся к АПК.

Наряду с ассоциациями в ЦФО получила распространение вертикальная некоммерческая интеграция в виде отраслевых союзов на основе продуктовых подкомплексов. Так, межрайонный отраслевой союз «Подсолнечник» Тамбовской области осуществляет производство, переработку и реализацию масличной продукции; в его состав входят Инжавинский маслосебный завод и 56 хозяйств из 7 районов. В Воронежской области функционируют отраслевые союзы зернового подкомплекса, свекловодческие и некоторые другие, также основанные на вертикальной интеграции.

Отраслевые союзы действуют и на федеральном уровне (например, Союз сахаропроизводителей России). Взаимоотношения участников строятся на договорной основе, что обеспечивает нормальные условия взаимодействия и максимальную заинтересованность в продвижении продукции от производителей к потребителям. Кредитование операций осуществляется банком, входящим в состав интегрированного формирования.

Агропромышленные формирования в форме ОАО или ЗАО создаются двояко: за счет объединения акций сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий или путем передачи контрольного пакета одному из участников. Такие вертикально интегрированные системы, объединяющие производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, являются независимыми хозяйственными единицами, организационно обособленными от их создателей. Уставный фонд нового акционерного общества формируется за счет части средств каждого из участников. Примером может служить ЗАО «Нива-Верховье» в Орловской области, соучредителями которого стали компании различных отраслей – комбикормовый завод, мясокомбинат и сельскохозяйственные предприятия.

Интегрированные формирования на основе полного слияния (агрофирмы) нередко образуются их участниками с целью избежать ценового давления на сельхозпредприятия со стороны переработчиков, торговых организаций и коммерческих посредников. В них возникает возможность более свободно оперировать трудовыми, материально-техническими и финансовыми ресурсами, упрощается согласование интересов участников. Наиболее широкое распространение они получили в Орловской области, где в настоящее время работает 37 таких формирований.

Наличие интегратора, располагающего значительными денежными средствами, является необходимым условием для создания в АПК объединений холдингового типа. Их участники теряют экономическую самостоятельность, но сохраняют статус юридического лица.

Организационно-экономические отношения в агропромышленных формированиях необходимо строить на основе механизма, обеспечивающего согласование производственных, технологических, экономических, финансовых и иных интересов партнеров по кооперации, а также объединение отдельных хозяйственных единиц в четко функционирующую систему.

Глава 23. Возможные последствия вступления России в ВТО

Дискуссии о вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО) продолжались больше двадцати лет, еще со времен ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле), предшественницы ВТО. В момент создания ВТО (к 1 января 1995 г.) в нее входили 77 стран, в том числе все развитые страны, а также большое число развивающихся стран Африки, Азии и Латинской Америки.

В 2000-е гг. в состав ВТО вошли такие страны, как Грузия (2000), Литва (2001), Китай (2001), Армения (2003), Саудовская Аравия (2006), Вьетнам (2007), Украина (2008) и многие другие. К 2008 г. членами ВТО были уже 153 страны, на их долю приходилось 95% мирового торгового оборота.

16 декабря 2011 г. в Женеве, в штаб-квартире ВТО, был одобрен протокол об условиях российского членства; до конца июля 2012 г. Россия должна была официально присоединиться к этой организации.

В настоящее время не состоят в ВТО, но имеют статус наблюдателя некоторые бывшие советские республики (Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Таджикистан, Узбекистан), ряд азиатских стран (Афганистан, Ирак, Иран, Ливан), а также некоторые африканские государства. Из 15 республик бывшего СССР 9 стран (включая Россию) уже имеют членство в ВТО, 5 являются наблюдателями, и только одна (Туркмения) еще не заявляла о намерении стать членом ВТО.

Учитывая сказанное, становится более или менее очевидным, что у России в августе 2012 г. просто уже не было иного выхода, кроме как влиться в состав ВТО. Известно, однако, что любое событие обычно имеет как положительные, так и отрицательные последствия.

Положительная сторона участия России в ВТО связана прежде всего со следующими факторами:

- благодаря приведению законодательной системы в соответствие с нормами ВТО в стране создаются более благоприятные условия для иностранных инвестиций;
- расширяются возможности для российских инвесторов в странах-членах ВТО (в частности, в банковской сфере);
- из-за усиления конкуренции и притока иностранного капитала российские компании будут вынуждены всерьез заняться повышением качества и конкурентоспособности отечественной продукции;

- Россия получает возможность отстаивать свои национальные интересы при выработке правил международной торговли.

Отрицательных последствий также может быть немало. В первую очередь пострадает ряд отраслей российской экономики, продукция которых существенно уступает мировому уровню по соотношению цена/качество и которые до недавнего времени защищались государством от международной конкуренции.

Реально конкурентоспособны в настоящее время только наши энергоносители и металл, за все остальное придется бороться. В сфере добычи сырья у России по-прежнему неплохие перспективы (особенно если учесть, что ВТО практически не регулирует сырьевые операции). Правда, в связи с последними инновациями в газовой отрасли, позволяющими снизить затраты на добычу сланцевого газа и повысить экологичность производства, Россия может ослабить свои позиции на этом рынке.

Вместе с тем не представляются обоснованными доводы тех, кто говорит, что из-за вступления России в ВТО в стране существенно подорожает топливо. Опыт нефтедобывающих стран скорее говорит об обратном. Так, стоимость 1 л бензина АИ-95 в странах-членах ВТО в 2011 г. в пересчете на рубли составила: в Венесуэле – 0,47 руб.; ОАЭ – 12,27, в США – около 20 руб.

Хотя цены на топливо в России в 2012 г. выросли более чем на 10% (что лишь ненамного выше общего уровня инфляции), объясняется это отнюдь не вступлением страны в ВТО, а компенсацией их искусственного сдерживания в период предвыборной кампании. Сегодня росту цен на бензин ничего не мешает; более того, этому способствует увеличение тарифов естественных монополий и налогов на нефтяную отрасль.

Что касается металлургии, то сегодня на нее приходится более половины потерь от дискриминационных мер против российских товаропроизводителей на рынках иностранных государств. Присоединение к ВТО позволит решать эти вопросы более цивилизованно.

Много негативных мнений по поводу вступления в ВТО связано со снижением государственной поддержки наших сельхозпроизводителей. Согласно договоренностям, к 2018 г. планируется уменьшить соответствующие дотации с 9 млрд долл. до 4,5 млрд долл. Но при этом не следует забывать, что больше 4 млрд долл. из этой суммы АПК и сейчас не получает из-за отсутствия средств в бюджете.

Кроме того, когда говорят о снижении уровня поддержки АПК, обычно имеют в виду лишь меры, непосредственно стимулирующие рост, искажающие условия торговли и производства – так называемый «янтарный ящик». Между тем куда большее поле для маневра предоставляют меры «голубого» и «зеленого» ящиков – другие способы оказания помощи сельхозпроизводителям. В «зеленый ящик» входят программы, прямо не воздействующие на производство, но создающие для него комфортную, инновационную инфраструктуру. Правилами ВТО их масштабы не регламенти-

руются, и именно на «зеленый ящик» преимущественно опираются страны–члены ВТО, заботящиеся о своем аграрном секторе¹.

К мерам «голубого ящика» относятся программы, связанные с добровольным ограничением производства в сельском хозяйстве. Выплаты из государственного бюджета при этом должны быть привязаны к фиксированному поголовью скота или посевным площадям либо осуществляться в том случае, когда объем производства не превосходит 85% базового уровня. По таким программам также отсутствуют обязательные ограничения по объему, хотя они и рассматриваются как оказывающие искажающее воздействие на торговлю. Меры «голубого ящика» сейчас используются в ЕС для недопущения резкого спада цен на оптовых рынках сельхозпродукции, а также в Японии и США.

Согласно последним данным, российское правительство готовит целый пакет мероприятий по поддержке отечественных сельхозпроизводителей. Сюда входит компенсация до 35% средств, потраченных ими на модернизацию производства, в том числе на приобретение техники и оборудования. В 2013 г. на эти цели в бюджете зарезервировано 14,42 млрд руб., в 2014–2015 гг. – 42 млрд руб. Предусмотрены также поправки в НК РФ: для сельхозпроизводителей до 2016 г. будет действовать нулевая ставка налога на прибыль, любые субсидии и гранты аграриям освобождаются от подоходного налога. Импорт племенного скота, яиц, семян и эмбрионов животных не будет облагаться НДС.

Разумеется, можно еще долго рассуждать о различных сторонах вступления в ВТО, взвешивать все «за» и «против». Для населения наиболее важные *краткосрочные последствия* сводятся к следующему:

- мы сможем покупать более качественную и дешевую импортную одежду и обувь;
- для нас станут более доступными качественные, экологичные и менее энергоемкие импортные автомобили;
- мы еще чаще будем летать на самолетах иностранных компаний, так как конкурентоспособность нашего авиастроения снизится;
- мы сможем пить хорошие, разнообразные импортные вина;
- наши отечественные лекарства подорожают, так как придется вкладывать большие средства в модернизацию российской фармацевтической промышленности;
- продукция отечественного АПК может подорожать из-за снижения прямых государственных дотаций и т.д.

В *долгосрочной перспективе* можно ждать:

- улучшений в деятельности АПК в связи с внедрением мер «зеленого ящика», восстановления российского животноводства и растениеводства, улучшения инфраструктуры;

¹ Грамматчиков А., Ивантер А., Инкижинова С. и др. Достаточно сильны для ВТО // Эксперт. 2011. 21 ноября.

- восстановления российского автопрома за счет внедрения инновационных технологий, пришедших из-за рубежа;
- повышения конкурентоспособности нашего туристического бизнеса в связи с освоением опыта цивилизованных отношений в сфере рекреации и туризма и улучшения инфраструктуры;
- расширения спектра, улучшения качества и удешевления отечественных лекарств после повсеместной модернизации фармацевтической промышленности;
- развития отраслей машиностроения на базе новых зарубежных технологий и отечественного инновационного потенциала.

Как видно из приведенной ниже таблицы, предстоящее снижение пошлин вовсе не носит такого катастрофического характера, как иногда полагают. Следует также учитывать, что для многих товаров предусмотрен семилетний переходный период, в течение которого эти пошлины будут плавно снижаться, что дает отечественным производителям достаточное время для адаптации к новым условиям.

Т а б л и ц а

Изменение импортных пошлин после вступления России в ВТО

Товар	Размер пошлины	
	сейчас	после вступления в ВТО
Автомобили	30	25
Самолеты	0	20
Говядина	50	15
Молочные продукты	19,8	14,9
Алкогольная продукция	20	12,5
Бытовая техника	15	8
Лекарства	15	5
Сельскохозяйственная техника	15	5
Свинина	15	0
IT-продукция	5,4	0

Некоторые эксперты прямо говорят, что вступление в ВТО нужно рассматривать как кнут, без которого Россия не способна перейти на инновационный путь развития¹. Кроме того, как свидетельствует опыт многих стран (например, Китая), в рамках ВТО вполне возможно весьма успешно отстаивать свои права. Разумеется, для этого нужно постоянно вести жесткую борьбу по продвижению своих товаров на мировые рынки и не забывать поддерживать отечественного производителя в конкурентной борьбе внутри страны.

¹ Орлова Е.Р. Инвестиционный процесс в России в период вступления в ВТО. – Липецкая ТПП // Бизнес-пресс (информационный бюллетень). 2012. № 2.

Глава 24. Последствия вступления России в ВТО для промышленных предприятий Кемеровской области

Решение о присоединении России к Всемирной торговой организации (ВТО), окончательно утвержденное 22 августа 2012 г., было вполне закономерным и в условиях глобализации мировой экономики отвечает требованиям времени. На сегодняшний день членами этой организации являются 157 стран, на которые приходится более 95% мирового торгового оборота. Членство в ВТО даст возможность более надежно защищать российских (в том числе кузбасских) экспортеров на внешних рынках, уменьшить давление на промышленность как страны в целом, так и отдельных регионов.

До недавнего времени Россия занимала второе место после Китая в списке стран, к которым применяется наибольшее количество дискриминационных мер во внешней торговле. По оценкам экспертов, в последние годы потери России вследствие указанных ограничений составляли более 2,5 млрд долл. в год. И чем выше добавленная стоимость российского экспорта, тем большее количество ограничительных мер принимается. По мере замедления экономического роста в развитых странах этот процесс, несомненно, будет усиливаться.

Из положительных последствий вступления страны в ВТО, имеющих особое значение для Кузбасса, можно отметить следующие¹:

- кузбасским предприятиям открывается доступ к более дешевым импортным комплектующим и сырью, а населению – к более дешевым товарам и услугам (в том числе и финансовым), что, несомненно, будет способствовать улучшению качества жизни;
- правила ВТО существенно повышают уровень защиты интеллектуальной собственности в России, что крайне важно для развития внутреннего рынка программного обеспечения и новых технологий (проблема, весьма актуальная для нашего региона).

В то же время не следует забывать, что участие в ВТО будет давать преимущества лишь крупным компаниям нефтяной, газовой, металлургической и отчасти химической промышленности, которые уже провели реконструкцию, выпускают конкурентоспособную продукцию и в значительной мере ориентированы на внешний рынок.

По оценке экспертов аналитического центра «ВТО-Информ» (<http://wto-inform.ru>), к разряду более или менее современных металлургических предприятий России можно отнести только пять: Магнитогорский (ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»), Новолипецкий (ОАО «НЛМК»), Череповецкий («ЧерМК» – ОАО «Северсталь»), Оскольский (ОАО «ОЭМК» – ООО УК «Металлоинвест») и Западно-Сибирский металлургический комбинаты (ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК»). Остальные пред-

¹ Копеев В.В. Научно-технический прогресс как важный фактор устойчивого функционирования и развития экономики региона. Новосибирск: СО РАН, 2006. С. 316.

приятия считаются частично или полностью устаревшими. Производственные издержки металлургических предприятий России на 20–30% выше, чем в развитых странах, и в настоящее время на экспорт они поставляют в основном продукцию низких переделов (заготовка, слябы, чугун, кокс, ферросплавы)¹. Но аналогичную продукцию экспортируют также развивающиеся страны (КНР, Индия, Бразилия), где ее себестоимость ниже, чем на наших предприятиях, и к тому же выше качество рудной базы.

Присоединение России к ВТО поставило серьезные задачи и перед химиками Кузбасса. В последнее время химическая промышленность занимала второе место после металлургии по объему дискриминационных мер, принимаемых по отношению к России за рубежом. По оценкам экспертов, пока сохраняют ценовую конкурентоспособность российские капролактамы, аммиак, аммиачная селитра, карбамид. Однако уже сегодня в список неконкурентоспособных товаров попали отечественные полимерные пленки, синтетические красители, полиамидный корд. После вступления в ВТО их начнут вытеснять и с внутреннего рынка, так же как производимые кузбасскими предприятиями моющие и чистящие средства, поливинилхлорид, синтетические ткани и нити, каустическую соду, фармацевтические субстанции².

В химической промышленности даже при сохранении заявленных ставок связывания тарифов прогнозируется обострение конкуренции в производстве малотоннажных продуктов, лаков, красок, отделочных материалов, что ставит перед предприятиями отрасли серьезные проблемы, усугубляющиеся длительной недогрузкой многих из них. Возможна «война цен» на рынке автохимии и автокосметики, который кузбасские производители (ООО ПО «Химпром», г. Кемерово) активно пытаются отвоевывать у иностранных поставщиков³.

Серьезные проблемы возникнут и у предприятий фармацевтической промышленности. При заявленных Россией сниженных исходных ставках связывания тарифов ОАО «Органика» (г. Новокузнецк), ОАО «Асфарма» (г. Анжеро-Судженск) получают возможность на переходный период наращивать объемы производства лекарств, в том числе импортозамещающих. Но затем из-за снижения пошлин конкуренция на рынке лекарств в регионе обострится, в том числе по тем группам препаратов, которые производят предприятия Кузбасса⁴.

Ситуацию может усугубить дальнейший рост энерготарифов и цен на основное сырье (газ). Поскольку Россия присоединилась к уже сложившейся международной торговой системе, ей пришлось пойти на целый ряд

¹ Кемеровская область – экономическая ситуация, аналитика, последствия после вступления в ВТО, описание отраслей. – URL: http://wto-inform.ru/upload/map/kemerovskaya_oblast.pdf

² Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. – URL: http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure_wto.pdf

³ Там же

⁴ Там же.

односторонних уступок. В частности, энергетические тарифы в России в самое ближайшее время придется привести в соответствие с мировыми, что означает их значительный рост.

После вступления России в ВТО неизбежно начнется более активное освоение отечественного рынка иностранными компаниями. В страну придут новые транснациональные корпорации, конкуренция во многих отраслях обострится, что потребует значительного увеличения маркетинговых расходов на поддержание рыночных позиций.

С открытием внутреннего рынка в машиностроении, легкой и пищевой промышленности продукция многих российских предприятий станет неконкурентоспособной. В Кузбассе их довольно много, они работают на устаревшей технической и технологической базе и относятся к структурно-депрессивным производствам. Из-за низкой загрузки производственных мощностей, высоких цен на сырье, материалы и энергию себестоимость готовой продукции у них высока, а производительность труда гораздо ниже по сравнению с передовыми предприятиями.

Даже при нынешнем уровне тарифов доля конкурентоспособной продукции в машиностроении Кузбасса составляет всего 8–10%, причем металлоемкость нашего оборудования на 30% выше, чем на Западе¹. По оценкам руководителей предприятий, без серьезной государственной поддержки отрасли уже через 5–7 лет возникнет реальная опасность полного вытеснения отечественных производителей как с внутреннего, так и с внешнего рынка. Частный бизнес не в состоянии мобилизовать ресурсы, необходимые для решения этой проблемы, поскольку для создания принципиально новой техники нужны долгосрочные кредиты под низкие проценты. Крупные западные, а также китайские компании опережают российских машиностроителей, в том числе в производстве горно-шахтного оборудования.

В настоящее время, как показали маркетинговые исследования, продукция легкой промышленности Кемеровской области еще имеет своего покупателя, хотя спрос на нее на 80% удовлетворяется за счет импорта (в основном из Турции и Китая). С вступлением в ВТО ситуация может быстро ухудшиться, приводя к остановке предприятий, безработице, другим негативным социальным последствиям, потере налогооблагаемой базы региона².

В борьбе с конкурентами из развитых стран и быстроразвивающихся государств АТР промышленные предприятия Кузбасса и Сибирского федерального округа в целом окажутся в особенно сложном положении (даже по сравнению с предприятиями европейской части России). Они работают в суровых климатических условиях, на больших расстояниях от морских

¹. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. – URL: http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure_wto.pdf

² Там же.

портов и границ, при объективно более высоких энергетических и транспортных затратах, что существенно снижает конкурентоспособность их продукции. Среднее расстояние железнодорожных перевозок при обеспечении металлургических комбинатов Кузбасса сырьем и топливом, доставке металлопродукции потребителям составляет 4–6 тыс. км, из-за чего стоимость 1 т этих материалов оказывается в несколько раз выше, чем в других странах и регионах¹.

Таким образом, в ближайшем будущем можно ожидать значительное падение рентабельности отечественных предприятий и снижение их конкурентоспособности, прежде всего в пищевой, фармацевтической, химической, машиностроительной, легкой промышленности, в сфере финансовых услуг и услуг связи, розничной торговле, мелком и среднем бизнесе. Опыт вступивших в ВТО стран Балтии и Восточной Европы показал, что при слиянии национального и международного рынков нередко происходит потеря национального контроля над целыми отраслями экономики. Подобная перспектива вполне реальна и в нашей стране.

Правительство РФ определило следующие цели вступления России в ВТО:

- получение лучших по сравнению с существующими, недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов.

Все перечисленные цели особенно значимы для Кемеровской области – высокоиндустриального региона, обладающего мощным экспортным потенциалом, большой емкостью внутреннего рынка и представляющего значительный интерес как для отечественных, так и для иностранных инвесторов.

Россия с самого начала на переговорах по вступлению в ВТО требовала «мягких условий» переходного периода, рассчитанного на 5–7 лет. По окончании этого периода, по оценке специалистов, средневзвешенная тарифная ставка снизится всего на 1,5–2% по сравнению с нынешним показателем; это оптимальный сценарий.

14 января 2013 г. коммуникационное агентство «Grayling» опубликовало результаты исследования на тему «Восприятие последствий вступле-

¹ Копеев В.В. Указ. соч. С. 320.

ния России в ВТО бизнесом и экспертным сообществом»¹. В его основе лежат более 20 глубинных интервью с генеральными директорами российских и иностранных компаний, экспертами, представителями кабинета министров России, Евразийской экономической комиссии и правительства США. Партнером проекта выступила российская юридическая фирма «Муранов, Черняков и партнеры» («Muranov, Chernykov & Partners»).

Ключевым эксперты считали вопрос о том, как условия вступления будут реализованы в законодательных актах и в правоприменительной практике. Они подтвердили гипотезу о том, что Россия вступала в ВТО, заранее зная, что может позволить себе выходить за рамки правил этой организации по примеру Китая. По мнению респондентов, роль Евразийского экономического пространства (Таможенного союза) со временем будет снижаться, и оно, как объективно более слабая организация, растворится в ВТО. Для присоединения к ВТО Казахстану потребуется еще полгода – год, а Белоруссия едва прошла половину пути.

Вместе с тем эксперты прогнозируют появление многоуровневых конфликтов, связанных с отстаиванием Россией собственных интересов и на уровне Евразийского экономического пространства, и на уровне ВТО, поскольку защита производства тарифными методами с целью сохранения российского бизнеса и рабочих мест все еще остается приоритетом для Правительства РФ. Часть экспертов утверждает, что последствия от вступления в ВТО могут проявиться уже в течение первого года, тогда как другие считают, что для этого потребуется время от 2 до 10 лет.

Большинство российских компаний не разрабатывает специальные стратегии по адаптации своего бизнеса к условиям работы по правилам ВТО, поскольку сомневается в целесообразности долгосрочных мер в условиях нестабильности российской политики и экономики или надеется на помощь государства. По отзывам респондентов, еще одной причиной пассивности в этом вопросе можно считать то, что бизнес долго не получал однозначного политического сигнала о стремлении России участвовать в этой организации.

Наиболее вероятными направлениями, по которым Россия будет привлекаться в качестве ответчика другими странами в комиссии по спорам ВТО, будет использование антидемпинговых, санитарных и фитосанитарных мер и вопросы, связанные с защитой интеллектуальной собственности.

Особый интерес для профильной сферы представляют правила регулирования рынка товаров и услуг. На переговорах со странами – членами ВТО по тарифным вопросам, основным предметом которых было определение максимального уровня («связывания») ставок ввозных таможенных пошлин, который Россия получит право применять после присоединения к

¹ Россия вступала в ВТО, заранее зная, что может позволить себе выходить за рамки ВТО по примеру Китая. – URL: http://wto-inform.ru/upload/news/Grayling/Press-reliz_Grayling_Issledovanie_vospriyatiya_posledstviy_vstupleniya_v_VTO.pdf

ВТО, по всей товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД, более 11 тыс. позиций) все тарифы были согласованы.

Среди проблемных вопросов, где позиции сторон значительно расходились и компромиссные договоренности были достигнуты с большим трудом, некоторые касались товаров, производимых в Кемеровской области. В профильной сфере для управления экономического анализа и перспективного развития промышленности это в первую очередь лесной комплекс (производство мебели). Кроме того, были согласованы вопросы по допуску иностранных компаний на российский рынок услуг, в том числе телекоммуникационных (услуг связи). Здесь возможен резкий рост конкуренции среди компаний-поставщиков, в том числе по новым видам связи, и как следствие – ликвидация монопольного положения ОАО «Сибирьтелеком» на кузбасском рынке¹.

Существенные изменения возможны и для кузбасских предприятий легкой промышленности (текстильной и швейной): ОАО «Ортон», ОАО «Томь, ООО «Кузбасслегпром» (все – г. Кемерово) и др. Вся эта отрасль в рассматриваемом регионе (в первую очередь производство тканей, одежды и обуви, других потребительских товаров) после открытия российского рынка окажется в сложном положении из-за низкого уровня технической оснащенности производства и конкурентоспособности продукции, узости ассортимента².

Меньшим, по оценкам экспертов, будет влияние присоединения к ВТО на экспортно ориентированные отрасли кузбасской экономики, в том числе металлургическую и химическую, которые уже имеют доступ на мировые рынки.

Одним из основных доказательств конкурентоспособности продукции или услуг любой отрасли на мировом уровне служит их соответствие требованиям международных стандартов и способность отвечать по финансовым рискам. По оценкам экспертов, за последние 15 лет в России не более 10% предприятий смогли провести модернизацию и в какой-то мере стали соответствовать стандартам ВТО. В основном они сосредоточены в Москве, Центральном регионе и Западной Сибири, т.е. в экономических районах с высокой стоимостью рабочей силы.

В Кемеровской области почти все крупные металлургические и химические предприятия – ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК» (г. Новокузнецк), ОАО «Русал Новокузнецкий алюминиевый завод» (г. Новокузнецк), ОАО «Азот» (г. Кемерово), ООО «Химволокно–Амтел–Кузбасс» (г. Кемерово) – создали систему менеджмента качества, отвечающую международным стандартам. Однако в машиностроении лишь немногие компании, такие как ЗАО «Сибтензоприбор» (г. Кемерово), ООО «Кемерово-химмаш» (г. Кемерово), ООО «Юргинский машзавод» (г. Юрга), смогли это сделать. На остальных

¹ Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. – URL: http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure_wto.pdf

² Там же.

промышленных предприятиях эта работа либо вообще не начиналась, либо находится на начальной стадии¹.

Таким образом, можно сделать вывод, что с открытием внутреннего рынка продукция машиностроения, легкой и пищевой промышленности региона станет в основном неконкурентоспособной. Эти отрасли в Кузбассе менее всего подготовлены к вступлению в ВТО. Значительная часть их технической и технологической базы устарела, сохраняется много структурно-депрессивных производств. Из-за низкой загрузки производственных мощностей, высоких энерготарифов, а также цен на сырье и материалы себестоимость готовой продукции у них очень высока, а производительность труда низкая.

Вступлению России в ВТО должна была предшествовать поэтапная подготовка такого рода отраслей, включающая в себя реконструкцию и модернизацию производств, их структурную перестройку, переход на выпуск продукции, отвечающей требованиям международных стандартов. Следовало также разработать и законодательно закрепить комплекс мер по защите отечественных производителей и минимизации их потерь при вступлении в ВТО, использовать инструменты нетарифного регулирования и внести ряд изменений в таможенное законодательство, чтобы защитить внутренний рынок².

На время переходного периода (такая практика имеет место) могут быть разработаны и составлены графики (программы) адаптации наиболее чувствительных отраслей промышленности Кузбасса (например, машиностроения и легкой промышленности) к деятельности в условиях ВТО. Их разработка и реализация потребует глубокой организационно-экономической проработки и значительных финансовых вложений.

Последствия для экономики Кемеровской области при вступлении России в ВТО в разрезе отдельных отраслей приведены в таблице³.

Т а б л и ц а

Последствия вступления России в ВТО для предприятий Кузбасса

Отрасль (сфера)	Последствия для предприятий Кузбасса
Угольная промышленность	Имеются серьезные опасения, что из-за снижения таможенных пошлин и роста транспортных тарифов Дальневосточный регион России начнет импортировать уголь из Китая, Австралии, Индонезии, а регионы европейской части страны – из расположенной ближе Польши. Казахстан может захватить рынок угля на Урале. Кроме того, существует угроза потери рынков в странах ближнего зарубежья. Таким образом, некогда монопольный рынок кузнецких углей может сузиться до Западно-Сибирского региона

¹ Кемеровская область – экономическая ситуация, аналитика, последствия после вступления в ВТО, описание отраслей. – URL: http://wto-inform.ru/upload/map/kemerovskaya_oblast.pdf

² Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. – URL: http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure_wto.pdf

³ Там же.

Металлургическая промышленность	Поскольку кузбасские металлургические компании (в первую очередь – ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК») в последние годы существенно модернизировали производство, вступление России в ВТО будет иметь для них положительные последствия и поможет полнее реализовать свой экспортный потенциал
Химическая промышленность	Ряд продуктов (капролактамы, аммиак, аммиачная селитра, карбамид) при сложившихся ценах конкурентоспособны на мировом рынке. К неконкурентоспособным относятся полимерные пленки, синтетические красители, полиамидный корд. После вступления в ВТО неконкурентоспособными (даже на внутреннем рынке) станут каустическая сода, моющие и чистящие средства, поливинилхлорид, синтетические ткани и нити, фармацевтические субстанции. Ожидается обострение конкуренции в производстве малотоннажных продуктов, лаков, красок, отделочных материалов. Возможна «война цен» на рынке автохимии и автокосметики (она затронет прежде всего ООО «ПО Химпром»)
Фармацевтическая промышленность	После вступления в ВТО конкуренция на рынке лекарств в регионе обострится, в том числе и по группам препаратов, производимых на предприятиях области
Машиностроение	Даже при действующих тарифах доля конкурентоспособной машиностроительной продукции составляет в Кузбассе 8–10 %. По оценкам руководителей предприятий отрасли, без серьезной государственной поддержки высока вероятность того, что через 5–7 лет они уйдут и с внутреннего, и с внешних рынков (в том числе с рынка горно-шахтного оборудования)
Легкая промышленность	В настоящее время в области существует устойчивый спрос на продукцию отрасли, который на 80% удовлетворяется за счет импортных товаров (из Турции и Китая). С вступлением России в ВТО эта доля возрастет. Поскольку правила ВТО запрещают предоставление субсидий предприятиям, производящим импортозамещающие товары, ожидаются негативные последствия для кузбасских предприятий легкой промышленности (текстильной и швейной)
Пищевая промышленность	По оценкам экспертов, примерно 15% предприятий отрасли не выдержит конкуренции с наплывом товаров из экономически развитых стран. В связи со спадом производства безработица в отрасли может достичь 15–17%
Финансовые и страховые услуги	Либерализация внутреннего рынка существенно обострит конкуренцию. С приходом западных компаний увеличится количество новых продуктов и предлагаемых «пакетов услуг», снизится их стоимость, что весьма выгодно для потребителя. Капитализация компаний возрастет за счет иностранных инвесторов. Вместе с тем в среднесрочной перспективе (4–6 лет) вероятен отток на международные финансовые рынки значительной доли региональных инвестиционных ресурсов, а также снижение капитализации отрасли за счет «переключения» потоков страховой отрасли на зарубежное перестрахование. Это может значительно замедлить рост ВРП и темпы развития региона

Сельское хозяйство	Снижение импортных пошлин на мясо и мясопродукты может привести к падению цен на них (на мясо птицы – до 35%). Финансовое и экономическое положение птицефабрик ухудшится. Сокращение поголовья скота (вызванное не только дефицитом кормов, но и тенденцией к увеличению доли импортного мяса) приведет к спаду в молочной отрасли. Доля импортного потребления будет нарастать (особенно по таким позициям, как сливочное масло и сухое молоко). Ценовая ситуация на рынке зерна (а следовательно, и продуктов его переработки – муки, хлеба и др.) в краткосрочной перспективе существенно не изменится
--------------------	--

Таким образом, для адаптации промышленных предприятий Кемеровской области к новым условиям с минимальными издержками, для повышения конкурентоспособности их продукции нужен переходный период в 10–12 лет. Интеграция в глобальный рынок на базе форсированного развития НТП, наукоемких отраслей, высокотехнологичных производств – все это обеспечит устойчивое развитие экономики и повышение качества жизни населения страны.

Осенью 2012 г. в Кемерове состоялось заседание Комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по машиностроительному комплексу, на котором обсуждались перспективы развития машиностроительного комплекса Сибири, в том числе Кемеровской области, после вступления России в ВТО, региональные аспекты этого процесса¹. В совещании приняли участие руководители предприятий – членов НО «Ассоциация машиностроителей Кузбасса», специалисты Института угля Сибирского отделения РАН, представители Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение», органов исполнительной власти и эксперты. В выступлениях отмечалось, что «фактор ВТО» несет в себе множество как положительных, так и отрицательных моментов, а также были предложены меры по снижению рисков, с ним связанных.

Кузбасское машиностроение сегодня ориентировано на внутренний рынок, почти 90% его продукции реализуется в пределах региона и только 10% – в других субъектах РФ и за рубежом. В последние годы из-за снижения ввозных пошлин на горно-шахтное оборудование предприятия отрасли уже фактически оказались в условиях открытого рынка. Естественно, возникает вопрос: насколько грамотно и успешно они смогут работать в условиях ВТО и какую поддержку им может оказать региональная власть?

Анализируя сложившуюся ситуацию, участники совещания (заместитель губернатора области по промышленности, транспорту и предпринимательству С. Кузнецов, председатель комитета по промышленной политике и развитию НО «Ассоциация машиностроителей Кузбасса» А. Гребенников, первый заместитель председателя исполнительного комитета

¹ *Логина Е.* Пережили кризис. Переживем и ВТО? //Деловой Кузбасс – Новый век. 2012–2013. № 12–01. С. 20.

Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» Г. Гусельников, директор Института угля СО РАН В. Клишин и др.) пришли к выводу, что наиболее перспективными для решения насущных проблем отрасли представляются два направления. Во-первых, формирование территориального кластера машиностроения в качестве новой модели управления. Во-вторых, создание специализированной государственной лизинговой компании для более успешного продвижения машиностроительной продукции на рынке.

В рамках Ассоциации машиностроителей Кузбасса подробно обсуждались пути повышения эффективности отрасли. Итогом этих дискуссий стал доклад «Развитие тяжелого машиностроения Кемеровской области в условиях вступления России в ВТО: проблемы, риски и механизмы снижения рисков».

В настоящее время в Министерстве промышленности и торговли РФ идет подготовка программы поддержки тяжелого машиностроения. Союз машиностроителей России также предпринимает меры, направленные на поддержку данного сектора. Но, к сожалению, проблемы горно-шахтного и горнорудного машиностроения специально нигде не рассматривались.

Структура экономики Кемеровской области типична для страны в целом. Уверенно набирает силу сектор услуг (образование, медицина, транспорт, связь и др.), его доля в экономике региона в 2011 г. составила 34%. Есть все основания предполагать, что он и впредь сохранит лидирующие позиции. Чуть уступает ему добывающая отрасль (28,7%). Представляется, что структура экономики Кемеровской области, как и России в целом, в течение ближайших 25 лет не претерпит серьезных изменений.

Машиностроительный комплекс традиционно повторяет траекторию развития добывающего сектора: в Кузбассе он следует за угольной отраслью и полностью зависит от динамики добычи и переработки угля. Основные потребители продукции комплекса – предприятия угледобычи, углеобогащения, транспорта (прежде всего по перевозке продукции добывающей отрасли) и металлургия. Такой вектор развития машиностроения был заложен здесь изначально.

Сейчас, однако, модернизация, техническое перевооружение и создание новых предприятий (и угольная отрасль служит тому ярким примером) в большинстве случаев ведутся на основе не отечественных, а зарубежных машин, оборудования и технологий. Импорт горно-шахтного и горнорудного оборудования в Кузбассе в 2011 г. превысил 1,5 млрд долл., что практически равно экспорту кузбасского угля. Емкость регионального рынка горно-шахтного оборудования, по экспертным оценкам, составляет 80–85 млрд руб. в год. Местные производители обеспечивают около 10% потребности угольных предприятий в данном виде продукции, причем имеющийся потенциал позволяет им как минимум удвоить выпуск, доведя его до 15 млрд руб. в год. Таким образом, машиностроение региона имеет очень большой ресурс развития.

На основе опроса специалистов трех ведущих машиностроительных предприятий области («Юргинский машиностроительный завод», «Анжеромаш», «Объединенные машиностроительные технологии») была определена «линейка возможностей» регионального машиностроения по производству и ремонту горно-шахтного оборудования. Ежегодно Кузбасс только для угольной отрасли способен выпускать до 10 очистных механизированных комплексов, до 10 комплексов конвейерных транспортных систем (в том числе 2 циклично-поточных комплекса), различное подъемно-транспортное оборудование и т.д.; оказывать услуги по капитальному ремонту и сервисному обслуживанию техники на сумму около 1 млрд руб. в год. Это вдвое больше, чем сегодня. Подобный рост производства позволил бы создать до 10 тыс. новых рабочих мест в основных и сопряженных отраслях, дать 1 млрд руб. дополнительных отчислений в бюджет.

Машиностроители Кемеровской области могут выпускать продукцию не хуже, а порой и лучше зарубежных аналогов. Так, например, «*Joy Global Inc.*» – мировой лидер в производстве горнодобывающей техники – объявил открытый конкурс на модернизацию своего угледобывающего комплекса на одной из шахт в Ленинск-Кузнецком, в котором приняли участие три компании: сам «*Joy*», «ОМТ» и «Юргинский машзавод». Конкурс был выигран компанией «ОМТ», которая и провела модернизацию на самом высоком уровне. Оказалось, что российское предприятие способно конкурировать с самим производителем обновляемого комплекса.

Вместе с тем кузбасские производители серьезно уступают зарубежным конкурентам в способности предоставлять угольным предприятиям выгодные условия поставок; здесь им явно недостает финансовых ресурсов. Иностранные компании могут поставлять горно-шахтное оборудование в рассрочку на 5–7 лет. Они предлагают длительные лизинговые схемы и «связанные» кредиты (экспортируя уголь, российские компании формируют собственную кредитную историю за рубежом, поскольку уголь становится залоговой массой). Помимо более современных финансовых инструментов, наши иностранные конкуренты располагают более мощной научно-технической и испытательной базой. У нас ушло 20 лет только на то, чтобы перегруппировать силы в машиностроении и поставить его на рыночные рельсы. Сегодня этого уже недостаточно. Кроме того, обменивая уголь на оборудование, кузбасские компании, по сути, меняют природную ренту на высокотехнологичный продукт с высокой добавленной стоимостью. Если проданный уголь – это «рента–зарплата–прибыль», то купленное оборудование – это совокупные затраты не только на изготовление (по всей цепочке производителей: от металлов и оборудования до инженеров и рабочих) но и наука со всей инфраструктурой (лаборатории, стенды и т.д.). Наша наука и машиностроение в таком товарообмене фактически не участвуют.

Доля машиностроения в совокупном объеме обрабатывающей промышленности в 2011 г. составила в Кемеровской области 12%. В отрасли

занято около 35 тыс. человек. Тяжелое машиностроение в Кузбассе представляют сегодня более 25 предприятий. Часть из них входит в 9 крупных холдинговых структур. На производстве горно-шахтного оборудования специализируются такие структуры, как «ОМТ», МПО «Кузбасс», ОАО «Анжеромаш» и группа компаний «Транспортные системы». Приступил к сборке оборудования для открытых работ (БелАЗы) и холдинг «СДС-Маш». По объему инвестиций в основной капитал (свыше 1 млрд руб. в год) отрасль стабильно занимает 3-е–4-е место в области.

Машиностроение развивается, осваивая выпуск новых, современных видов продукции: железнодорожных полувагонов и платформ, конвейерной техники и «околоконвейерного» оборудования, коммерческого автотранспорта, большегрузных самосвалов БелАЗ. Отрасль уверенно восстанавлилась после кризиса 2008–2009 гг. и идет вперед. Компаниям удалось сохранить опытных специалистов, их развитию способствует и географический фактор – близость к основным потребителям продукции. Но вместе с тем есть причины, оказывающие негативное влияние на машиностроение в регионе и стране в целом.

Первая – административные барьеры в виде всевозможных «надзоров». Например, в июле 2012 г. представители четырех надзорных ведомств буквально парализовали работу одного из машиностроительных предприятий области. Такие случаи отнюдь не редкость, и предприятия вынуждены приспосабливаться к работе в этих условиях.

Вторая причина – острая нехватка квалифицированных кадров. Каждый завод, каждая компания решают эту проблему по-своему. Единая государственная программа отсутствует, вузы региона работают по старинке, так что некоторые предприятия были вынуждены включить профтехучилища в свои собственные структуры. Решение далеко не оптимальное, но другого выхода просто нет.

Третья причина – недостаток финансирования. Сегодня рынок Кузбасса – главный и единственный источник инвестиций для машиностроителей области.

Два года назад как своеобразный ответ на эти проблемы в регионе была создана Ассоциация машиностроителей Кузбасса, представляющая собой платформу для взаимодействия машиностроительных предприятий, поскольку только общими усилиями они могут осуществлять лоббирование своих интересов. Ассоциация фактически является продуктом государственно-частного партнерства, поскольку инициатива по ее созданию исходила не только от самих машиностроителей, но и от органов исполнительной власти. Сейчас в нее входят 34 предприятия Кемеровской области – практически все ведущие производители региона.

Основные цели ассоциации – содействие развитию устойчивого внутреннего и внешнего рынка для производителей техники и оборудования и развитие кооперационных связей между ними. Возглавил организацию ди-

ректор Института угля СО РАН В.И. Клишин. Она открыта для всех машиностроителей Сибирского федерального округа (СФО), на ее основе идет формирование протокластерной структуры. Но государственно-частное партнерство необходимо развивать, и в настоящее время есть два механизма его поддержки. Первый – создание государственной лизинговой компании, чья деятельность будет направлена на продвижение продукции отечественного тяжелого машиностроения. Неформальный опрос угледобывающих компаний показал, что они готовы брать оборудование в лизинг, но на условиях не хуже тех, которые предлагают зарубежные поставщики. Положительный опыт в данной области есть у кузбасских производителей коммунальной техники.

Второй перспективный механизм государственно-частного партнерства – формирование сводного территориального заказа на продукцию тяжелого машиностроения. Суть его проста: потребители при участии региональных властей формируют заказ для машиностроителей в масштабах всей Сибири. Следует отметить, что именно программно-целевые методы поддержки приоритетных отраслей в рамках «Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года» представляются сегодня главным инструментом, позволяющим обеспечить рост производства машиностроительной продукции после вступления России в ВТО. Такой вывод был сделан на совместном заседании Совета при полномочном представителе Президента РФ в СФО и Совета Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» (МАСС) в июне 2011 г.

За период действия программы «Сибирское машиностроение» в ней приняли участие 79 предприятий отрасли, было запущено 226 проектов по производству высокотехнологичной продукции, общий объем инвестиций в которые превысил 20 млрд руб. В начале 2012 г. в ходе заседания Координационного совета по промышленной и научно-технической политике МАСС полномочный представитель Президента РФ поставил задачу разработать комплексный инвестиционный проект развития промышленности Сибири до 2020 г.

Вступление России в ВТО – фактор, который необходимо учитывать при оценке той планки, которую ставят для себя территории, формируя стратегические планы развития экономики и социальной сферы. Влияние данного фактора на темпы роста валового регионального продукта (ВРП) в субъектах СФО нельзя недооценивать, поскольку баланс ожидаемых преимуществ и негативных последствий от участия в ВТО далеко не одинаков для разных отраслей. Машиностроение, по мнению большинства экспертов, как раз находится в зоне повышенного риска. Уже в ближайшие годы свободный доступ иностранных производителей на российский рынок может привести к падению объемов производства в отечественном машиностроении до 7%, причем эта цифра будет меняться от региона к региону. Усилия, которые предпринимаются в Кемеровской области, как раз и на-

правлены на то, чтобы уменьшить прогнозируемый спад. Минимальные потери, а лучше рост – вот целевая стратегия, в рамках которой следует работать.

Комплексный инвестиционный проект развития промышленности Сибири формируется из аналогичных региональных проектов. В рамках программы «Сибирское машиностроение» предпринимались попытки формирования некоторой предметной специализации по отдельным, «топовым» направлениям деятельности. Однако результаты пятилетней работы показали, что не все желания, которые есть у промышленников, могут быть реализованы. Кластерные инициативы, которые формируются сегодня в сельскохозяйственном машиностроении и производстве оборудования для ТЭК, – это, очевидно, и есть те первые проекты, которые войдут в будущий комплексный проект. В то же время каждый из проектов членов «Сибирского соглашения» должен решать более общую задачу – обеспечение промышленного роста на территории в соответствии с плановыми цифрами.

На предварительном этапе этой работы нужно оценить имеющийся промышленный потенциал по его влиянию на формирование ВРП. Это позволит выявить, во-первых, группу предприятий, не имеющих перспектив роста. Для каждого из них должны быть сформированы конкретные меры региональной и государственной промышленной политики, направленные либо на реформирование предприятия, либо на производство добавленной стоимости в другом секторе экономики. Во вторую группу, как предполагается, войдут компании, имеющие положительные результаты производственно-хозяйственной деятельности. Инвестиционные проекты их развития и составят необходимый базис для роста объемов ВРП в регионах. Разница между целевым показателем объема производства продукции до конца 2020 г. и суммой соответствующих показателей по первой и второй группе предприятий должна быть преодолена за счет инновационного роста. Соответствующая (третья) группа предприятий, в том числе вновь создаваемых и реформируемых, будет нацелена на производство новой продукции. Требуемый экономический результат по всем трем группам компаний будет обеспечиваться в определенной мере за счет механизмов государственной поддержки.

Подготовительная работа по формированию проектов даст в то же время достаточную информацию для принятия мер по кластеризации экономики. Речь идет не о распространенной практике, когда «кластером» пытаются назвать уже сложившиеся технологические связи (по типу существовавших ранее производственных объединений и территориально-производственных комплексов), а о создании действительно новых образований, включающих сервисные предприятия, учебные заведения, банки, отдельные государственные структуры. Именно такой подход должны использовать органы власти при рассмотрении проблем кластеризации.

Ключевой фактор при реализации любых планов по развитию машиностроения – спрос на продукцию, а в условиях членства страны в ВТО – на продукцию именно отечественных производителей. Россия оставила за собой право ограничивать участие иностранных поставщиков в конкурсах на поставку продукции, и сегодня предложения по новому проекту о государственной контрактации практически сформированы. Самым перспективным для машиностроителей является рынок корпоративных потребителей, заказчиками на котором выступают компании – участники РСПП. Если будет обеспечено взаимопонимание с правлением этого союза, машиностроителям будет гораздо легче реализовать свои планы. Именно здесь и закладывается основа тех результатов, которые будет иметь наша страна к моменту завершения периода адаптации к условиям ВТО.

СО РАН всегда уделяла большое внимание перспективным промышленным разработкам, в том числе в машиностроении для горнодобывающей области. Длительное время в Кемерове работал комплексный отдел Института горного дела, который потом превратился в самостоятельный Институт угля и углехимии. Часть его исследований была связана с задачами горного машиностроения, но в последние десятилетия это направление, к сожалению, практически не развивалось. Одним из важных негативных последствий реструктуризации угольной отрасли страны стал почти полный развал отраслевой науки. Были разорваны связи по линии «фундаментальные исследования – НИР – ОКР – внедрение», и в результате началось быстрое вытеснение отечественной техники импортной.

Только в последние годы (во многом благодаря руководителю Кемеровского научного центра академику А.Э. Конторовичу) в Кузбассе начались серьезные позитивные изменения в отраслевой науке. В 2008 г. СО РАН и администрация региона подписали «Программу научного и технологического обеспечения социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года», которая последовательно реализуется. Институт угля был выделен в самостоятельное учреждение; его главными задачами являются научное обеспечение машиностроительного комплекса Кузбасса, а также, ввиду отсутствия других отраслевых институтов, помощь в реализации научных разработок разного направления.

В 2009 г. Правительство РФ отменило ряд импортных пошлин и взимание НДС за ввоз в страну оборудования, аналогичного производимому в Кузбассе. Это сразу понизило конкурентоспособность предприятий области. Угольные шахты, естественно, стали еще больше покупать импортную технику. После вступления в ВТО при отсутствии целенаправленной промышленной политики российская экономика быстро распадается на два сектора: ориентированный на внутреннего потребителя, который будет деградировать, и экспортно ориентированный, в основном сырьевой, который перейдет на финансирование из зарубежных источников.

С существенными проблемами столкнулся и Институт угля. Научные идеи и проработки требуют создания опытных и пилотных образцов эле-

ментов горных машин, исследования их работоспособности в полноразмерных лабораторных и стендовых испытаниях. Стоят они недешево, но как можно говорить о развитии машиностроения, если в научных учреждениях нет соответствующей аппаратуры? Конечно, самым полноценным полигоном является угольная шахта, но строить ее только для проведения испытаний никто не будет. При нынешнем уровне компьютеризации стендовая база позволяет так подготовить технику, что этап полигонных испытаний можно будет осуществлять уже на действующем производстве. Но чтобы убедить собственников угольных предприятий в приобретении опытных образцов, специалистам Института угля приходится прикладывать немало сил. В настоящее время в институте создается современный лабораторный стендовый корпус, имеются мощные аналитические лаборатории, ведется совместная работа с техническими вузами. Институт старается занять те ниши, которые сегодня свободны и в которых его специалисты и сотрудники особенно сильны: технология, безопасность, машиностроение.

Безусловно, научную базу машиностроения необходимо укреплять в финансовом и кадровом отношении, а также поддерживать на законодательном уровне. Главное, чтобы наука давала ростки в реальный сектор экономики, чтобы текущие разработки могли использовать предприятия угольной промышленности. Для России это самый болезненный вопрос: инновации крайне медленно перемещаются из НИИ на предприятия.

Ассоциация машиностроителей Кузбасса пытается решать эту проблему совместно с Институтом угля и предприятиями машиностроения, продвигая проекты, ориентированные на создание новой технологической платформы в отрасли: освоение производства новых композитных материалов, технологий точного литья, создание многофункциональных мониторинговых систем, создание и освоение инструмента нового поколения и др. За счет федеральных средств развивается научно-исследовательская и испытательная база. Однако главный результат, ожидаемый от этих проектов, – налаживание четкой системы взаимодействия инноваторов и бизнеса.

В Кемеровской области, как и в России в целом, много говорят об инновациях, но инновации без науки, образования и заинтересованного производителя невозможны. Научный потенциал горно-шахтного машиностроения в Кузбассе пока еще конкурентоспособен, но нужна внятная государственная позиция, выражаемая через государственно-частное партнерство и налоговое законодательство, как это уже делается, например, в Китае, США, Германии. Сегодня на территории Германии угля практически не осталось, его добыча прекращена, но немецкие компании остаются одним из главных поставщиков на угольном рынке. Все это свидетельствует о неудовлетворительном уровне управления промышленностью в России. Для решения первоочередных задач, которые стоят перед машиностроением, необходимы новая политика, совместная работа власти, бизнеса и науки.

Заметим, что в Кузбассе уже десятки лет используется система «завод – вуз», которая, например, в случае Юргинского машзавода включает само предприятие, вуз (Юргинский технологический институт – филиал Томского политехнического университета), несколько училищ и техникумов. Благодаря этой системе за последние 3–4 года кадровый состав предприятия был обновлен на 50% при среднесписочной численности работников порядка 6 тыс. человек. Это обновление, по мнению руководителей предприятия, ни в коей мере не снизило его потенциал, а значит, данная схема успешно работает.

В заключение еще раз следует подчеркнуть: ВТО следует воспринимать как данность. Понятно, что на рынке выживает тот, кто более конкурентоспособен. Как сказал генеральный директор «Северстали» Алексей Мордашов, член правления РСПП, на одном из совещаний в 2012 г. по проблеме участия в ВТО: «Раз вы в этом зале собрались, значит, вы пережили кризис»¹. Промышленные предприятия Кемеровской области, как и России в целом, несомненно, переживут вступление в ВТО. Но вместе с тем необходимо добиваться, чтобы государство использовало все разрешенные механизмы для поддержки производителей региона, особенно таких уязвимых отраслей, как машиностроение.

Глава 25. Целевая направленность федерального бюджета 2013–2015 гг. на модернизацию российской экономики

При всенародном обсуждении федерального бюджета 2013–2015 гг. были объявлены следующие основные цели бюджетной политики на 2013 г. и среднесрочную перспективу:

- 1) укрепление макроэкономической стабильности и обеспечение бюджетной устойчивости;
- 2) разработка долгосрочной бюджетной стратегии на период до 2030 г.;
- 3) определение параметров развития пенсионной системы;
- 4) обеспечение условий для формирования и исполнения федерального закона о федеральном бюджете на 2014–2016 гг. в программном формате;
- 5) создание условий для оказания качественных государственных услуг;
- 6) разработка и реализация нового этапа развития межбюджетных отношений;
- 7) совершенствование системы управления государственными активами и обязательствами Российской Федерации;
- 8) обеспечение прозрачности и открытости бюджетного процесса.

Таким образом, первейшей целью экономики объявлены макроэкономическая стабилизация и обеспечение бюджетной устойчивости. На первый взгляд, думается, это правильно, ибо в условиях затянувшейся рецессии или «вялотекущей депрессии» прежде всего нужна стабилизация эко-

¹ Логина Е. Указ. соч. С. 25.

номики. Но сегодня, когда весь мир характеризуется увеличением скорости перемен, может оказаться, что в результате стабилизации в течение трех лет Россия еще больше отстанет от развитых и многих развивающихся стран. Она уже и сегодня, по меркам ООН, представляет собой средне-статистическую страну, имеющую ряд негативных тенденций в экономике, общественно-политической, социальной, культурной и других сферах жизнедеятельности общества, что ведет к постепенному ухудшению внутри и внешнеполитической ситуации, что нашло отражение в снижении показателей международных рейтингов.

Согласно этим рейтингам, роль и место России определяются следующим образом: в рейтинге самых счастливых стран Россия занимает 73-ю позицию из 155 изученных стран; в рейтинге стран с наивысшим качеством жизни 51-е место (между Кубой и Турцией) из 100 стран; в рейтинге развития человеческого потенциала – 65-е место (между Албанией и Казахстаном); по глобальной конкурентоспособности – 63-е место из 133 стран; по индексу комфортности ведения бизнеса РФ заняла 123-е место из 183 стран.

Улучшение международного положения России (по рекомендациям ООН) возможно только в результате глубоких и всесторонних реформ и модернизации основных сфер жизнедеятельности российского общества. А среди названных выше целей бюджетной политики на 2013 г. и среднесрочную перспективу развития страны такая цель, как модернизация экономики, отсутствует. И напрасно.

Именно решение этой проблемы, которая требует достаточно больших финансовых средств, сегодня определяет дальнейшее развитие не только экономики страны, но и всей цивилизации на планете Земля. Нельзя не заметить, что каждый год, столетие, тысячелетие жизни человечество формирует новые возможности и новые факторы, обуславливающие развитие цивилизации.

Обращаемся к ретроспективному анализу.

В истории развития хозяйственной деятельности человека можно выделить три важнейших этапа, что позволяет обосновать объективную необходимость современного инновационного развития человеческого общества и модернизации экономики в нем.

1 этап. На этом этапе первобытный человек занимается в основном охотой и собирательством. Здесь ручной труд выступает основным фактором развития общества. В результате через миллионы лет наступает первый экологический кризис, который проявился в значительном истреблении животного мира, возникновении опасности всемирного голода и исчезновении человека на планете. Но кризис, как известно, это не только опасность, но и возможность изменений к лучшему. Человек находит гениальное для того времени решение – превратить диких животных в домашних. Так возникает животноводство. Собирательство постепенно

трансформируется в растениеводство. Это свидетельствует о появлении сельского хозяйства. Земля на многие века становится определяющим фактором социально-экономического развития и первобытного, и рабовладельческого, и феодального общества.

2 этап. Дальнейшее развитие сельского хозяйства, возникновение городов, государств, торгового капитала, кругосветных путешествий и многое другое способствуют расширению рынка. Последний, в свою очередь, вызывает необходимость массового производства самых разных товаров. Ремесло заменяется мануфактурой, фабриками и заводами, ручной труд – машинным. В основе этих процессов лежит первая научно-техническая революция. Появление промышленности (индустрии) свидетельствует о формировании нового индустриального общества, где сельское хозяйство не исчезает, но уступает роль главного фактора социально-экономического развития промышленности.

3 этап. Современная экономика характеризуется новым научно-техническим взрывом, трансформацией всех экономических систем, компьютеризацией, информатизацией, глобализацией, ростом финансового капитала и другими новыми доселе неизвестными процессами. Промышленность и сельское хозяйство уже не могут обеспечить дальнейшее развитие общества, о чем свидетельствует возникший в 2008 г. системный глобальный и интегрированный кризис, переросший в вялотекущую длительную рецессию. Главным фактором развития становятся наука и образование, способные создавать новые идеи, внедренные в практику, в бизнес (т.е. инновации). При этом физический труд постепенно заменяется творчеством, исполнительный работник – творцом новых идей. Главный путь развития современной экономики – инновационный, результатом чего может быть новая модель социально-экономического развития человечества.

В этих условиях объективно необходима модернизация мировой и национальной экономик. Вот почему в главном финансовом плане страны, коим является федеральный бюджет, сегодня среди основных целей бюджетной политики должна стоять модернизация экономики, определяющая приоритетное направление социально-экономического развития – повышение качества жизни современного человека и обеспечение его экономической и политической безопасности. Никуда не годится такое положение, что современный уровень жизни россиян составляет лишь 23% уровня жизни людей в богатых странах. Предполагается, что даже к 2050 г. он составит лишь 60% и то при условии преодоления ресурсозависимости.

Возможна ли сегодня модернизация экономики России?

Для этого у России есть все возможности: величина национального богатства страны исчисляется в сумме от 320 до 380 трлн долл. и в пересчете на человека оставляет 2,5 млн долл. Таких колоссальных богатств нет ни в одной стране мира, включая США вместе с Канадой, богатства которых оцениваются в 326 трлн долл. (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Основные показатели прогноза социально-экономического
развития, использованные для формирования федерального бюджета
на 2013–2015 гг.**

Показатель	Ед. изм.	2011 г. отчет	2012 год		2013 год		2014 год		2015 год	
			закон с учетом изменений	прирост к пре- дыдущему году	прогноз	прирост к преды- дущему году	прогноз	прирост к преды- дущему году	прогноз	прирост к преды- дущему году
Объем ВВП	млрд руб.	54586	60590	111,0	65809	108,6	73391	111,5	81486	111,0
Курс доллара США (среднегодовой)	руб. за долл. США	29,4	29,2	99,3	29,7	101,7	30,5	102,7	38,5	103,3
Инфляция (ИПЦ)	% к дек. предыд. года	6,1	6,0	98,3	5,5	91,7	5,0	90,9	5,0	100,0
Цена на нефть мар- ки «Юралс»	долл. /барр	109,3	115,0	105,2	97,0	84,3	101,0	104,1	108,0	103,0
Цена на газ (средне- контрактные, вклю- чая страны СНГ)	долл. /тыс. куб.м	338,8	382,6	112,9	352,9	92,2	341,7	96,8	358,0	104,8
Объем импорта	млрд долл.	305,6	351,0	114,9	388,1	110,6	425,9	109,7	466,1	109,4

Этих средств вполне достаточно, чтобы начать модернизацию экономики страны, привлекая к решению этой задачи (цели) дополнительно и частный капитал.

Но сложившаяся модель экономики России, где более 40% доходов ВВП формируется за счет природных сырьевых ресурсов и продажи на мировом рынке газа, нефти, металлов, леса и пр., обуславливает зависимость страны от мировой экономики, поскольку она интегрирована в нее сильнее, чем большинство других государств. Исходные основы этой модели современного экономического развития России сформировались в 90-е гг. прошлого столетия.

Отсутствие опыта и поспешность в осуществлении впервые проводимой рыночной реформы, а также средств трансформации социалистической (государственной) собственности обусловили то, что она осуществлялась без достаточной научной проработки. На исходном этапе основные денежные ресурсы были получены прежде всего за счет собственников: населения и предприятий. Государство фактически конфисковало сбере-

жения населения, заморозив вклады в сберкассах и лишив оборотных средств предприятия.

Операция по бросовой приватизации природных ресурсов практически лишила государство его национальных богатств. Доходы от приватизации оказались мизерными, составив около 8 млрд долл.: это в несколько раз меньше, чем в таком государстве, как Венгрия того периода.

Одновременно в стране был почти развален фундамент инновационного производства – военно-промышленный комплекс, где преобладали заводы с высокотехнической оснащенностью производства, выпускавшие не только военную технику.

По данным Росстата, опубликованным в 2010 г., только за шесть лет реформ (2002–2008 гг.) численность населения страны сократилась на 6 млн человек. Средний уровень жизни населения вырос, но усилилось его расслоение по доходам. Соотношения доходов 10% самых богатых и самых бедных возросло более чем в 2 раза. Почти в 2 раза сократилось число дошкольных учреждений.

Новая система хозяйствования увеличила численность государственной бюрократии, породившей крупномасштабную коррупцию. Несмотря на принимаемые законы по сокращению численности государственно-муниципальных чиновников на 15–20% к 2011 г., количество чиновничьего аппарата продолжало возрастать при увеличении оплаты их труда. Заработная плата госслужащих уже сейчас в 3–4 раза выше, чем у специалистов из курируемых ими отраслей (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Средняя заработная плата госслужащих и работников отрасли
(2012 г., в тыс. руб.)¹**

Отрасли экономики	Средний оклад чиновника	Средняя заработная плата в отрасли	Во сколько раз выше заработная плата на госслужбе
Минздравсоцразвития	77,6	17,6	4,4
Минсельхоз	49,3	12,3	4
Минобрнауки	62,3	15,8	3,9
Минэкономразвития	79,7	23,7	3,4
Минспорта	55,3	18,8	2,9
Минкультуры	47,9	18,8	2,5
Минпромторговли	49,7	23,2	2
Минкомсвязи	56,1	28,7	2
Минэнерго	50,5	27	1,9
Минтранс	49,9	28,7	1,7
Минфин	90	56,5	1,6
Росрыболовство	39	26	1,5
Росжелдор	36,93	2,4	1,1

¹ Беляков Е. Я б в чиновники пошел – им побольше платят // Комсомольская правда. 2012. 22–29 марта. С. 2.

Всего за два последних года оклады госслужащих в России выросли вдвое – до 50 с лишним тыс. руб. Чиновник в нашей стране получает в 2,6 раза больше, чем специалист этой же отрасли, наибольшая разница в Минздравсоцразвитии – 4,4 раза и Минобрнауки – 3,9 раза, а наименьшая в Росрыболовстве (1,5 раза) и Росжелдоре (1,1 раза). Рекорд по росту средней зарплаты чиновников в 2011 г. поставил Следственный комитет, где зарплаты увеличились за год на 80% и составили 80 тыс. руб.

Для сравнения: в Европе не встречается превышение зарплат чиновников над зарплатами работников отрасли более чем в 1,5 раза, а в Германии такое превышение и вовсе отсутствует.

Все это формирует псевдозэкономический рост ВВП. Сокращение этой разницы вдвое могло бы высвободить средства, так необходимые для развития науки, образования, здравоохранения – важнейших факторов, способствующих ускоренной модернизации страны.

Велики были и материальные потери общества первых десятилетий хозяйствования. На январь 2010 г. из более чем 5 млн предприятий и организаций в собственности государства и муниципалитетов осталось всего 382 тыс. (7,8%), а в частной – более 80%.

Инвестиции в основной капитал уменьшились в 4 раза. За прошедшие годы не было построено достаточного количества крупных предприятий – заводов или технологических систем.

Масштабное развитие добычи энергоресурсов за истекшие годы привело к тому, что страна заняла первые места в добыче нефти, газа, экспорта металла и других природных ресурсов. Так, если в 1970 г. доля топливно-энергетических продуктов в структуре экспорта СССР составляла 15,7%, то в 2009–2010 гг. – почти 70%. В то же время экспорт машин и оборудования сократился с 21,5 до 4,9%.

Недостаточная государственная поддержка агропроизводства и надежды на то, что рынок и конкуренция автоматически сбалансируют развитие, привела к тому, что Россия по существу утратила продовольственную независимость.

В последние годы, хотя в стране и достигнуты оптимальные показатели валового сбора зерна, но 80% его пригодно лишь для корма животных, и оно вывозится за рубеж. Ежегодно с продажи зерна и некоторых других сельхозкультур бюджет получает до 10 млрд долл. Но в то же время на 35 млрд долл. ввозится мяса и молочных продуктов. В результате получается, что мы кормим скот других стран, вместо того, чтобы выращивать самим. Это ошибочная политика, суть которой в том, чтобы получать деньги любыми способами здесь и сейчас. Древнегреческий философ Аристотель называл такое хозяйствование – хрематистикой или отрицательной экономикой.

Чтобы как-то поднять сельское хозяйство федеральным бюджетом предусмотрено выделить 1% бюджета. Это чрезвычайно мало. Для сравне-

ния: СССР тратил на сельское хозяйство до 20% бюджета; страны Евросоюза тратят в среднем 33%.

В прошлые годы в стране динамично развернулся процесс деиндустриализации и падения производительности труда по сравнению с развитыми странами Европы и Азии. По независимым оценкам, в России на 2011 г. полностью прекращено функционирование 42 крупных станкостроительных предприятий. Сохранилось лишь 100 станкоинструментальных заводов и организаций, а объем выпускаемой ими продукции составил всего 5% от уровня выпускаемой продукции ранее.

Потеря станкостроительных заводов привела к тому, что в последние годы в страну импортировалось в 3 раза больше станков, чем производилось самостоятельно. Прежде всего, это станки с числовым программным управлением и обрабатывающие центры. Потеря станкоинструментальных заводов требует возрождения отрасли и увеличения объемов ее производств в общей модели инновационного развития. В 1990 г. РФ занимала 3-е место в мире по производству станкостроительной продукции, а в 2011 г. – 22-е. Доля страны в мировом производстве составляет ныне лишь 0,3%, а потребность рынка в станках велика. Только в российской промышленности требуется их на сумму 1,5 млрд долл. в год.

Без производства квалифицированного машиностроения и станкостроения все лозунги и провозглашения модернизации и инновационности экономики остаются политическими призывами. Такое положение увеличивает нагрузку на расходную часть бюджета страны (см. табл. 3)

Т а б л и ц а 3

**Динамика расходов федерального бюджета
на 2013–2015 гг. по разделам классификации расходов**

	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		Всего за 2013–2015 гг., в %
	закон с учетом измен.	% к предыд. году	проект	% к предыд. году	проект	% к предыд. году	проект	% к предыд. году	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
ВСЕГО	12745,1	116,7	13387,3	105,0	14101,9	105,3	15316,0	108,6	
Условно утвержденные					388,9		1206,6		
Всего (без учета условно утвержденных)	12745,1	116,7	13387,3	105,0	13713,0	102,4	14109,4	102,9	120
в том числе: Общегосударственные вопросы	871,1	112,0	859,0	-98,6	849,8	98,9	862,6	101,5	98,7
Национальная оборона	1864,5	123,0	2345,7	125,8	2771,6	118,2	2864,7	103,4	153,8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1844,5	146,4	2011,2	109,0	1883,5	93,7	2074,1	110,1	112,3
Национальная экономика	1754,1	98,0	1702,8	-97,1	1682,0	98,8	1630,3	96,9	92,9
Жилищно-коммунальное хозяйство	136,9	48,9	170,3	124,4	143,9	84,5	115,4	80,2	84,3
Охрана окружающей среды	22,2	126,1	22,8	102,7	24,0	105,3	24,1	100,4	108,6
Образование	614,8	111,1	597,4	-97,2	544,3	91,1	573,0	105,3	93,2
Культура, кинематография	90,9	108,5	88,6	-97,5	87,5	98,8	90,8	103,8	100
Здравоохранение	554,7	11,0	506,6	-91,3	466,4	92,1	383,3	82,2	69,1
Социальная политика	3930,2	125,6	3901,4	-99,3	4008,5	102,7	4197,0	104,7	106,8

Судя по таблице, затраты на национальную безопасность и правоохранительную деятельность в 3 раза превышают финансирование образования и более чем в 3,3 раза – здравоохранение, которые так необходимы для достижения важнейшей цели модернизации. Бороться же с преступностью, коррупцией можно не только увеличением числа работников правоохранительных организаций и повышением их зарплаты, а и другими методами (сокращением миграционных потоков, безработицы, увеличением строительства школ, больниц и др.).

К сожалению, Российское государство тратит мало средств из бюджета на НИОКР.

Общие расходы на НИОКР в стране составляют всего лишь 1% ВВП, тогда как в США – 2,7%, в Японии, Швеции, Израиле – от 3,5 до 4,5%. Научно-техническое отставание России стало одной из негативных черт сложившейся модели инновационного развития. По рейтингу успешности в использовании изобретений ученых и инженеров на практике Россия занимает 41-е место из 128 (Всемирный банк).

По основным количественным и качественным параметрам экономического и социального развития ныне страна выходит из глубокой рецессии, о чем свидетельствуют результаты роста экономики 2012 г. Рост валового внутреннего продукта составил за год 3,4%, а в 2013 г. планируется рост на 3,8%, в 2014 г. – 4,4%, в 2015 г. – 4,7%. Рост инвестиций составил в 2012 г. – 6,6%, планируется увеличение в 2013 г. на 6,4%, 2014 г. – 7,3%,

2015 г. – 7,8%. Страна имеет низкий госдолг 10,4% ВВП, который в ближайшие годы немного возрастет.

Российская экономика ныне занимает скромное место в мире. Впервые удельный вес России в мировом ВВП составляет чуть более 2%, уступая доле российского населения в мировой численности населения, составляющей 2,4% (для сравнения США – соответственно 21,2 и 4,6%).

Надо заметить, что перспективы России в материалах доклада Национального разведывательного совета США оцениваются довольно пессимистично. Отмечается, что в ближайшем будущем международному сообществу придется иметь дело с военными, политическими и экономическими аспектами возвышения Китая и Индии и продолжающимся упадком России, а быстрые темпы введения научных и технологических новшеств приведут к еще большему отставанию России и Евразии от Запада.

Несмотря на негативные прогнозы и географически северное расположение, когда производство товаров становится неконкурентным на мировом рынке из-за высоких энергозатрат, у России есть шанс занять достойное место и лидирующие позиции в новой экономике. Академик Н.Я. Петраков отмечает, что проблема лишь в том, как в течение 3–5 лет раскрутить российскую экономику в целом. А для этого он рекомендует обратиться к источникам развития России как неординарной державы... Фундаментальным источником экономического роста России является уникальный сплав природных богатств и интеллектуального потенциала, которого нет ни в одной стране мира, включая США.

Экономический рост на рубеже тысячелетий формирует опережающее развитие науки. Подсчитано, что для увеличения производства в 2 раза объем знаний в стране должен быть расширен в 4 раза, а рост объема производства в 10 раз требует увеличения знаний в 100 раз. К сожалению, переход к инновационному типу экономического роста связан с рядом трудностей в нашей модели экономики: во-первых, велик разрыв в технологическом развитии между развитыми странами и Россией; во-вторых, технологическая многоукладность, характерная для российской экономики, затормозит переход к инновационному развитию.

Инновационный тип развития экономики РФ имеет ряд значительных особенностей.

Прежде всего, необходимо отметить особенность перехода РФ к инновационному типу развития, который состоит в том, что предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики трудно догнать развитые страны мира по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве. Такой подход требует реализации стратегий одновременно в четырех направлениях.

Первое направление – обеспечение развития так называемой «зеленой экономики» и использования глобальных конкурентных преимуществ России в ее составных частях – сферах энергетики, транспорта, экологии, аграрного сектора.

Второе направление – формирование мощного научно-технологического комплекса (кластера), обеспечивающего специализацию России на высокотехнологичных рынках нанотехнологий, ядерной энергетики, авиации, судостроения, ракетно-космических технологий, программного обеспечения.

Третье направление – структурная диверсификация экономики на основе повышения конкурентоспособности перерабатывающей промышленности, высокотехнологичных отраслей и «экономики знаний».

Четвертое направление – формирование конкурентоспособного человеческого капитала.

В отличие от развитых стран, где инновационный экономический рост является государственной стратегией и осуществляется при господдержке, в современной России внедрение инноваций до недавнего времени шло снизу, от предприятия.

Слабое развитие науки и научных инноваций не обеспечивает поставку на мировой рынок наукоемкой продукции. Ее доля ничтожно мала и колеблется в пределах 0,3%, тогда как в США составляет 36%, в Японии 30%, в Германии – 17%. По объему экспорта высокотехнологичной продукции Россия уступает не только высокоразвитым странам мира, но и многим странам Европы. Выручка от экспорта лицензий в нашей стране в 6 раз меньше, чем в Италии, и в 418 раз – чем в США. К тому же платежеспособный спрос на исследовательские работы и научно-техническую продукцию со стороны и государства, и предпринимательского сектора находится на довольно низком уровне: в стране используется лишь 8–10% инновационных идей и проектов против 65% в США и 95% в Японии. Только треть предприятий считает инновации необходимым условием повышения своей конкурентоспособности, улучшения качества либо снижения себестоимости продукции. В условиях инфляции цены на новую технику растут значительно быстрее, чем производительность этой техники, что вызывает неуклонное снижение экономического эффекта от ее применения.

Сегодня новая техника стоит дороже, чем низкоквалифицированная рабочая сила, и дорожает значительно быстрее. При таком положении дел инновационный путь развития становится невыгодным, поскольку предприятия, не использующие достижения научно-технического прогресса, имеют более низкие издержки и, следовательно, лучшие индивидуальные условия производства. Именно необходимость замещать машины живым трудом стала основной причиной падения рыночного спроса предприятий на новейшие наукоемкие средства производства.

Результатом подобной ориентации производителя является чрезвычайно низкий уровень инновационной активности промышленных структур.

Как монополистический и олигархический капитал, так и государственные корпорации, в силу отсутствия стимулов к конкуренции, оказались невосприимчивы к инновациям. Получая при монопольном господстве и слаборазвитой конкуренции гарантированно высокую прибыль, они почти не авансировали средства на обновления основного капитала и снижения издержек производства. Не было в этом заинтересовано и государство, получая высокую выручку от экспорта нефти и газа.

Так, за предкризисный период 80% научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ финансировалось государством и лишь 20% частным предпринимательством.

Одна из серьезнейших причин низкого уровня инновационной сферы – отсутствие квалифицированных кадров. Реальная незанятость научных сотрудников российских академических и отраслевых институтов, заводской науки достигает огромного процента. За период перестройки более чем вдвое сократился объем работ, выполненных научными организациями по основному профилю, свернуты целые научные направления, ликвидированы научно-исследовательские и обеспечивающие подразделения.

Итоги развития российской экономики за 2010–2012 гг. показывают, что основные негативные последствия и «перестройки» и системного кризиса в РФ постепенно преодолеваются, что создает возможности для проведения успешной модернизации экономики.

Глава 26. Проблемы становления и развития микрофинансирования в России и за рубежом

Микрофинансирование сегодня – это всемирное явление, им занимаются многочисленные финансовые организации на всех континентах. Сейчас уже трудно установить в точности, где и как оно возникло; на этот счет в литературе можно найти разные гипотезы. Целесообразно, однако, рассмотреть основные этапы его развития, чтобы понять, в чем состоит его сущность, и в особенности – сущность микрокредитования.

В настоящее время наиболее распространены следующие определения.

Микрофинансирование – это деятельность по предоставлению финансовых услуг (прием вкладов, переводы, платежи, предоставление займов) на относительно небольшие суммы.

Микрокредитование – это предоставление займов небольшого размера субъектам малого предпринимательства и лицам с низкими доходами, для которых услуги банков недоступны из-за того, что заемщики не соответствуют их стандартным требованиям. Как правило, процентные ставки по микрокредитам значительно превышают банковские.

Микрофинансовая организация (МФО), по определению, принятому ООН, – это организация, предоставляющая финансовые услуги тем, кто имеет сравнительно низкий доход и не имеет доступа к традиционной банковской системе. Этот термин может относиться к широкому спектру организаций, предоставляющих подобные услуги, в том числе общественным и некоммерческим. Данным видом деятельности могут заниматься кредитно-сберегательные кооперативы и даже некоторые частные банки.

Еще в начале 1950-х гг. появились государственные программы поддержки частного предпринимательства, включавшие такие меры, как субсидирование процентных ставок по займам определенным общественным группам за счет средств государственного бюджета и благотворительных фондов. Вскоре, однако, стало ясно, что эффективность таких программ невелика. Банки, предоставлявшие субсидированные займы, несли убытки из-за низкой платежной дисциплины заемщиков, а также испытывали большие трудности при проверке их платежеспособности.

В 1970-х гг. М. Юнус, профессор экономики из Бангладеш, разработал принципиально новый проект финансирования малообеспеченных слоев населения. Он стал предоставлять в долг небольшие суммы из собственных средств физическим лицам при условии, что они будут потрачены не на потребительские нужды, а вложены в небольшое дело (например, в мелкую торговлю). Оказалось, что деньги, которые он предоставлял, чаще всего возвращались ему полностью и с процентами.

Тогда М. Юнус решил расширить дело. В 1983 г. в Бангладеш была создана общественная организация «Грамин Банк» (на русский язык это название можно перевести как «Сельский банк»), которая и стала первым настоящим микрофинансовым банком; он и сегодня кредитует миллионы людей. Примерно тогда же аналогичные попытки были предприняты в других странах, прежде всего в Латинской Америке и в Африке. В 1972 г. «Общество международного развития Дежардэн» (*DID*) отправило своего советника для оказания помощи в создании кредитных кооперативов в Верхней Вольте (так прежде называлась Буркина-Фасо). В 1979 г. эта организация подписала соглашение об оказании помощи с Фондом образования Латиноамериканской конфедерации кредитно-сберегательных кооперативов (*FECOLAC*), который имел представительства в Боливии, Колумбии, Коста-Рике, Гондурасе, Панаме и Парагвае. Проект получил название «микрокредитование»; основная идея была та же, что и у М. Юнуса, – предоставление отдельным физическим лицам или группам лиц ограниченных сумм для развития небольших предприятий (кредит на предпринимательские цели) или для обеспечения потребностей в жилье, образовании и т.п. (кредит на потребительские нужды). Деньги выделялись под низкую процентную ставку и на короткий период времени.

В 1980–1990-е гг. экономисты, теоретики и практики стали уделять микрокредитованию гораздо больше внимания. Разрабатывались методы и

технологии финансирования, специально адаптированные к потребностям малообеспеченных слоев населения, а также людей со средним достатком. В результате к рубежу XXI в. микрофинансирование стало играть заметную роль как инструмент, реально способствующий снижению уровня бедности во всем мире (в том числе в развитых странах).

Постепенно деятельность МФО диверсифицировалась, они стали предлагать более широкий спектр услуг (кредитование, депозиты, страхование, денежные переводы и др.), расширилась и их клиентская база. Теперь они уже не ограничивались предоставлением микрокредитов небогатым предпринимателям, а предлагали разнообразные финансовые продукты всем, кому недоступны услуги традиционной банковской системы. ООН объявила 2005 г. Международным годом микрокредитования, что свидетельствует о значимости этой сферы деятельности для преодоления бедности и повышения жизненного уровня населения планеты. Саммит микрокредитования, проведенный в 2005 г., стал поворотной точкой в развитии системы микрофинансовых услуг.

В наши дни многие небанковские финансовые организации (например, разнообразные фонды развития и поддержки предпринимательства, кредитные потребительские кооперативы) пытаются развивать микрофинансирование, надеясь таким путем увеличить доходы и укрепить свои позиции. Все большее число организаций не ограничивается микрокредитованием, а пытается привлекать сбережения и использовать их для выдачи кредитов. Большое распространение получил рыночный подход, когда целью организации провозглашается достижение уровня самоокупаемости, чтобы она могла существовать без помощи извне в виде донорских пожертвований и государственных субсидий.

В России последние 15 лет микрофинансовая деятельность также развивалась довольно быстро. Ею занимаются как некоммерческие, так и коммерческие организации, получившие специальные лицензии или осуществляющие операции, не подлежащие лицензированию.

После принятия Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 209-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (в настоящее время утратил силу) в стране появились первые МФО – общества взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства. Согласно данному документу, они создаются с целью аккумуляции временно свободных денежных средств участников в целях оказания им финансовой помощи. Так как закон не определил организационно-правовую форму этих обществ, они стали создаваться, в зависимости от состава учредителей (членов), в форме кредитных потребительских кооперативов граждан или потребительских обществ.

Правовые последствия создания общества взаимного кредитования различались в зависимости от того, в какой организационно-правовой форме оно было создано. Потребительские кооперативы и потребитель-

ские общества в срок до 4 августа 2010 г. должны были привести свои учредительные документы в соответствие с новым законом о кредитной кооперации. Не очень часто, но все же иногда МФО создавались в форме автономных некоммерческих организаций или некоммерческих партнерств.

В сегодняшнем мире возможность доступа к финансовым ресурсам имеет большое значение для каждого человека; заемные средства нужны для улучшения жилищных условий, получения образования, платных медицинских услуг, организации отдыха, создания и развития своего дела и т.д. Вместе с тем в России, по имеющимся оценкам, для 45% населения банковские услуги недоступны. Доля малого и особенно микробизнеса (личные подсобные хозяйства, многие крестьянские хозяйства, семейные и индивидуальные предприятия), имеющего доступ к кредитным ресурсам, и того меньше – 15–20%. В России более 3 тыс. малых городов, около 150 тыс. населенных пунктов; все они нуждаются в качественных и доступных финансовых услугах, но обеспечена ими лишь малая их часть.

Если в первые годы развития микрофинансового сектора в стране можно было говорить о зависимости численности МФО от уровня развития территории, лояльности властей и интереса международных организаций, то сейчас они успешно функционируют как в индустриальных центрах, так и в сельских населенных пунктах, как в развитых, так и в отстающих регионах.

Как показали результаты проведенного обследования, основными получателями микрофинансовых услуг в 2007 г. были физические лица (88% МФО работают с этой категорией клиентов), тогда как в предыдущих раундах лидирующее место занимали индивидуальные предприниматели. Такая же тенденция наблюдалась и в банковском секторе – из всех активных операций в 2007 г. больше всего (на 57%) вырос объем кредитов физическим лицам.

Вместе с тем в настоящее время деятельность МФО в РФ носит неоднозначный характер; иногда бывает трудно понять, что же это на самом деле – альтруизм или ростовщичество.

В 2011 г. вступил в силу Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Согласно этому документу, практически каждый может создать микрофинансовую компанию, зарегистрировать ее в реестре ФСФР и приступить к работе. Критерии выдачи средств никак не оговариваются. Деньги на недельный срок выдаются за 15–30 минут без справки о доходах, без поручителей, только по одному документу. Привлекать финансирование можно у частных инвесторов. Порог входа, установленный законом, – 1,5 млн руб.

Сейчас ежемесячно открываются сотни МФО: осенью 2011 г., по данным ФСФР, их было 600, а в марте 2012 г. – уже 1189. По оценке М. Ма-

мута, руководителя Российского микрофинансового центра, на конец 2011 г. количество кредитов, выданных ими, составило около 2 млн руб., их объем – 18,5 млрд руб. На первый взгляд это немного – всего 0,3% портфеля банковских кредитов частным лицам; но опыт западных стран показывает, что этот рынок развивается стремительно.

Например, в США кредиты до зарплаты начали активно выдавать в начале 1990-х. По оценкам профессора Университета Северной Каролины М. Стигмана, за период 1999–2004 гг. их объем вырос с 8 млрд до 40–50 млрд долл. По данным некоммерческой организации по защите прав заемщиков *Center for Responsible Lending*, в 2009 г. в США было выдано микрокредитов на 27 млрд долл., причем процентная ставка по ним могла достигать 1000% годовых. В конце 2008 г. типичный микрозаем в США составлял 300 долл. наличными на две недели под 391% годовых.

Несмотря на очень высокие ставки, микрозаймы пользуются немалым спросом. Кто же является типичным контрагентом МФО? В России, как правило, это сотрудники бюджетной сферы или рабочие с доходом 15–25 тыс. руб. в месяц. У этих компаний нет ограничений по возрасту заемщика, а значит, их кредиты доступны даже пенсионерам. По данным аналитиков, как отмечает М. Мамут, сейчас банковскими услугами не охвачено около 35 млн человек. Все они, в сущности, являются потенциальными участниками данного рынка.

МФО работают с заемщиками у себя в офисе или после обращения клиента сами приходят к нему домой (так называемые «кредиты с доставкой на дом» – *home door lending*). Менеджер при этом проводит своеобразный скоринг – задает заемщику несколько стандартных вопросов о работе и уровне дохода, осматривает его жилище.

Если банки принимают решение о выдаче кредита на основании справки 2-НДФЛ, учитывая количество детей, наличие имущества в собственности и другие подобные данные, то менеджера МФО интересует совсем другое. Ему важно, пуст ли холодильник и не стоят ли в углу бутылки из-под спиртного – все это снижает вероятность выдачи ссуды. Если проверка проходит успешно, клиент получает банковскую карту или деньги наличными. Раз в неделю агент приходит к заемщику домой и забирает очередной платеж по кредиту, процентные ставки по которому варьируются от 100 до 900% годовых.

Все руководители МФО считают, что оказывают заемщикам неоценимую услугу. Основатель «Домашних денег» Е. Бернштам, например, полагает, что отсутствие денег может толкнуть человека на преступление, а возможность получить заем открывает ему возможность улучшить свой образ жизни.

Банкиры не без оснований считают, что их коллеги из МФО готовятся снять сливки с нового рынка, пользуясь финансовой безграмотностью самых бедных слоев населения. Впрочем, они сами в середине 2000-х гг. де-

ляли примерно то же самое, выдавая кредиты со скрытыми комиссиями, которые иногда увеличивали реальную процентную ставку до 200% годовых, – пока в 2007 г. владельца банка «Русский стандарт» Р. Тарико не пригласили для беседы в Генеральную прокуратуру РФ. После этого банк отменил комиссии за обслуживание счета, его примеру последовали другие, а вскоре ЦБ РФ официально обязал банки давать клиентам полную информацию о кредитных ставках.

Такое же ужесточение регулирования, видимо, ждет и сферу микрозаймов. На Западе высокая конкуренция и прозрачность процедуры уже снизили ставки с 1–3% до 0,5% в день. В США введены ограничения и для клиентов: чтобы получить микрозаем, необходимо иметь постоянную работу и доход не менее 1000 долл. в месяц.

Вероятно, и в России в ближайшее время можно ожидать быстрого роста объемов микрокредитования, усиления конкуренции, ужесточения правил регулирования и усиления надзора со стороны ФСФР.

Глава 27. Управление кредитными рисками на примере ОАО «Москомприватбанк»

Осуществление операций кредитования юридических лиц всегда связано с риском финансовых потерь. При этом кредитоспособность заемщиков, будучи случайной величиной, меняется со временем, что необходимо учитывать при управлении кредитным риском в коммерческом банке¹.

В финансовой теории под риском принято понимать случайную величину W , отражающую объем возможных потерь фирмы (в виде сокращения доходов, увеличения расходов, потери активов и т.д.) при осуществлении тех или иных действий. Как и любая случайная величина, она характеризуется функцией распределения

$$F(x) = P(W = x),$$

где $P(W = x)$ – плотность вероятности того, что величина потерь W будет равна x .

Важнейшими абсолютными показателями риска являются среднее значение ожидаемых потерь $M(W)$ и стандартное (среднее) отклонение $\sigma(W)$ этих потерь от среднего значения $M(W)$; чем больше эти величины, тем менее привлекательной будет экономическая ситуация, характеризующая данным риском.

Большое значение имеют также относительные показатели риска, отражающие отношение величины риска W (или отношение среднего, наиболее вероятного риска и т.д.) к объему имеющихся у фирмы финансовых ресурсов C (коэффициент риска):

$$K_W = W/C.$$

¹ Димитриади Г.Г. Кредитный риск. Методические материалы. М.: Ленанд, 2008.

С содержательной точки зрения целесообразно определить уровни риска, имеющие качественно различные последствия; с этой целью выделяют несколько областей или зон риска (см. рис. 1).

Область значений случайной величины W , в которой потери не ожидаются, назовем безрисковой зоной; ей соответствуют нулевые или отрицательные потери (превышение фактической прибыли над ожидаемой).

Под зоной *допустимого риска* будем понимать область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они меньше ожидаемой величины прибыли. Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Следующую, более опасную область будем называть зоной *критического риска*. Это область, характеризующаяся возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли, вплоть до величины полной расчетной выручки от предпринимательства, представляющей сумму затрат и прибыли.

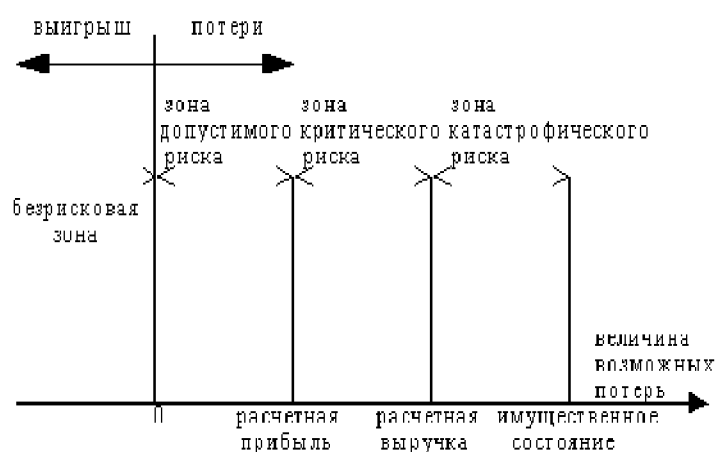


Рис. 1. Схема зон риска

Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в максимуме могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству предприятия, его закрытию и распродаже имущества.

восходит ее; имеющие банковскую гарантию, гарантию Правительства РФ и субъектов РФ; застрахованные в установленном порядке.

Вторая группа – «недостаточно обеспеченные ссуды» – имеют частичное обеспечение (по стоимости не менее 60% их размера), но его реальная (рыночная) стоимость неизвестна или возможность реализации сомнительна.

Третья группа – необеспеченные ссуды. Они либо вообще не имеют обеспечения, либо его реальная (рыночная) стоимость заведомо меньше 60% размера ссуды.

С точки зрения временного интервала, прошедшего с момента наступления срока платежа, различают пять групп кредитов: непросроченные; просроченные на срок до 30 дней; на срок от 30 до 60 дней; от 60 до 180 дней; свыше 180 дней.

На втором этапе управления кредитным портфелем Банк России предлагает с учетом указанных критериев выделить пять групп кредитов с дифференцированным уровнем отчислений в резерв на возможные потери по ссудам.

На следующем, третьем этапе конкретные ссуды, числящиеся на балансе банка на конец квартала, относят к той или иной группе риска.

На четвертом этапе менеджеры банка определяют структуру кредитного портфеля в разрезе классифицированных ссуд, т.е. суммируют все ссуды одной группы и получают данные об их объеме и доле в кредитном портфеле на соответствующую дату.

На пятом этапе определяется совокупный риск кредитного портфеля банка; для этого объем выданных кредитов по каждой группе умножается на соответствующий процент риска.

На шестом этапе, если за предшествующие даты величина совокупного риска была ниже, банк должен проанализировать факторы, вызвавшие ухудшение качества кредитного портфеля. Они могут быть связаны как с изменением финансового состояния заемщиков (увеличением объема просроченных ссуд и/или их продолжительности), так и с ухудшением обеспеченности возврата ссуд при использовании залога, гарантий или страхования.

На седьмом этапе управления кредитным портфелем осуществляется формирование достаточных резервных фондов.

На заключительном (восьмом) этапе менеджеры банка, исходя из сложившейся структуры кредитного портфеля и факторов, вызвавших ее изменение, намечают меры в области кредитной политики банка на перспективу.

Указанная схема управления кредитным портфелем используется и в Москомприватбанке. Следующие несколько рисунков характеризуют общее состояние его кредитного портфеля¹.

¹ URL: <http://www.moscomprivatbank.ru>



Рис. 3. Структура заемщиков в подгруппе «Стандартные кредиты»

В подгруппе «Стандартные кредиты» (см. рис. 3) наибольшую долю занимают внебалансовые обязательства по выданным гарантиям (19,9%) и по кредитованию (17,3%), кредиты физическим лицам на инвестиционные цели (17,4%) и на текущие нужды (13,6%), кредиты юридическим лицам по учтенным векселям (11,1%). Из этих данных можно заключить, что используемая банком система управления кредитным риском наиболее эффективна при работе с перечисленными группами заемщиков. Очевидно, соответствующие виды кредитов можно выдавать в большем объеме.

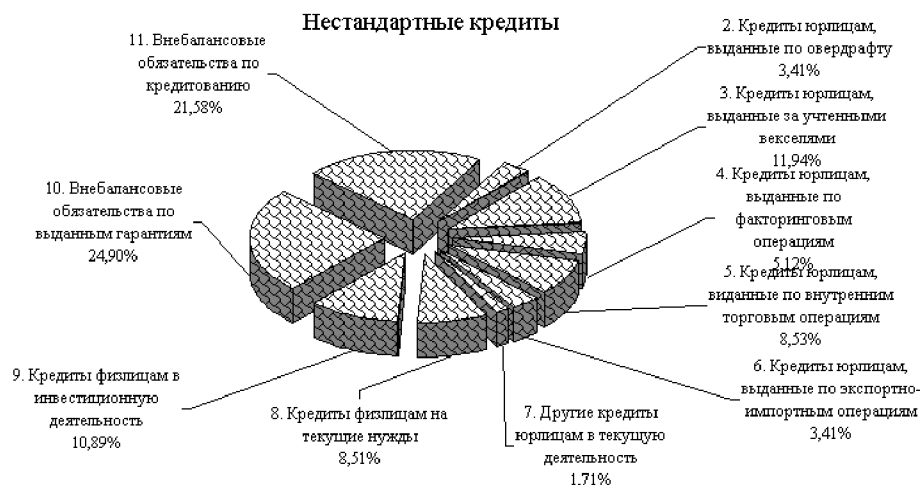


Рис. 4. Структура заемщиков в подгруппе «Нестандартные кредиты»

В подгруппе «Нестандартные кредиты» (см. рис. 4) также преобладают внебалансовые обязательства по выданным гарантиям (24,9%) и по кредитованию (21,6%), далее идут кредиты юридическим лицам по учтенным векселям (11,9%) и физическим лицам на инвестиционные цели (10,9%). Это подтверждает вывод, что данные виды кредитов следует использовать чаще.

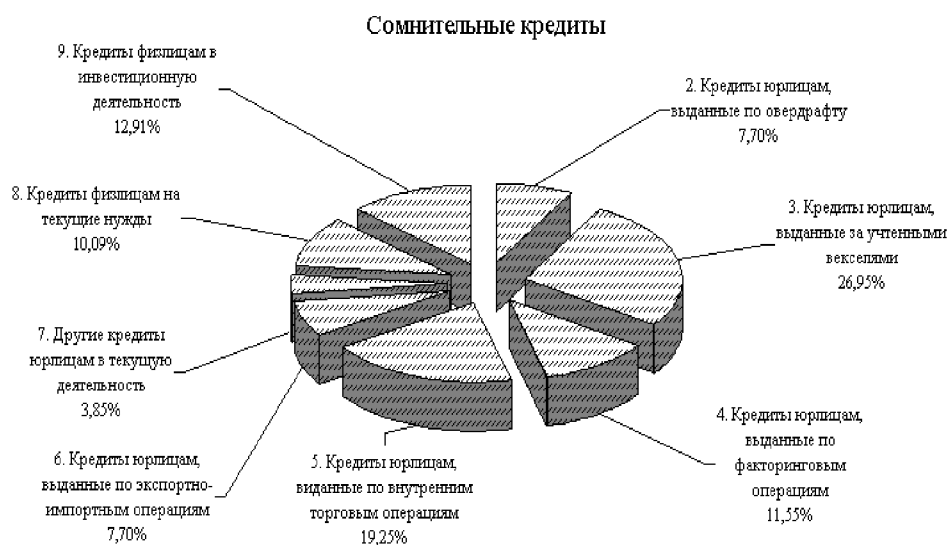


Рис. 5. Структура заемщиков в подгруппе «Сомнительные кредиты»

Анализ структуры заемщиков в подгруппе «Сомнительные кредиты» (см. рис. 5) позволяет сделать вывод о том, что банку целесообразно сокращать выдачу кредитов юридическим лицам по овердрафту и по внутренним торговым операциям.



Рис. 6. Структура заемщиков в подгруппе «Проблемные кредиты»

Среди проблемных (см. рис. 6) преобладают кредиты, выданные юридическим лицам по учтенным векселям и на внутренние торговые операции, физическим лицам на инвестиции и на неотложные нужды. В структуре безнадежных кредитов (см. рис. 7) наибольший удельный вес также имеют кредиты физическим лицам на инвестиции и на неотложные нужды.

Согласно приведенным данным, наиболее уязвимым местом в кредитной политике Москомприватбанка (с позиций кредитного риска) является администрирование кредитов, предоставленных:

- физическим лицам на инвестиции (доля в безнадежных кредитах – 42,4%, в проблемных – 23,3, в сомнительных – 12,9%);
- физическим лицам на текущую деятельность (соответствующие доли 33,1%; 18,2; 10,1%);
- юридическим лицам по учтенным векселям (соответствующие доли 8,6%; 20,5; 27,0%);
- юридическим лицам по внутренним торговым операциям (6,1%; 14,7; 19,3%).

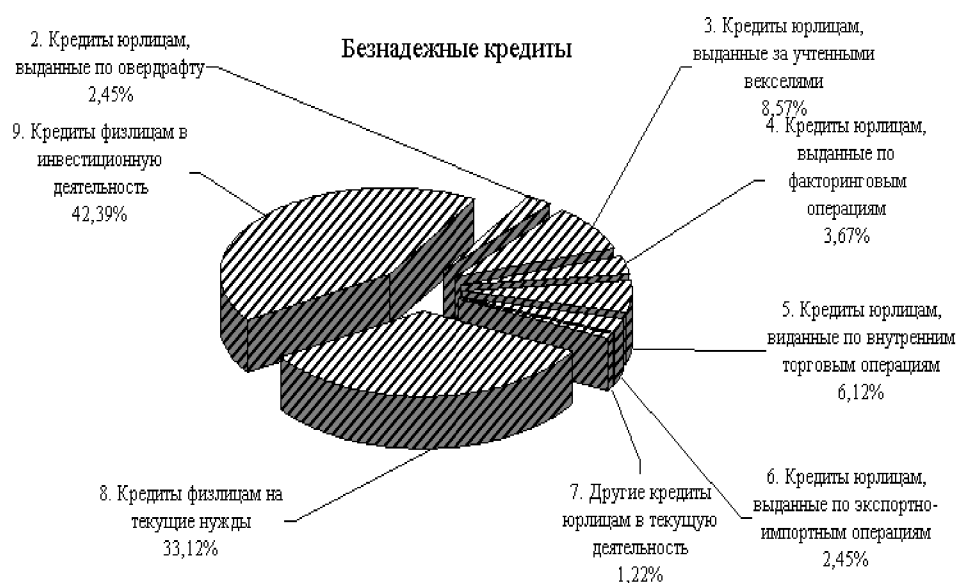


Рис. 7. Структура заемщиков в подгруппе «Безнадежные кредиты»

Хотя суммарная доля безнадежных, проблемных и сомнительных кредитов в портфеле Москомприватбанка в начале 2012 г. составляла всего 15,2%, а суммарная доля безнадежных и проблемных уменьшилась за 2010 – 2011 гг. с 3,8 до 3,2%, обращают на себя внимание недостатки кредитного менеджмента в формировании залогового обеспечения под них. Объем этого обеспечения составлял соответственно 6,0% и 54,1%; это значит, что при формировании кредитных договоров текущее финансовое состояние заемщиков и их перспективная кредитоспособность были оценены неверно, что и привело к занижению требований по залоговому обеспечению.

В целом, можно сказать, что применяемые в данном банке процедуры оценки финансового состояния и кредитоспособности заемщиков требуют модернизации с учетом зарубежного опыта¹ и современных методов снижения кредитного риска.

¹ Круи М., Галай Д., Марк Р. Основы риск-менеджмента. М.: Юрайт, 2011.

Глава 28. Тенденции развития малого предпринимательства в России

Важнейшей составной частью рыночной экономики является сектор малого бизнеса. В России с ним в той или иной мере связана почти треть населения. Таким образом, его роль весьма велика; в частности, он обеспечивает занятость тем, кто оказался невостребованным в других сферах деятельности.

Малое предпринимательство обладает рядом особенностей. Прежде всего – это единство собственности и управления. Небольшой размер предприятия приводит к формированию личных отношений между владельцем и персоналом. В одних случаях это приводит к положительным последствиям (например, возрастает удовлетворенность работников своим трудом). В других случаях это снижает требовательность хозяина к трудовой дисциплине и качеству выполняемых операций.

Малый бизнес характеризуется сравнительно небольшими рынками ресурсов и сбыта, что не позволяет ему оказывать сколь-либо существенное влияние на цены. Здесь, в отличие от крупного бизнеса, предприниматель и клиент непосредственно контактируют друг с другом. Для значительной части малых предприятий характерно семейное ведение бизнеса. Их финансовые возможности ограничены небольшими банковскими кредитами, собственными средствами, а также займами у друзей и родственников.

Тем не менее малый бизнес выполняет очень важные экономические и социальные функции. Среди экономических можно выделить в первую очередь функции работодателя, производителя и налогоплательщика.

Социальные функции малого бизнеса также имеют большое значение. Он позволяет реализовать трудовой и творческий потенциал многих людей, в том числе социально уязвимых категорий населения – женщин, учащихся, инвалидов, пенсионеров. Малые предприятия дают возможность молодежи (в том числе студентам) попробовать свои силы, получить первый опыт практической работы. Они также выполняют функцию социальной стабилизации, привлекая высвобождающихся работников с предприятий устаревающих и отмирающих отраслей.

Кризис последних лет оказал существенное негативное воздействие на малый бизнес. Если в 2005–2010 гг. среднегодовые темпы роста объемов деятельности и инвестиций в основной капитал в этом секторе составляли около 15–20%, в 2011 г. – 5–7%, то в 2012 г. уже были отрицательными.

В наибольшей степени от кризиса пострадали промышленные и строительные предприятия, к которым относится около 10% всех малых предприятий страны. В торговле, общественном питании и производстве потребительских товаров (примерно 40% данного сектора) кризисные явления проявились позднее, однако в настоящее время и здесь наблюдается существенный спад, многие фирмы прекратили свою деятельность. В луч-

шем положении оказались предприятия, предлагающие услуги населению, но и в этом сегменте темпы роста производства замедлились, в том числе из-за усиления инфляции и снижения реальных доходов населения.

Для нормального функционирования малого бизнеса государственная поддержка необходима, поскольку эта сфера относительно слабо защищена от колебаний рыночной конъюнктуры. Во всех развитых странах мерам такой поддержки уделяют большое внимание. Россия в этом плане существенно отстает, хотя именно малый бизнес может обеспечить дополнительную занятость и рост производства в условиях замедления темпов экономического роста.

Антикризисные программы развитых стран обычно содержат меры, нацеленные на поддержку предпринимательской инициативы граждан, снижение административных барьеров, связанных с созданием собственного дела, субсидирование малого предпринимательства. Определенные действия в данном направлении предпринимаются и российским правительством. Так, с 1 июля 2009 г. существенно изменилось законодательство о порядке проведения контроля за предпринимательской деятельностью. Утвержден уведомительный принцип регистрации 13 видов деятельности, традиционно относящихся преимущественно к сфере малого и среднего бизнеса (оказание услуг населению, общественное питание, розничная торговля). Кроме того, плановые проверки малых предприятий теперь должны осуществляться не чаще чем 3 раза в год, а внеплановая возможна только с санкции прокурора.

В конце 2011 г. были внесены изменения в законодательство о государственном и муниципальном заказе, в частности, введена обязательная квота для малого бизнеса при его размещении. Кроме того, существенно расширен перечень товаров и услуг, размещение заказов на которые производится исключительно у субъектов малого предпринимательства. Принят федеральный закон, предоставляющий преимущественное право выкупа помещений малыми и средними предприятиями-арендаторами, в том числе с рассрочкой оплаты.

Вместе с тем существенного ослабления налогового бремени для малого и среднего бизнеса так и не произошло, хотя это важнейший фактор, тормозящий его развитие.

Еще одно важное направление поддержки данного сектора – государственное субсидирование кредита. Банки неохотно выдают ссуды малым фирмам в связи с трудоемкостью их обслуживания, недостаточностью залогового обеспечения и высокими рисками их деятельности. Учитывая эти обстоятельства, на правительственном уровне было принято решение поручить Внешэкономбанку в соответствии с региональными лимитами и стандартом, им разработанным, осуществлять рефинансирование банков, предоставляющих кредиты малому бизнесу (по сути, страховать их кре-

дитные вложения). Государство, со своей стороны, обеспечивает эти операции вложением собственных средств в капитал Внешэкономбанка.

В итоге приходится констатировать, что, несмотря на принятые меры, правительству пока не удалось наладить достаточно эффективную систему поддержки малого бизнеса. Россия по-прежнему значительно отстает от мирового уровня по общей численности малых предприятий и их доле в ВВП (10–11% в России, 50–60% в развитых странах). Малый и средний бизнес в России, в отличие от ведущих стран мира, так и не стал главной сферой формирования новых рабочих мест: его доля в общей численности занятых в этих странах колеблется от 55 до 80%, а в России (включая индивидуальных предпринимателей) составляет менее 20%.

Нерациональна также отраслевая и территориальная структура данного сектора. В России в нем преобладают торговля и общественное питание (около 25% мелких и средних предприятий). Половина занятых сосредоточена в восьми субъектах Российской Федерации, в том числе около 25% – в Москве.

Во всех развитых странах велика роль малого бизнеса в инновационной деятельности, в России же она крайне мала.

Таким образом, развитие малого бизнеса в нашей стране по-прежнему представляет собой сложную институциональную проблему, для решения которой должен быть принят целый комплекс взаимосвязанных мер. От успехов в этой области в значительной степени зависит устойчивое развитие экономики и безопасность страны.

Глава 29. Значение бухгалтерской отчетности и аудита в экономике России

В рыночной экономике большое значение имеет оптимальное управление финансово-хозяйственными процессами, которое требует от руководителей организации, с одной стороны, профессионализма, логики и развитой интуиции, с другой – возможности эффективно и своевременно использовать информацию, создаваемую в системе бухгалтерского (финансового) учета.

В условиях полной информированности рынок действительно может обеспечить результаты, которые приписываются ему микроэкономическими моделями спроса и предложения. Бухгалтерский учет здесь выступает основным, а часто даже единственным инструментом передачи информации о хозяйственной деятельности рыночных субъектов и позволяет им приблизиться к условиям совершенной конкуренции. Особенно это актуально для рынков факторов производства, где часто складывается ситуация монополии.

Таким образом, бухгалтерская (финансовая) отчетность является одним из важных инструментов построения рыночной экономики. С ее по-

мощью осуществляется перелив финансовых ресурсов из одной сферы в другую, поскольку без соответствующих данных невозможно принять верное инвестиционное решение. В известном смысле отчетность является визитной карточкой компании, предоставляющей достаточный объем наиболее существенной информации о ней.

Кроме того, отчетность служит важным дополнительным инструментом планирования и контроля на предприятии, поскольку содержит сведения, касающиеся основных мотивов его собственников – получения прибыли и сохранения источника дохода. Эти две основные цели хозяйствующих субъектов на практике могут иметь различную степень значимости, в зависимости от предпочтений владельцев компании.

Учитывая растущее значение бухгалтерской отчетности для развития бизнеса, Минфин России в последнее время изменил порядок ее формирования и сроки сдачи. С 1 января 2013 г. организации (за исключением тех, которые не обязаны вести бухгалтерский учет) должны представлять в налоговый орган только годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Срок ее сдачи – не позднее трех месяцев после окончания отчетного года, т.е. по 31 марта включительно (пп. 5 п. 1 ст. 23 НК РФ).

Такое решение позволяет коммерческим организациям не отвлекаться на периодическое формирование бухгалтерских документов для внешних пользователей и создает условия для совершенствования внутреннего контроля и анализа основных показателей своей деятельности: платежеспособности, финансовой устойчивости, обеспеченности собственными средствами, рентабельности продаж и др. Именно они дают руководству организации адекватную картину развития бизнеса, позволяют выявлять и своевременно корректировать негативные тенденции, способные привести к неплатежеспособности и банкротству.

В 2012 г. Россия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО), что стало одним из факторов, ускоривших официальное введение в действие в нашей стране Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Этому предшествовал длительный подготовительный этап, в течение которого была проведена работа по экспертизе возможного применения этих стандартов, завершившаяся в октябре 2011 г. Их тексты были зарегистрированы в Минюсте России 5 декабря 2011 г. и опубликованы в приложении к журналу «Бухгалтерский учет» (№ 12 за 2011 г.).

Отчетность по МСФО представляет собой эффективный инструмент, отражающий факты деятельности организации исходя из общих принципов функционирования рыночной экономики. На сегодняшний день многие российские промышленные и финансовые организации уже применяют эти стандарты, которые позволяют формировать детальную, прозрачную и удобную для пользователя информацию о деятельности компании, необходимую в первую очередь внешним и внутренним инвесторам.

В МСФО не рассматриваются вопросы, связанные с аудитом финансовой отчетности; они регламентируются международными стандартами аудита (МСА). Вместе с тем в предисловии к МСФО указано, что обычно финансовая отчетность подлежит независимому аудиту. Стандарты МСА содержат требования, касающиеся в первую очередь методов и процедур получения аудиторских доказательств.

Для малого и среднего бизнеса все эти новшества пока не имеют практического значения. Тем не менее многие предприниматели испытывают сомнения, не зная, что их ожидает в перспективе. Ведь введение МСФО повышает инвестиционную привлекательность фирм, помогая им стать участниками перспективных программ как на уровне регионов, так и на уровне местного управления.

Для адаптации к требованиям МСФО небольшим предприятиям целесообразно обращаться к аудиторским фирмам за консультациями и для аудиторского сопровождения своей деятельности. Эти фирмы обычно имеют достаточно квалифицированный персонал, который может сформировать независимое мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Решение о привлечении аудиторов для проверки отчетности, составленной по международным стандартам, может быть вызвано заинтересованностью руководства в оценке достоверности и надежности содержащейся в ней информации или необходимостью убедить в этом внешних пользователей. Задачей аудитора в данном случае является проведение диагностики, выявление нарушений и подготовка рекомендаций по внесению соответствующих исправлений. Аудиторы могут проводить также экспресс-оценку влияния требований МСФО на финансовую отчетность действующих организаций. Положительное аудиторское заключение подтверждает, что в отчетности представлена достоверная информация:

- о стоимости имущества организации;
- финансовых результатах ее деятельности;
- величине дивидендов;
- величине дебиторской задолженности;
- величине кредиторской задолженности (для пользователей отчетности это создает уверенность, что не обнаружатся иные кредиторы, информация о которых не была отражена в балансе);
- о вероятности банкротства организации и возможной оценке ее имущества и обязательств и др.

Таким образом, аудит (нередко отождествляемый в России с ревизией) действительно превращается в комплексный управленческо-финансовый консалтинг, помогающий перестроить внешние и внутренние отношения фирмы на основах, принятых во всем мировом сообществе.

Глава 30. Бухгалтерский учет вознаграждений работникам в России и странах СНГ

Вопросы учета заработной платы далеко не новы. Этой теме посвящено немало публикаций, но она по-прежнему остается актуальной, причем сразу в нескольких аспектах. Помимо вопросов, касающихся собственно бухгалтерского (финансового) учета, возникают трудности, связанные с налоговым и управленческим учетом, а также проблемы социального и даже правового характера. Как показывает анализ литературных источников, большинство авторов в первую очередь уделяют внимание вопросам налогообложения выплат работникам, а не учету самих выплат. Скорее всего, это объясняется тем, что в России до сих пор финансовый и налоговый учет четко не разделены и на практике образуют некий нестабильный конгломерат.

В настоящий момент действует множество нормативных актов, касающихся выплаты заработной платы, но нет ни одного документа, напрямую регламентирующего правила ее учета и раскрытия соответствующей информации. Так, Трудовой кодекс говорит об «оплате выполненного работником труда», Налоговый кодекс рассматривает оплату труда как часть расходов организации, Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» обязывает работодателей выплачивать заработную плату не менее устанавливаемого размера, Семейный кодекс говорит об удержаниях из заработной платы, Федеральный закон № 212 обязывает работодателя начислять и уплачивать страховые взносы во внебюджетные фонды с ФОТ. Наконец, ПБУ 10/99 упоминает заработную плату как разновидность расходов организации.

Существуют, кроме того, многочисленные ведомственные инструкции, методические указания, устанавливающие правила расчета отработанного времени, выплаты отпускных, премиальных и т.д. Среди них встречаются документы, датированные 1930-ми гг. и действующие до сих пор.

В 1998 г. в России была принята программа реформирования бухгалтерского учета, ориентированная на МСФО. Следует отметить, что эта система стандартов была разработана исключительно для целей бухгалтерского учета и направлена на представление компаниями максимально правдивой публичной информации о состоянии их активов и обязательств, финансовых результатов и денежных потоков за отчетный период.

МСФО содержат стандарт IAS 19 «Вознаграждения работникам», принятый в 1993 г. и пересмотренный в 2002 и 2012 гг., в котором описаны правила учета всех видов таких вознаграждений, включая те, которые в России сейчас принято характеризовать как «социальный пакет». Это заставляет вспомнить об опыте СССР, когда существовала довольно сложная система материальных и моральных поощрений работников.

Поскольку выплаты персоналу составляют существенную часть расходов компаний (особенно в сфере услуг), их учет имеет первостепенное значение для принятия управленческих решений. Заметим, что хотя управленческий учет в России пока никак не регламентирован законодательно, солидные компании его давно ведут. Информация для него поступает в первую очередь из системы бухгалтерского учета. Проблема, однако, состоит в том, что детализированных данных о выплатах работникам нет ни в финансовой, ни в налоговой, ни в статистической отчетности предприятий, а имеющихся явно недостаточно для серьезного анализа расходов.

В России пока сохраняется односторонняя ориентация бухгалтерского учета на цели налогообложения, а не на принятие управленческих решений. Вместе с тем продолжается массовая практика уклонения от уплаты налогов, что проявляется в бухгалтерском финансовом учете в виде сокрытия дополнительных выплат работникам. Многие компании по-прежнему выплачивают часть зарплаты «в конвертах». При этом они преследуют лишь свою сиюминутную выгоду, поскольку работники, естественно, теряют полагающиеся им по закону пенсионные выплаты.

Анализ законодательства в области бухгалтерского учета, действующего на постсоветском пространстве, показывает, что Украина, Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, Белоруссия также не имеют национальных стандартов в области учета вознаграждений работникам, несмотря на повсеместно принятые программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Исключением является Молдавия, принявшая в 2006 г. НСБУ 19 «Вознаграждения работникам». Страны Прибалтики, будучи членами Евросоюза, применяют МСФО в крупных компаниях, но национальных стандартов по учету вознаграждений работникам нет, используется общее законодательство в области бухгалтерского учета.

Детального отражения выплат персоналу нет и в различных видах отчетности. Например, в Белоруссии в балансе и отчете о движении денежных средств имеются лишь сводные данные о краткосрочной кредиторской задолженности по статье «оплата труда». В этой стране предприятия составляют также «Отчет о средствах социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты РБ», в котором присутствует сводный показатель – общая сумма вознаграждений работникам. В украинской отчетности данные о выплатах сотрудникам указывают в бухгалтерском отчете о финансовых результатах и в статистическом отчете о занятости. На Украине имеется также специальная форма отчетности № 1-ПВ, в которой приводятся данные о компенсациях, выплачиваемых за работу в условиях, вредных для здоровья. В Казахстане данные о вознаграждении работникам имеются в отчете о движении денежных средств.

В России единственный показатель о выплатах работникам приводится в отчете о движении денежных средств, а также в статистической отчет-

ности по форме П-4. В отчетности, представляемой во внебюджетные фонды, указывается общая сумма выплат работникам (по форме ФСС-4 – для Фонда социального страхования, по форме РСВ-1 – для ПФР).

Для совершенствования бухгалтерского учета вознаграждений работникам, учитывая рекомендации МСФО, было бы целесообразно принять следующие меры:

- В Плане счетов бухгалтерского учета ввести обязательную детализацию данных счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» по субсчетам «Премии сотрудникам», «Питание сотрудников», «Добровольные отчисления на социальные нужды», «Страховые социальные взносы» и др.;
- для обеспечения раскрытия информации о вознаграждениях работникам в бухгалтерском учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности, для ведения аналитического учета вознаграждений работникам создать регистр бухгалтерского учета «Свод начислений, удержаний, выплат по вознаграждениям работникам». Этот регистр позволит по всем видам вознаграждений работникам отражать данные о начислениях, удержаниях и выплатах, принятых в организации, в соответствии с положениями проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам», адаптированными с учетом требований международных стандартов.

Внедрение указанных предложений существенно повысит информативность и аналитичность данных финансового учета в части, касающейся вознаграждений работникам.

Глава 31. Современное состояние предприятий отрасли общественного питания в России

Общественное питание – одна из старейших форм хозяйственной деятельности, обеспечивающая насущные потребности человека. В той или иной форме оно существовало еще в первобытном обществе и продолжает свое развитие в настоящее время. Вместе с тем понятие «общественное питание», его функции и особенности не получили в научной литературе однозначного определения.

В дореволюционной России существовало большое количество разнообразных предприятий данного типа – трактиры, харчевни, закусочные, рестораны. От ямского трактира – до «Яра» и «Славянского базара».

После революции формирование общественного питания как подотрасли торговли началось уже в 1917 г., когда СНК РСФСР 28 октября 1917 г. принял «Декрет о расширении прав городского самоуправления в продовольственном деле», согласно которому городские управы получили возможность создавать общественные столовые.

В условиях плановой экономики предприятия общественного питания были в основном государственными, многие из них – ведомственными. Наряду с ними существовало немало кооперативных столовых, закусочных и т.п. Предприятия, предназначенные для оказания услуг непосредственно населению (рестораны, кафе, буфеты, закусочные, столовые, банкетные залы и др.), подчинялись государственным трестам ресторанов. В соответствии с действовавшей тогда системой ценообразования в них осуществлялось в зависимости от класса заведения, так называемой «наценочной категории».

Основным документом, регулирующим бухгалтерский учет в СССР, была Инструкция по бухгалтерскому учету (по двойной системе) в учреждениях и организациях, состоящих на государственном бюджете СССР, утвержденная приказом Минфина СССР от 23 декабря 1973 г. № 323. В штате каждой бухгалтерии обязательно был бухгалтер-калькулятор, осуществлявший расчет цен и учет реализации продукции. Приготовление блюд производилось только согласно утвержденным рецептурам и закладкам, публиковавшимся в специальных сборниках.

Ведомственные столовые и буфеты руководствовались в своей работе ОСТАми общественного питания, и они были структурными подразделениями предприятий других отраслей.

После принятия 26 мая 1988 г. Закона «О кооперации в СССР» ситуация в стране изменилась кардинально. Практически мгновенно появились многочисленные кооперативные кафе и рестораны, которые открывали, как правило, работники советского общепита, прекрасно знающие о прибыльности таких заведений и быстрой оборачиваемости вложенных в них средств. Практически единственным нормативным документом, регулирующим их деятельность, долгое время оставался указанный закон, имевший много весьма расплывчатых формулировок. Нормативная база явно не поспевала за стремительными экономическими переменами, происходившими в период перестройки. Поэтому ценообразование зачастую строилось не на экономически обоснованных предпосылках, а исходя из личных установок хозяев заведения. Бухгалтерский учет велся подобным же образом, в тетрадке «на коленке». О рецептурах и закладках вспоминали только специалисты, дорожившие своей репутацией и изначально желавшие создать предприятие, поддающееся анализу и прогнозу.

В 1992 г., сразу после распада СССР, неразбериха в экономике усилилась. Многие предприятия общественного питания, остававшиеся до этого времени государственными, были приватизированы. Как правило, они перешли в руки специалистов общепита старой закалки, быстро сориентировавшихся в непростой ситуации. Имея немалый опыт, они в большей степени, чем предыдущая волна кооператоров, стали использовать на своих предприятиях хорошо отработанную систему бухгалтерского учета.

Анархия не бесконечна. Постепенно в экономике страны наметились стабилизационные процессы, стала формироваться законодательная база, адекватная произошедшим глобальным переменам. К 1996 г. были приняты основные нормативные акты, регулирующие деятельность предприятий общепита, стала применяться специализированная контрольно-кассовая техника, разработанная специально для них. В этот же период появились и стали применяться компьютерные программы для калькуляции себестоимости продукции и складского учета (например, «Инфин»). Они были еще весьма несовершенны, многое приходилось делать вручную, но все же это был прорыв в информационной технологии, избавивший бухгалтера от многих рутинных операций.

Постепенно стала формироваться концепция современного бухгалтерского учета в общественном питании, обусловленная требованиями времени. В этой отрасли существует много специфических требований, нужны особые подходы и решения. Любое предприятие общественного питания приобретает сырье и товары в большом ассортименте, перерабатывает их и реализует готовую продукцию. Сложная технологическая цепочка требует тщательного учета сырья и товаров, поступающих и отпускаемых со склада, контроля за правильностью расчета себестоимости блюд и учета затрат, включаемых в издержки обращения.

За 25 лет с момента принятия закона «О кооперации» отрасль общественного питания прошла в России несколько этапов – от хаотичного броуновского движения до экономически обусловленного *status quo*. Бухгалтерский учет в отрасли также прошел сложный путь – от развала наработанных десятилетиями устоев через тетрадочную бухгалтерию до современного состояния. История фактически сделала виток, вернувшись к классике учета на новом уровне. Сейчас это отдельное отраслевое направление бухгалтерского учета с широким применением узкоспециализированных программно-аппаратных комплексов, наиболее яркими представителями которых являются *R-Keeper* и *StoreHouse* компании *UCS* и разные конфигурации 1С: «Ресторан» и «Общепит» компании *Parus*.

Сейчас уже полностью сформирована законодательная база, регламентирующая создание и деятельность предприятий общественного питания, которые претерпели значительные изменения. Появились рестораны класса «люкс», и в то же время получили широкое распространение предприятия быстрого питания (фастфуд) типа «Макдоналдс». Компания «Макдоналдс» работает в России с 1990 г.; к 2008 г. российская сеть насчитывала 183 ресторана в 37 городах, в которых работало более 17 тыс. человек. В настоящее время около 84% сырья они закупают у отечественных поставщиков.

Ежедневно в 2008 г. рестораны «Макдоналдс» в России обслуживали более 500 тыс. посетителей. В среднем за месяц они продавали:

- 2 млн порций напитков кока-кола/фанта/спрайт;

- 2,55 млн порций картофеля-фри;
- 1,1 млн молочных коктейлей;
- 1,15 млн сэндвичей Биг Мак;
- 950 тыс. пирожков.

Помимо ресторанной сети, компании принадлежит перерабатывающий и распределительный центр «МакКомплекс» в Москве, в строительство которого было вложено 45 млн долл. В 2007 г. планировалось увеличить на 10–15% объем работы производственно-распределительного центра, поставляющего продукцию во все российские рестораны сети, а также занимающегося экспортом в страны СНГ, Польшу и Румынию. В начале апреля 2005 г. *McDonald's Restaurants of Canada Limited* выкупил у правительства Москвы 20% акций ЗАО «Москва-Макдоналдс» за 22 млн долл. и стал единственным владельцем российского филиала. В 2007 г. предполагалось расширить сеть в России еще на 20 ресторанов. Все они, по словам представителей компании, должны были размещаться в городах, где рестораны «Макдоналдс» уже существуют.

Американская сеть, более 20 лет открывавшая свои рестораны в России исключительно собственными силами, начала поиск партнеров для дальнейшего развития. В других странах сейчас лишь пятая часть ресторанов «Макдоналдс» развивается за счет собственных средств компании, остальные действуют по системе франчайзинга.

Сегодня «Макдоналдс» в России насчитывает 314 предприятий в 85 городах. В них ежедневно 30 тыс. сотрудников обслуживают более 1 млн посетителей. По сравнению с 2008 г. произошел двукратный рост почти по всем показателям, и это несмотря на экономический кризис 2008–2009 гг.¹

Появились и российские корпорации аналогичного типа. Так, компания «Ростик групп»² владеет как предприятиями быстрого питания, так и ресторанами, рассчитанными на широкий круг посетителей. Группа быстро развивается; в 2004 г. было открыто 58 предприятий общественного питания, из них 39 в Москве, 19 в регионах России и странах СНГ. Общее количество ресторанов к концу 2004 г. достигло 174 (119 из них расположены в Москве и Московской области), а доля рынка среди сетевых компаний-рестораторов – 14%. К концу 2005 г. холдинг «Росинтер Ресторанс» открыл рестораны в Уфе, Тольятти, Краснодаре, Кемерове, Томске, Казани, их общее количество достигло 190. Консолидированный оборот компании в 2005 г. составил 235 млн долл. К 2008 г. количество ресторанов сети составило уже 280, количество сотрудников – около 10 тыс. человек, число посетителей – 30 млн в год. В 2012 г. число ресторанов достигло 382 (в 44 городах России), выручка за 2011 г. – 10,3 млрд руб.

Широкое распространение по всей стране получили сети общественного питания, такие как «Елки-палки», «Габбли», «Сбарро», «Шоколадни-

¹ URL: <http://www.mcdonalds.ru> (официальный сайт компании «Макдоналдс» в России).

² URL: <http://www.rosinter.ru> (официальный сайт холдинга «Росинтер»).

ца» и др. Каждая из них имеет унифицированное меню, схожий интерьер, единую униформу персонала, а заведения размещаются в многолюдных местах, что гарантирует узнаваемость и большое число посетителей.

Общее количество ресторанов в Москве в 2006 г. превысило 2 тыс., приблизительно столько же было других стационарных предприятий (кафе, буфетов, закусочных, баров). Таким образом, в столице было около 4 тыс. заведений на 15 млн человек, т.е. одно на каждые 3750 человек. Это очень мало; в Испании, классической стране современного общественного питания, одно предприятие приходится в среднем на 100 человек. Даже в региональных центрах ситуация лучше, чем в Москве. Так, в Иванове, по данным городской администрации, в 2005 г. насчитывалось 310 предприятий (9 ресторанов, 225 кафе и 76 столовых закрытого типа) на 441 тыс. населения, а товарооборот крупных и средних предприятий общепита за 2004 г. составил 224 млн руб. В г. Ростове Ярославской области в 2011 г. при населении 31,8 тыс. человек работало 121 предприятие общепита.

К 2012 г. количество стационарных предприятий общественного питания в Москве сократилось до 2500. Ежегодно в Москве закрывается около 250 ресторанов, приблизительно столько же открывается. К сожалению, статистика не указывает количества посадочных мест, а оно может очень сильно различаться: от 15–20 в ресторанах «домашней кухни» до 200–300 в банкетных залах.

Эксперты отмечают, что затраты на ресторанные услуги в России в расчете на душу населения значительно ниже аналогичных показателей развитых стран. Например, в 2007 г. в России затраты на питание вне дома составили чуть менее 4 тыс. руб. на 1 человека в год. Это значительно меньше, чем в США (38 тыс. руб.), Франции (25 тыс. руб.) и Германии (12 тыс. руб.) в 2005 г. Такое отставание свидетельствует о высоком потенциале ресторанного рынка в России и его недостаточной насыщенности. Конкурентная борьба ведется скорее за «неохваченных» клиентов, чем между отдельными участниками рынка.

Если точное количество ресторанов в стране определить непросто, то еще сложнее оценить фактическое число клиентов. Ресторанный бизнес России можно разделить на три ниши, не равные ни по объему рынка, ни по количеству клиентов. Условно их можно охарактеризовать следующим образом.

1. Рестораны, относящиеся к нижней границе среднего ценового уровня, предлагающие кухню вполне приемлемого качества, относящиеся к категории «fast food», предприятия быстрого питания. Доминирующим среди них является «Макдоналдс», далее следует «Ростикс», о которых говорилось выше, сети «Sbarro» и т.д. В последнее время в эту сферу все чаще вторгаются самые разнообразные сети передвижных вагончиков или киосков: «Народная кухня», «Крошка картошка», «Русские блины»,

«Стардогс» и многие другие, отличающиеся сравнительно низкими ценами, минимумом сервиса и мобильностью.

2. Авторские рестораны высокой кухни (*haute cuisine*). Это заведения известных рестораторов – Андрея Деллоса, Аркадия Новикова и других мэтров ресторанного бизнеса. По мнению некоторых специалистов, эта ценовая ниша в России уже заполнена, поскольку потенциальных клиентов таких ресторанов очень немного.

3. Средняя ценовая ниша в собственном смысле слова; в России она не только не перенаселена, но и до конца не сформирована. Вместе с тем порог входа в нее с каждым днем становится все выше и выше. Главным игроком сегмента можно считать рестораны «Росинтер Ресторанс»: «Иль Патио», «Планета суши» и некоторые другие.

Следует отметить, что средний ценовой сегмент сейчас развивается достаточно интенсивно. Его преимущества вполне очевидны; работать в нем несложно, поскольку уровень требований посетителей сравнительно невысок (а следовательно, снижаются требования к мастерству персонала), отсутствуют затраты на эксклюзивные продукты, рентабельность бизнеса достаточно высока.

Именно на этой арене и разворачивается наиболее острая конкурентная борьба, причем, как уже отмечалось, не с самими конкурентами, а непосредственно за клиентов. В течение 20–25 лет, прошедших с момента зарождения современного ресторанного бизнеса в России, не было зафиксировано ни единого слияния. Случаи поглощения или покупки одного ресторана другим единичны. Вместе с тем идет острая борьба за объекты недвижимости, пригодные для размещения ресторанов, но эти действия не придаются широкой огласке.

На самом деле вопрос о местонахождении ресторана является одним из ключевых. Если он расположен удачно, можно не тратить огромные суммы на «раскрутку» и рекламу, он будет рекламировать себя сам, находясь у всех на виду. Поэтому все рестораторы заинтересованы в том, чтобы их заведение располагалось если не в центре, то хотя бы недалеко от станций метро, офисных и торговых центров, где в течение дня проходит множество людей.

Впрочем, пока места на рынке хватает всем, притом что для большей части населения посещение ресторана остается «событием» и «праздником». На одной улице могут уживаться самые разные концепции, которые в некотором смысле даже помогают друг другу, стимулируя повышение качества услуг, привлекая большее число посетителей. Путем естественного отбора отсеиваются «неграмотные» рестораторы и на их место заступают более продвинутые, идет массовое состязание различных сетей и брендов. Как известно, в любой сфере услуг конкурентоспособность фирмы во многом зависит от уровня подготовки персонала. Первоклассный специалист – самое острое орудие конкуренции в ресторанном бизнесе.

У столичного среднего класса постепенно формируется привычка ужинать вне дома. Рестораны среднего ценового сегмента по мере сил пытаются работать в соответствии с новыми потребностями этого класса. Один из важных способов борьбы за клиентуру – снижение цен, которое является по сути вынужденной мерой. Сегодня стало проще снижать цены на блюда, которые готовятся из довольно редких продуктов. Ввиду высокой инфляции и посткризисных явлений эта тенденция не является столь явной, как хотелось бы, но это факт. Купить экзотические продукты в столице уже не проблема – появилось множество специализированных компаний, занимающихся поставкой «экзотики», тогда как раньше рестораторам приходилось завозить ее самостоятельно.

Другой путь – усиление внеценовой конкуренции. Многие рестораны постоянно проводят разнообразные мероприятия, рекламные по своей сути. Даже если ресторан хорошо понимает, на кого он работает, имеет четкую концепцию и находится в самом центре столицы, это еще не гарантирует сверхприбыль. Поэтому приходится прибегать к дополнительным мерам для привлечения клиентуры: «подаркам», промоушн-акциям в присутствии прессы, созданию при ресторанах детских клубов или игровых площадок, трансляции спортивных передач.

Развитие сферы общественного питания в России продолжается быстрыми темпами. Несмотря на то, что в столице уже имеются заведения любой направленности и ценовой категории, представлены почти все кухни мира, продолжают появляться новые предприятия, предлагающие все новые и новые блюда. В последние годы сетевые рестораны, давно уже привычные в Москве, стали быстро распространяться по России. Примером могут служить рестораны «Евразия», а также локальные сети наподобие сети «Курочка рядом» в Омске¹. Во многих городах России открываются рестораны национальных кухонь, стала обычной практика доставки готовых блюд на дом.

Это, безусловно, положительные тенденции, так как появляются новые рабочие места, привлекаются инвестиции, получает стимул для развития сельское хозяйство, реформируется инфраструктура городов, лучше удовлетворяются потребности их жителей в качественном питании и проведении досуга. Но насыщенность предприятиями общественного питания пока еще очень низка по сравнению с развитыми странами. Конечно, это во многом объясняется невысокими доходами большей части населения и отсутствием традиции питаться вне дома.

Экономический кризис 2008–2009 гг. не обошел стороной и ресторанный бизнес. Часть клиентуры перешла из ресторанов высокой ценовой категории в заведения с меньшими претензиями. Тем не менее почти все предприятия общественного питания остались «на плаву». Развитие секто-

¹ URL: <http://kurochka-r.ru/about/> (сайт компании «Курочка рядом»).

ра продолжается, что объясняется востребованностью его услуг, высокой инвестиционной привлекательностью, быстрой оборачиваемостью вложенных средств.

Глава 32. Основные функции официальной статистики в области информационного обеспечения инновационного процесса

Начиная с 2005 г. приоритетным направлением государственной экономической политики в России является формирование национальной инновационной системы. Ее важнейшее направление – активизация научно-исследовательской деятельности, способствующей развитию производства высокотехнологичной продукции, конкурентоспособной на мировом рынке. Согласно официальной «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», за указанный период планируется увеличить вклад высокотехнологичного сектора в ВВП в 2 раза, долю инновационной продукции в промышленном выпуске в 5–6 раз, удельный вес инновационно активных предприятий в 4–5 раз¹.

Большую роль в развитии национальной инновационной системы играет инфраструктура, определяющая условия осуществления инноваций. Она представляет собой совокупность институтов, призванных содействовать реализации инвестиционных проектов по созданию наукоемких производств. Сейчас, в условиях всеобщей компьютеризации, возрастает значение информационной составляющей всех этапов инновационного процесса – от возникновения научной идеи до коммерциализации НИОКР.

На следующей схеме представлены основные элементы инновационной инфраструктуры и соответствующие информационные потоки. В частности, должно быть предусмотрено представление следующих данных:

- органам исполнительной власти – о фактической эффективности государственных инновационных программ;
- органам законодательной власти – об аспектах инновационной деятельности, требующих правового регулирования;
- разработчикам инноваций – о текущих и потенциальных запросах рынка;
- инвесторам – об объемах финансовых ресурсов, необходимых для проведения НИОКР и коммерциализации их результатов;
- вузам – о потребностях в инновационных кадрах и основных направлениях их подготовки;
- инновационно активным предприятиям – о предлагаемых для реализации проектах.

С технической точки зрения информационная инфраструктура представляет собой совокупность соответствующих ресурсов (банков данных и

¹ Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016

знаний) и аппаратно-программных средств, осуществляющих сбор, хранение, обработку и передачу информации, а также телекоммуникационных каналов связи. Она включает информационные ресурсы Федеральной службы государственной статистики (Росстата), органов научно-технической информации и научно-технических библиотек, средств массовой информации, специализирующихся в области науки, а также научно-исследовательских организаций.



Информационные потоки инфраструктуры инноваций

Особая роль в укреплении инновационной инфраструктуры принадлежит Росстату, отвечающему за формирование официальной статистической информации о процессах социального и экономического развития страны; именно она в первую очередь используется органами государственной власти и местного самоуправления, средствами массовой информации, международными организациями и другими заинтересованными лицами. В связи с этим следует отметить, что за последние два года количество обращений на сайты Росстата заметно возросло и превысило 1,3 млн в год¹.

¹ Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной службы государственной статистики за 2011–2013 годы. – URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/about/>

В настоящее время система статистики в России реформируется в связи с переходом на новую информационную базу, опирающуюся как на сплошные, так и на выборочные обследования, а также к более последовательному применению международных классификаций экономической и социальной информации.

Особое значение в условиях перехода на инновационный путь развития приобретает реализация «Программы специализированных статистических наблюдений за актуальными проблемами развития науки», в рамках которой предстоит разработать методический аппарат по изучению процессов глобализации научных исследований и разработок, коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, а также гармонизированную систему статистических показателей для их оценки.

Стоит отметить, что в 2010 г. общее число показателей, включенных в базу данных для оценки социальных и экономических процессов в стране, составляло порядка 600, что не позволяет получить исчерпывающую картину, и к тому же многие из них дублируют друг друга. Кроме того, вплоть до недавнего времени не осуществлялся мониторинг ряда перспективных направлений научной деятельности. Так, только в 2009 г. в целях информационного обеспечения «Программы развития nanoиндустрии в Российской Федерации до 2015 года» впервые были получены данные о разработанных нанотехнологиях, проводимых в данной области научных исследованиях, об объемах инновационных продукции, полученной на их основе, а также о потребности в соответствующих специалистах.

Основной задачей Росстата в рассматриваемой области является информационная поддержка участников инновационного процесса на всех его этапах (см. табл.).

Т а б л и ц а

Основные направления информационной поддержки инновационных процессов в экономике

Этап инновационного процесса	Участник инновационного процесса	Направления информационной поддержки
1	2	3
Маркетинговые исследования	Органы государственной власти	Программы государственной поддержки инновационной деятельности и их эффективность
	Инноваторы	Перспективные области научно-исследовательской деятельности
	Инвесторы	Сферы возможного вложения финансовых ресурсов в будущем
Научно-исследовательские разработки	Органы государственной власти	Задачи и результаты научных исследований
	Инвесторы	Перспективные проекты в различных областях исследования

1	2	3
Опытно-конструкторские работы	Органы государственной власти	Задачи и результаты ОКР, направления подготовки специалистов
	Инноваторы	Потребности в инновационной продукции
	Инвесторы	Перспективные проекты в области ОКР
	Потребители	Возможности новых продуктов и технологий в ближайшей перспективе
Промышленное производство	Органы государственной власти	Уровень наукоемкости и конкурентоспособности продукции
	Инноваторы	Успех инноваций на рынке
	Инвесторы	Эффективность инвестиций в новые продукты и технологии
	Производители	Объемы выпуска инновационной продукции

Очевидно, что официальная статистика играет важнейшую роль в информационном обеспечении инновационной деятельности, поскольку является основой для аналитических исследований, на базе которых только и возможно формирование реалистичных программ инновационного развития как на государственном уровне, так и в частных компаниях.

Глава 33. Методика оценки эффективности инновационной деятельности в санаторно-курортном комплексе

Инвестиции в человеческий капитал – одно из приоритетных направлений современной государственной политики, и особое значение для его реализации имеет национальный проект «Здоровье». Как отмечал еще в 2004 г. Президент РФ В.В. Путин в своем послании Федеральному собранию, «развитие страны определяется не одним лишь экономическим успехом, но – не в последнюю очередь – духовным и физическим здоровьем нации, хотя, разумеется, это все взаимосвязано. Здоровье народа сегодня напрямую связано не только с состоянием общественного здравоохранения, но и с самим образом жизни людей, с экологией, развитием медицинской науки. В современных условиях охрана здоровья – это проблема государственного масштаба».

Одной из ключевых задач национального проекта в сфере здравоохранения является развитие профилактической медицины, направленной на формирование медико-социальной активности населения и мотивации на здоровый образ жизни, что особо актуально сейчас, в условиях постоянного роста умственных и физических нагрузок практически во всех сферах профессиональной деятельности.

Важную роль в медицинской профилактике играет санаторно-курортное лечение, которое направлено на реабилитацию нарушенных

функций организма и восстановление его нормальной реактивности. В российских условиях необходимость развития оздоровительного лечения в первую очередь обусловлена процессами преждевременного старения населения, а также высокими показателями заболеваемости людей трудоспособного возраста и детей. Как показывают исследования, после прохождения оздоровительного курса пациенты в 1,5–2,5 раза быстрее возвращаются к работе, что позволяет снизить в 2–4 раза уровень трудовых потерь.

По мнению специалистов, необходимо значительно увеличить поддержку сферы санаторно-курортного обслуживания и ускорить ее развитие, что предполагает, в свою очередь, широкое внедрение соответствующих социальных инноваций¹. При этом важно учитывать различные аспекты их эффективности и использовать показатели, позволяющие правильно ее оценить (см. табл.).

Т а б л и ц а

Виды и показатели эффекта от внедрения социальных инноваций

Вид эффекта	Показатели
<i>1</i>	<i>2</i>
Клинический	Снижение частоты и тяжести рецидивов основного заболевания. Снижение частоты и тяжести осложнений основного заболевания. Снижение частоты и тяжести рецидивов сопутствующих заболеваний. Повышение процента реконвалесценции. Снижение числа дней временной нетрудоспособности. Снижение уровня инвалидизации. Снижение уровня смертности. Улучшение клинических и параклинических показателей в рамках конкретной нозологической формы
Психоэмоциональный	Усиление рекреативной эстетической психокоррекции. Повышение уровня активного внимания. Снижение нервно-психического напряжения. Повышение общей психической активности (показателей «самочувствие», «активность», «настроение» по методике А. Доскина). Улучшение социальной адаптации. Повышение вегетативной лабильности. Повышение реактивности вегетативной нервной системы
Организационный	Уменьшение затрат рабочего времени медицинского персонала на подготовку отчетной документации (составление выписки и эпикриза, ведение истории болезни и санаторно-курортной книжки). Сокращение числа ошибок при составлении медицинских документов. Сокращение времени на поиск данных. Скорость получения результатов последних научных исследований

¹ Бирюкова Н.Б. Инновационные аспекты управления системой здравоохранения современной России. Национальная практика и международный опыт. М.: Экслибрис-Пресс, 2007.

1	2
Экономический	<p><i>Для организаций:</i> снижение расходов на лечение в поликлиниках и стационарах; снижение выплат по временной и стойкой нетрудоспособности; снижение ущерба на производстве от уменьшения объема выпуска продукции в связи с заболеваемостью рабочих и служащих.</p> <p><i>Для санатория:</i> экономия фонда зарплаты за счет автоматизации деятельности; экономия за счет снижения затрат на экологические нужды</p>
Экологический	Сокращение затрат на восстановительные и рекультивационные работы. Снижение уровня экологического риска

Итоговый эффект от инноваций рассчитывается по формуле

$$E = \sum_{i=1}^5 k_i \left(\sum_{j=1}^{n_i} \frac{p_{ij} - p_{ij}^{norm}}{p_{ij}^{norm}} v_j \right),$$

где p_{ij} – значение j -показателя i -й группы эффектов; p_{ij}^{norm} – нормативное значение j -го показателя i -й группы эффектов; v_j – вес j -го показателя i -й группы эффектов; k_i – значимость i -й группы эффектов; n_i – количество показателей в i -й группе эффектов.

Внедрение данной схемы оценки эффективности социальных инноваций в лечебную и организационную деятельность учреждений санаторно-курортного комплекса позволит повысить качество управления проектами в этой сфере и будет способствовать ее ускоренному развитию.

Глава 34. Лицензирование в системе административно-правового регулирования экономических отношений

Дальнейшее укрепление правовой государственности в России неотделимо от совершенствования правовых основ взаимодействия государства и гражданского общества в сфере экономики, успешного осуществления административной реформы. Вполне очевидно, что период «безучастности» государства в экономических процессах стал достоянием первых лет постсоветской истории России. Однако и неозтатистский подход, чреватый бюрократической сверхцентрализацией, коррупцией и неэффективностью управленческих процессов, также не является приемлемым. В условиях развития и усложнения организационно-правовых форм предпринимательства, конкуренции и широкого спектра проявлений экономической свободы государство должно выполнять функцию, стимулирующую модернизацию отечественной экономики, создающую условия для повышения качества и безопасности оборота товаров, работ, услуг, защищенности потребителей, конкурентоспособности российских товаропроизводителей и возможности их достойного участия в европейском и мировом экономиче-

ском пространстве. Данное обстоятельство особенно значимо с учетом вступления России в ВТО и принятия отечественным бизнесом различных рисков глобализации.

Государство влияет на состояние и динамику экономических моделей при помощи инструментария правового воздействия и правового регулирования. В этом инструментарии особое место занимает лицензирование как метод административно-правового контроля и превенции рисков для безопасности человека в различных сферах экономической деятельности. Реализация административной реформы привела к существенному сокращению объема лицензирования, «выводу» из его орбиты отдельных видов хозяйственной, предпринимательской деятельности. Этот процесс продолжается и в настоящее время, хотя и вызывает неоднозначную, а порой и критическую оценку юридической общественности России (например, отказ от лицензирования в строительстве). В связи с этим возникает вопрос о дальнейшей «юридической судьбе» лицензирования, его оснований и организационно-правового механизма, соотношения лицензирования с другими, альтернативными формами контроля и регулирования в экономике. Проблема такого соотношения, имеющая не только доктринальное, но и практическое значение в современных условиях остается нерешенной.

Эволюция института лицензирования, учитывающая международную (и прежде всего, европейскую) практику государственно-правового участия в экономических отношениях, проявившаяся в метаморфозах законодательства о лицензировании, оказалась на одной «параллели» с процессами дерегулирования экономики, означающими замену традиционных, «классических» форм государственного регулирования на альтернативные варианты стимулирования инновационного развития экономики (саморегулирование, страхование рисков гражданской ответственности, техническое регулирование и т.п.). Некоторые формы альтернативного регулирования видятся только в перспективе (общественный контроль за соблюдением законодательства о свободе конкуренции, предоставление разрешений, медиация в сфере взаимодействия административных государственных органов и бизнес-сообщества). Несомненно одно: закономерности и особенности правового регулирования лицензирования и иных методов альтернативного регулирования экономики требуют доктринального осмысления в контексте поиска и практического внедрения правовых моделей, обеспечивающих оптимальный баланс публичных и частных интересов в предпринимательской и иной экономической деятельности, поощряющих тенденции модернизации в механизме взаимодействия государства и гражданского общества в противодействии монополизму, защите прав и свобод предпринимателей, безопасности оборота продукции. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость комплексной оценки лицензирования как самостоятельной разновидности метода административно-правового регулирования, как процесса воздействия на экономические отношения и как формы административного контроля. Особого внимания за-

служивает вопрос о роли лицензирования в качестве правового стимула добросовестного поведения участников хозяйственного, предпринимательского оборота, а также правовой основы применения альтернативных форм регулирования в сфере экономики. Актуальной остается задача построения эффективной модели «взаимопроникновения» лицензирования и других форм регулирования, наличие которых говорит скорее не о вмешательстве государства в экономику, а о диалоге государственных институтов с институтами гражданского общества, действующими в контексте модернизации экономики России.

В современной экономике страны сочетаются две тенденции: одна из них состоит в укреплении роли государства как своего рода «локомотива» технологических, инновационных преобразований экономической системы, другая – в расширении правового пространства дерегулирования как средства преодоления административных барьеров, осуществления правовой реформы. Уникальность подобного сочетания особенно рельефно проявляется в условиях вовлечения российской экономики в процесс глобализации, что предполагает дальнейшее развитие свободы конкуренции, частной инициативы в деле участия в мировом экономическом обороте товаров, работ и услуг. Вместе с тем это актуализирует задачу защиты национальных экономических интересов России, обеспечения безопасности хозяйственного оборота, потребителей и других субъектов экономических отношений.

Представляется, что технологическая модернизация экономики России может быть успешной лишь в контексте диалога, сотрудничества государства и гражданского общества.

В этих условиях государство выполняет важнейшую функцию стимулирования инновационного хозяйственного развития, поощрения предпринимательской активности, создания условий для свободной конкуренции товаров, работ и услуг, соответствующих международным и национальным стандартам качества и безопасности. Что касается формирующегося гражданского общества, то оно может содействовать государству в обеспечении механизма правового регулирования экономики. Институты гражданского общества (саморегулируемые организации, коллективные и индивидуальные субъекты предпринимательской деятельности) следует рассматривать как выполняющие функцию альтернативного правового регулирования хозяйственных отношений, столь необходимого в процессе «взаимопроникновения» публичных и частных начал в экономическом организме России.

В связи с этим существенно изменяется роль такого метода административно-правового регулирования, как лицензирование. Выступая важнейшим правовым инструментом воздействия государства на экономические процессы, лицензирование проявляет себя в различных правовых характеристиках. Его допустимо рассматривать прежде всего как совокупность административно-правовых средств воздействия на сферу хозяйст-

венной, производственной, предпринимательской деятельности, как метод регулирования общественных отношений в данной области народно-хозяйственной жизни. Одновременно лицензирование обладает признаками специфической административно-правовой меры безопасности, направленной на предупреждение рисков аварийных ситуаций, причинения вреда жизни и здоровью граждан, состоянию окружающей природной среды и культурно-исторического наследия народов России. В данном русле лицензирование выступает составной частью общеправовой системы мер безопасности, концептуальное обоснование которой формируется в отечественной юридической науке.

В то же время лицензирование является разновидностью административного процесса как совокупности процедур, осуществляемых уполномоченными государственными органами с участием заинтересованных лиц (соискателей лицензий), завершающегося предоставлением специального административного разрешения–лицензии. При этом лицензирование сохраняет свойства особой формы административного (лицензионного) контроля за соблюдением хозяйствующими субъектами лицензионных требований, безопасностью оборота продукции, товаров, работ и услуг. В качестве обеспечительного средства осуществления лицензионного контроля законодатель использует институт административной и уголовной ответственности как правового последствия занятия хозяйственной, предпринимательской деятельностью без лицензии. Таким образом, лицензирование в современной административно-правовой практике допустимо признать системным, сложносоставным явлением.

Вместе с тем в условиях дерегулирования экономики и уменьшения административных барьеров лицензирование претерпевает определенную трансформацию своего содержания. Оно преобразуется, эволюционируя от своей первоначальной роли «ядра» разрешительной системы в новое правовое состояние, в котором элементы разрешительной модели лицензирования становятся частью ограничительно-стимулирующей системы административно-правового регулирования экономических отношений. Ее дуалистический характер проявляется в том, что лицензирование в качестве *правового ограничения* минимизирует негативное воздействие источников повышенной опасности в хозяйственном, промышленном, предпринимательском обороте, предупреждает риски разрушительного, деструктивного экономического поведения хозяйствующих субъектов. Наряду с этим оно может рассматриваться как *правовой стимул*, поощряющий предпринимателей к занятию социально значимыми видами экономической деятельности, инвестированию в них финансовых и организационных ресурсов, соблюдению режима экономической безопасности как важнейшего условия участия в лицензионных правоотношениях. По мере значительного уменьшения объектов лицензирования в постсоветской России именно стимулирующая функция лицензирования становится первостепенной. Иными словами, лицензирование должно способствовать занятию теми

видами экономической деятельности, в которых требуется особый профессионализм и социально ответственное поведение, учитывающее высокий риск ведения соответствующего бизнеса.

Необходимо отметить, что богатая палитра экономических отношений требует применения не только лицензирования, но и иных методов административно-правового регулирования. К ним, в частности, относятся: прогнозирование социально-экономического развития, регулирование ценообразования и тарифное регулирование, охрана свободы конкуренции административно-правовыми средствами, государственная регистрация имущественных прав, регистрация средств индивидуализации в гражданском обороте. Они используются наряду с лицензированием, «параллельно» ему и призваны решать самостоятельные задачи. Так, например, *прогнозирование*, выступая скорее как косвенный регулятор, направлено на построение вероятностной модели экономических отношений на перспективу и определение «параметров» развития государства, региона, муниципального образования. Тарифное регулирование позволяет обеспечить баланс интересов потребителей и так называемых «естественных монополистов», ограничивать ценовую шкалу в жизнеобеспечивающих сферах экономики. Лицензирование, в отличие от них, является правовой технологией обеспечения безопасности хозяйственной деятельности, ограничивающей «злоупотребления риском» в ее различных областях. Однако объединяет данные методы то, что они «исходят» от государства, регулятивно-охранительно-стимулирующая роль которого в экономике по-прежнему высока.

Лицензирование связано и с другими формами и методами правового воздействия, обозначаемыми как дерегулирование. В этом проявляются альтернативные лицензированию правовые технологии регулирования экономических отношений со «стороны» гражданского общества. Ядром подобного дерегулирования выступает саморегулирование, включающее деятельность саморегулируемых организаций (СРО). Этим организациям как институтам гражданского общества делегированы функции государственных органов по осуществлению управления и контроля в тех отраслях экономики, где лицензирование прекращено. Помимо саморегулирования, в названную сферу альтернативного регулирования экономики входят стандартизация, сертификация, общественная аккредитация. Специфическим по своей природе методом регулирования следует назвать страхование рисков гражданской ответственности. И если лицензирование – это «проникновение» публичных начал в частноправовую сферу, то страхование являет собой обратный пример – использование частноправового инструментария в публичных целях. Эти методы отражают стимулирующие возможности активного, инновационного участия гражданского общества в экономике. Представляется, что в будущем российской экономики их значение будет возрастать. Исчезнет ли в этих условиях лицензирование? Полагаем, что ответ на этот вопрос должен быть только отрицательным.

Лицензирование сохранит свое значение в наиболее опасных и социально-значимых видах деятельности, требующих высокого профессионализма организаторов. Едва ли, например, в атомной промышленности можно заменить лицензирование саморегулированием. В то же время трансформация лицензирования заключается в его использовании как правовой основы функционирования страховых, саморегулируемых организаций, хозяйствующих субъектов, осуществляющих разработку технических регламентов, стандартов, выдачу сертификатов, деклараций соответствия.

Таким образом, осуществляемая в Российской Федерации системная административная реформа, направленная, в частности, на формирование правовых условий развития инновационной, конкурентоспособной, социально ориентированной рыночной экономики, тесно связана с взаимодействием «ограничительной» и «саморегулятивной» системы в экономике. Ядром первой из них выступает лицензирование как самостоятельный метод административно-правового воздействия и регулирования в сфере экономической деятельности, стимулирующий предпринимателей к соблюдению режима качества и безопасности продукции, работ и услуг и ограничивающий недобросовестных участников экономического оборота. «Ядром» саморегулятивной системы выступают саморегулирование и иные правовые технологии воздействия на экономику в условиях ее дерегулирования.

Лицензирование необходимо для сохранения баланса публичных и частных интересов в экономических отношениях, обеспечения безопасности предпринимательской и иной экономической деятельности. Оно является основным средством взаимосвязи «ограничительной» и «саморегулятивной» системы в экономике. Лицензированию должны подлежать все виды деятельности, посредством которых осуществляется саморегулирование, техническое регулирование, страхование рисков гражданской ответственности, что будет являться важным фактором его эффективности, справедливости и правомерности использования в регулировании предпринимательской и иной экономической деятельности.

Лицензирование представляет собой особую разновидность административного процесса, совокупности юридических процедур, выполняемых предпринимателями, уполномоченными государственными органами исполнительной власти, целью которых является ограничение рисков нарушения режима безопасности в экономических отношениях, поощрение предпринимателей к добросовестному экономическому поведению, создание возможностей реализации иных, альтернативных форм правового регулирования и контроля.

Важнейшим средством альтернативного регулирования в экономике следует признать саморегулирование, заключающееся в воздействии на экономические процессы со стороны гражданского общества, осуществляемое в определенных правовых формах.

Субъекты правовых отношений саморегулирования обладают специальной «саморегулятивной правоспособностью», позволяющей им выступать в качестве саморегулируемых организаций, осуществлять контрольно-предупредительные полномочия в отношении своих участников. Показателем юридического признания подобной правоспособности должно являться лицензирование саморегулируемых организаций. Повышение эффективности саморегулирования требует создания и совершенствования механизма контроля в данной сфере, выступающего составной частью административно-правового метода регулирования экономики.

Страхование гражданской ответственности выступает в качестве элемента «саморегулятивной» системы в экономике. Однако для повышения его правостимулирующей и правовосстановительной функции необходимо изменить сложившуюся в России модель страхования рисков гражданской ответственности, в основе которой должны находиться материальная заинтересованность страхователей в безопасности своей хозяйственной деятельности, страхование государством защищенности имущественных интересов лиц, пострадавших в процессе осуществления различных видов экономической деятельности. Следует расширить сферу обязательного страхования гражданской ответственности, распространив ее на отношения туризма, реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг, и предусмотреть административную ответственность за уклонение от обязательного страхования в названных областях. Добровольное страхование целесообразно институционализировать только в отношении риска убытков вследствие предпринимательской деятельности.

Существенным недостатком в механизме технического (технико-правового) регулирования как особой формы административно-правового воздействия является отсутствие четкого алгоритма осуществления государственного контроля. Для преодоления данного недостатка необходимо дополнить Федеральный закон «О техническом регулировании» положениями об основаниях, формах и последствиях осуществления такого контроля.

С целью минимизации рисков различных злоупотреблений в процессе лицензирования целесообразно создание института медиатора по разрешению конфликтных ситуаций между предпринимателями и государственными органами исполнительной власти, ведающими вопросами лицензирования и надзора в сфере экономической деятельности. Медиатор может выступать аналогом омбудсмана применительно к области экономических отношений, а его правовой статус наиболее оправданно обозначить в самостоятельном федеральном законе.

Иными словами, лицензирование призвано стать «соединительной тканью» усилий Российского государства и гражданского общества в создании условий для развития социально ориентированной экономики инноваций, обеспечивающей благосостояние и достойные условия жизни народов России.

Глава 35. Уголовная ответственность за финансирование терроризма по УК РФ

10 января 2000 г. в Нью-Йорке была заключена Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма¹. 10 июля 2002 г. данная Конвенция была ратифицирована Федеральным собранием Российской Федерации². Согласно ст. 4 Международной конвенции о борьбе с финансированием терроризма, каждое государство-участник должно принять такие меры, которые могут оказаться необходимыми:

- для признания уголовными преступлениями, согласно его внутреннему праву преступлений, указанных в ст. 2;
- для установления за эти преступления соразмерных наказаний с учетом тяжести этих преступлений.

Во исполнение указанных положений 24 июля 2002 г. Уголовный кодекс РФ был дополнен ст. 205.1 «Вовлечение в совершение преступлений террористического характера или иное содействие их совершению»³, которой, в частности, была установлена уголовная ответственность за содействие совершению преступлений террористического характера в форме финансирования терроризма.

В Российской Федерации меры противодействия финансированию терроризма закреплены в различных нормативных правовых актах. Среди них Федеральный закон от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ «О противодействии терроризму» (далее – Закон № 35-ФЗ)⁴, Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (далее – Закон № 115-ФЗ)⁵ и, конечно, Уголовный кодекс РФ⁶.

В п. 1 ст. 3 Закона № 35-ФЗ определены используемые в нем основные понятия. Так, терроризмом признаются идеология насилия и практика воздействия на принятие решения органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, связанные с устрашением населения и (или) иными формами противоправных насильственных действий.

¹ Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма // Бюллетень международных договоров. 2003. № 5.

² О ратификации Международной конвенции о борьбе с финансированием терроризма: Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 88-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 28. Ст. 2792.

³ О внесении дополнений в законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 103-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 30. Ст. 3020.

⁴ О противодействии терроризму: Федеральный закон от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 11. Ст. 1146.

⁵ О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ // СЗ РФ. 2001. № 33 (ч. 1). Ст. 3418.

⁶ Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 25 июня 1996 г. // СЗ РФ. 1996. № 31. Ст. 3824.

Помимо определения терроризма указанный Закон использует также понятие террористической деятельности, включающей в себя:

- а) организацию, планирование, подготовку, финансирование и реализацию террористического акта;
- б) подстрекательство к террористическому акту;
- в) организацию незаконного вооруженного формирования, преступного сообщества (преступной организации), организованной группы для реализации террористического акта, а равно участие в такой структуре;
- г) вербовку, вооружение, обучение и использование террористов;
- д) информационное или иное пособничество в планировании, подготовке или реализации террористического акта;
- е) пропаганду идей терроризма, распространение материалов или информации, призывающих к осуществлению террористической деятельности либо обосновывающих или оправдывающих необходимость осуществления такой деятельности.

Кроме терроризма и террористической деятельности Закон № 35-ФЗ содержит определение террористического акта, которое формируется как совершение взрыва, поджога или иных действий, устрашающих население и создающих опасность гибели человека, причинения значительного имущественного ущерба либо наступления иных тяжких последствий в целях воздействия на принятие решения органами власти или международными организациями, а также угроза совершения указанных действий в тех же целях.

Уголовный кодекс РФ не использует в настоящее время понятие «терроризм» в ст. 205 УК РФ, определяя вид уголовного преступления, как это было до 27 июля 2006 г. В действующей редакции УК РФ преступление, предусмотренное ст. 205, именуется «террористический акт», его определение полностью соответствует определению террористического акта, используемому в Законе № 35-ФЗ.

Таким образом, в законодательстве РФ разграничены терроризм как форма воздействия на органы государственной власти, органы местного самоуправления или международные организации и террористический акт как самостоятельное преступление и террористическая деятельность, как разнообразные формы содействия преступлениям террористической направленности.

Являясь одной из форм содействия, финансирование терроризма признается важным этапом и способом осуществления террористической деятельности. Правовое определение указанного понятия приведено в ст. 3 Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (в ред. Федерального закона от 27 июля 2010 г. № 197-ФЗ), которая определяет финансирование терроризма как предоставление или сбор средств либо оказание финансовых услуг с осознанием того, что они предназначены для финансирования организации, подготов-

ки и совершения хотя бы одного из преступлений, предусмотренных ст. 205, 205.1, 205.2, 206, 208, 211, 220, 221, 277, 278, 279 и 360 Уголовного кодекса Российской Федерации, либо для обеспечения организованной группы, незаконного вооруженного формирования или преступного сообщества (преступной организации), созданных или создаваемых для совершения хотя бы одного из указанных преступлений.

Установив в ст. 205.1 УК РФ уголовную ответственность за финансирование терроризма, законодатель дословно воспроизвел в примечании 1 к ст. 205.1 УК РФ определение финансирования терроризма из Закона № 115-ФЗ.

Анализ данного определения позволяет выделить два вида финансирования терроризма:

1. Финансирование организации, подготовки и совершения преступлений террористической направленности, к которым отнесены: террористический акт (ст. 205), содействие террористической деятельности (ст. 205.1), публичные призывы к осуществлению террористической деятельности или публичное оправдание терроризма (ст. 205.2), захват заложника (ст. 206), организация незаконного вооруженного формирования или участие в нем (ст. 208), угон судна воздушного или водного транспорта либо железнодорожного подвижного состава (ст. 211), незаконное обращение с ядерными материалами или радиоактивными веществами (ст. 220), хищение либо вымогательство ядерных материалов или радиоактивных веществ (ст. 221), посягательство на жизнь государственного или общественного деятеля (ст. 277), насильственный захват власти или насильственное удержание власти (ст. 278), вооруженный мятеж (ст. 279) и нападение на лиц или учреждения, которые пользуются международной защитой (ст. 360).

2. Финансовое обеспечение деятельности организованных групп, незаконных вооруженных формирований, преступных сообществ (преступных организаций), созданных или создаваемых для совершения хотя бы одного из указанных преступлений.

Необходимо подробнее остановиться на квалификации финансирования терроризма, выражающегося в финансовом обеспечении деятельности незаконного вооруженного формирования или преступного сообщества (преступной организации), созданных или создаваемых для совершения преступлений террористической направленности. Во-первых, этот вид преступной деятельности определен в УК РФ как форма содействия террористической деятельности, соответственно, квалифицировать такие действия следует по ст. 205.1 УК РФ. Во-вторых, в ч. 1 ст. 208 УК РФ финансирование незаконного вооруженного формирования рассматривается как действия по организации такого формирования, следовательно, квалифицировать их необходимо по данной статье.

Если незаконное вооруженное формирование создано для совершения террористической деятельности, налицо конкуренция норм. Поскольку в ст. 208 УК РФ установлена ответственность за финансирование любого не-

законного вооруженного формирования, созданного для реализации широкого круга целей, а в ст. 205.1 УК РФ – за финансирование незаконного вооруженного формирования, созданного для совершения конкретных перечисленных преступлений, постольку норма, предусмотренная ст. 208 УК РФ, является общей, а предусмотренная ст. 205.1 УК РФ – специальной. По правилам преодоления конкуренции общей и специальной норм при квалификации следует отдавать предпочтение специальной норме, т.е. квалифицировать содеянное по ст. 205.1 УК РФ.

В этой связи нелогичным видится разъяснение Пленума Верховного суда РФ, данное в Постановлении от 9 февраля 2012 г. № 1 «О некоторых вопросах судебной практики по уголовным делам о преступлениях террористической направленности»¹. В частности, согласно п. 26, «когда лицо содействует террористической деятельности путем финансирования незаконного вооруженного формирования, его действия охватываются ч. 1 ст. 208 УК РФ и дополнительной квалификации по ч. 1 ст. 205.1 УК РФ как финансирование терроризма не требуется». Возможно, Пленум Верховного суда РФ рассматривает преступление, предусмотренное ст. 208 УК РФ, как частный случай содействия терроризму? Или не проводит различий между финансированием любого незаконного формирования и незаконного формирования, созданного для совершения преступлений террористической направленности?

В таком случае резонно возникает вопрос: для чего предусматривать уголовную ответственность за аналогичные действия в двух различных уголовно-правовых нормах? И почему так существенно различается ответственность за подобные действия (как по видам наказаний, так и по срокам)?

Т а б л и ц а

Сравнение санкций статей 205.1 и 208 УК РФ

Вид наказания	Ответственность за финансирование незаконного вооруженного формирования по ст. 208 УК РФ	Ответственность за финансирование незаконного вооруженного формирования по ст. 205.1 УК РФ
Основное наказание	Лишение свободы на срок от двух до семи лет	Лишение свободы на срок от пяти до десяти лет
Дополнительное наказание	Ограничение свободы на срок до двух лет (<i>обязательное</i>)	Штраф в размере до 500 тыс. руб. либо в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет либо без такового (<i>факультативное</i>)

Есть еще одно противоречие в законе и разъяснениях Пленума Верховного суда РФ. Применительно к квалификации бандитизма и организации преступного сообщества (преступной организации) или участия в нем (ней) уголовный закон не выделяет финансирование банды или преступно-

¹ О некоторых вопросах судебной практики по уголовным делам о преступлениях террористической направленности: Постановление Пленума Верховного суда РФ от 9 декабря 2012 г. № 1.

го сообщества и Пленум Верховного суда РФ относит финансирование банды и преступного сообщества (преступной организации) к формам участия в указанных группах¹. В ст. 205.1 УК РФ как финансирование терроризма рассматривается финансовое обеспечение организованных групп (к которым относится банда) и преступных сообществ, созданных для совершения преступлений террористической направленности. В данном случае также возникает конкуренция норм, и все сказанное выше вполне применимо к ее преодолению.

В свете изложенного видятся три подхода к изменению ситуации:

1. Не внося изменений в УК РФ, внести корректировки в ППВС РФ от 9 февраля 2012 г. № 1, ППВС РФ от 17 января 1997 г. № 1 и ППВС РФ от 10 июня 2010 г. № 12 и квалифицировать финансирование организованной группы, незаконного вооруженного формирования, преступного сообщества (преступной организации), созданных или создаваемых для совершения хотя бы одного из указанных в ст. 205.1 УК РФ преступлений, как содействие террористической деятельности.

2. Исключить из ч.1 ст. 208 УК РФ указание на финансирование незаконного вооруженного формирования как разновидность действий по его организации и квалифицировать подобные действия как содействие террористической деятельности, если незаконное вооруженное формирование создается для преступлений террористической направленности по ст. 205.1 УК РФ, а в остальных случаях – как участие в незаконном вооруженном формировании по ч. 2 ст. 208 УК РФ.

3. Исключить незаконное вооруженное формирование из п. 1 примечания к ст. 205.1 УК РФ, содержащего определение финансирования терроризма, и квалифицировать финансирование незаконного вооруженного формирования как вид организации незаконного вооруженного формирования (ч. 1 ст. 208 УК РФ).

Именно второй подход видится наиболее логичным и отражающим потребности противодействия финансированию терроризма.

Подводя итог изложенному, необходимо отметить, что правовое обеспечение противодействия терроризму включает в себя постоянный мониторинг и анализ терроризма как явления, законодательства Российской Федерации, подготовку и принятие соответствующих правовых актов, направленных на повышение эффективности противодействия терроризму. В этой связи комплексное исследование уголовного законодательства в сфере противодействия терроризму позволит избежать дублирования, неоправданного создания конкуренции норм и смягчения уголовной ответственности там, где необходимо ее ужесточение.

¹ О судебной практике рассмотрения уголовных дел об организации преступного сообщества (преступной организации) или участия в нем (ней): Постановление Пленума Верховного суда РФ от 10 июня 2010 г. № 12 //Бюллетень Верховного суда РФ. 2010. № 8; О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм: Постановление Пленума Верховного суда РФ от 17 января 1997 г. № 1 //Бюллетень Верховного суда РФ. 1997. № 3.

Литература

Нормативные правовые акты

1. Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма // Бюллетень международных договоров. – 2003. – № 5.
2. Кодекс РФ об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ.
4. О внесении дополнений в законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 103-ФЗ // СЗ РФ. – 2002. – № 30. – Ст. 3020.
5. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ // СЗ РФ. – 2001. – № 33 (ч. 1). – Ст. 3418.
6. О противодействии терроризму: Федеральный закон от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ // СЗ РФ. – 2006. – № 11. – Ст. 1146.
7. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.
8. О ратификации Международной конвенции о борьбе с финансированием терроризма: Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 88-ФЗ // СЗ РФ. – 2002. – № 28. – Ст. 2792.
9. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ.
10. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 25 июня 1996 г. // СЗ РФ. – 1996. – № 31. – Ст. 3824.
11. О некоторых вопросах судебной практики по уголовным делам о преступлениях террористической направленности: Постановление Пленума Верховного суда РФ от 9 декабря 2012 г. № 1.
12. О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм: Постановление Пленума Верховного суда РФ от 17 января 1997 г. № 1 // Бюллетень Верховного суда РФ. – 1997. – № 3.
13. О судебной практике рассмотрения уголовных дел об организации преступного сообщества (преступной организации) или участия в нем (ней): Постановление Пленума Верховного суда РФ от 10 июня 2010 г. № 12 // Бюллетень Верховного суда РФ. – 2010. – № 8.
14. Послание Президента РФ Федеральному собранию (декабрь 2012 г.).
15. Методические указания по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций: Приказ Министерства финансов РФ от 20 мая 2003 г. № 44н.
16. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Министерства финансов РФ от 2 июля 2010 г. № 66н.
17. О стандартах эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг: Постановление ФКРЦ от 18 июня 2003 г. № 03-30/пс.
18. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов.

19. ГОСТ Р ИСО 9000-2008. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
20. Стратегия 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад.
21. Проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.
22. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. – М., 2008.
23. О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2008 году: Государственный доклад.
24. Ответственность за прошлый экологический ущерб в России: Доклад Всемирного банка, 2007 г.
25. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной службы государственной статистики за 2011–2013 годы.
26. Состояние российской системы управления окружающей средой и пути ее модернизации: Доклад Всемирного банка, 2009 г.
27. USA Innovation Tax Incentives. – В.Н. Hall, 2001.

Основная литература

1. Авдулов А.Н. Наука и производство: век интеграции (США, Западная Европа, Япония). – М.: Наука, 1992.
2. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
3. Агеев А.И. Беседы о стратегическом или о том, можно ли совместить чистую прибыль и чистую совесть. – М.: Институт экономических стратегий, 2010.
4. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Финансы и статистика, 2010.
5. Алексеев А. Новая индустриализация: оценка потребности в накоплении // Экономист. – 2012. – № 3.
6. Аллавердян В.В. Интервью журналу «Реальный бизнес». – URL: <http://www.i-con.ru/interview/main/d256/>
7. Амосов А. О долгосрочной стратегии модернизации и развития промышленности // Экономист. – 2012. – № 9.
8. Анти-Кийосаки: 20 очевидных ошибок крысиных бегов доктора Кийосаки. – Минск: Современный литератор, 2008.
9. Ануфриев В.О. Финансирование сделок слияния и поглощений // Инвестиционный банкинг. – 2006. – № 6.
10. Апель А., Гулько В., Соколов И. Обналичивание и офшорный бизнес в схемах. – СПб., 2002.
11. Арсентьев М. Проблемы иностранных инвестиций в России. – URL: http://www.rau.su/observer/N07_98/7_10.HTM.
12. Артемова Л.К. Ключевые образовательные компетенции: подходы к формированию в профильных классах // Наука и школа. – 2011. – № 5. – С. 60.
13. Архангельский В. Об условиях инновационной модернизации // Экономист. – 2012. – № 6.

14. *Афанасьев Ю.* Опасная Россия. Традиции самовластья сегодня. – М., 2001.
15. *Бабаева Л.В.* Малый бизнес в России. – М.: Наука, 2010.
16. *Баккер Г., Хэлминк Д.* Как успешно объединить две компании. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008.
17. *Баранов С., Мальцева И., Райская Н.* и др. Системные ограничения роста // Экономист. – 2011. – № 12.
18. *Басова О.А.* Психологические особенности ответственности предпринимателя в процессе личностно-профессионального развития: Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. – Ростов н/Д., 2008.
19. *Белозерова С.* Опыт советской индустриализации в контексте неоиндустриализации // Экономист. – 2012. – № 6.
20. *Беляков Е.Я* б в чиновники пошел – им побольше платят // Комсомольская правда. – 2012. – 22–29 марта.
21. *Береговая В.А.* Инновации (налоговый аспект): зарубежный опыт // Налоги. – 2007. – № 5.
22. *Бирюкова Н.Б.* Инновационные аспекты управления системой здравоохранения современной России. Национальная практика и международный опыт. – М.: Экслибрис-Пресс, 2007.
23. *Блинов А.О., Шапкин И.Н.* Малое предпринимательство. – М.: Дашков и К°, 2010.
24. *Бобкова Н.Д.* Профориентация молодежи: теории и практики: Учебное пособие. – Курган: Курганский гос. ун-т, 2009.
25. *Борисова Е.Ф.* Экономическая теория: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 1999. – С. 284.
26. *Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б.* Розничная торговля: современные тенденции и перспективы развития. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2009.
27. *Буланцева Л.В.* Роль и место научно-технических парков цепи «наука–производство» // Информационно-аналитический сборник. – М.: НИВО, 2005. – № 1–2.
28. *Бэкингем М.* Шаг к успеху: успешное руководство, эффективное лидерство и стабильный личный успех. – СПб.: Вильямс, 2007.
29. *Ванесян О.* Лечебные процедуры для компании // Электронная база нормативной правовой информации «Консультант Плюс». – 2009. – № 1.
30. *Вахрин П.И.* Бюджетная система РФ: Учебник. – М.: Дашков и К°, 2002.
31. *Вебер М.* Политика как призвание и профессия. Избранные произведения. – М., 1989.
32. *Вечканов Г.* Инвестиции: объемы, динамика, структура // Экономист. – 2012. – № 3.
33. *Вечканов Г.* Неоиндустриализация и модернизация // Экономист. – 2012. – № 9.
34. *Владимирова И.Г.* Слияния и поглощения компаний. – URL: <http://referent.mubint.ru/security/8/1046/1?try>
35. *Выготский Л.С.* Диагностика развития и педологическая клиника трудного детства / Л.С. Выготский // Собрание сочинений: В 6 т. Т. 5. – М., 1983.
36. *Гамза В.А., Большаков В.С.* Россия и ведущие страны Азиатско-Тихоокеанского региона: макроэкономический обзор // Финансист. – 2011. – № 115.

37. Ганин Е.А. Пятый квадрант: новый бизнес для всех с минимальным риском и неограниченными возможностями. – М.: Троица, 2007.
38. Гвардин С.В. Создание добавленной стоимости компании при сделках слияния и поглощения. Российский опыт. – М.: Эксмо, 2008.
39. Гербер М. Э. Малый бизнес: от иллюзий к успеху. – М.: Олимп-Бизнес, 2012.
40. Гиляровская С.В. О самостоятельности бюджетов в РФ // Финансы. – 2007. – № 2.
41. Горелик С. Инновации – отказ от иллюзий. – URL: www.bigc.ru.
42. Горюнов В.Н., Чувелева Е.А. К вопросу об эффективности корпоративной интеграции // Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем: Материалы международной научно-практической конференции. – М.: МИЭП, 2012.
43. Гранди Т. Слияния и поглощения. Как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес. – М.: Эксмо, 2008.
44. Губанов С. Депрессивная промышленная динамика и ее причины // Экономист. – 2012. – № 6.
45. Губанов С. Кризисная динамика: параметры и причины // Экономист. – 2009. – № 11.
46. Губанов С. Планово-корпоративная система и конкурентоспособность // Экономист. – 2005. – № 12.
47. Губанов С. Системный выбор России и уровень жизни // Экономист. – 2011. – № 11.
48. Давыденко Л.Н., Воробьева Е.М. Интеграция вузовской науки и производства. – Минск, 2007
49. Давыдов Б. Организационные аспекты неоиндустриального развития // Экономист. – 2012. – № 6.
50. Дворкович А. Приоритетом для Правительства России является привлечение иностранных инвестиций. – URL: http://nia-rf.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=130:arkadij-dvorkovich-prioritetom-dlya-pravitelstva-rossii-yavlyaetsya-privlechenie-inostrannykh-investitsij&catid=16&Itemid=147
51. Диксит А.К. Стратегическое мышление в бизнесе, политике и личной жизни. – СПб.: Вильямс, 2007.
52. Димитриади Г.Г. Кредитный риск: Методические материалы. – М.: Ленанд, 2008.
53. Долан Дж., Лидсей Е.Э., Лидсей Д. Макроэкономика. – СПб., 1994.
54. Дроздецкая С.С. Эффективность контроллинга маркетинговых решений в предпринимательской деятельности: Дисс. ... канд. экон. наук. – СПб., 2001.
55. Дымяков А.В. Мотивация инвестиционных проектов. – URL: <http://referent.mubint.ru/security/8/2888/1?try>
56. Дятлов С. Инновационная гиперконкуренция как фактор развития экономической системы // Экономист. – 2012. – № 5.
57. Елецкий Н. Основной вопрос политической экономии и проблемы развития России // Экономист. – 2012. – № 5.
58. Елизарова Н. К вопросу об инсайде // ЭЖ-Юрист. – 2007. – № 18.
59. Емельянов В.М. Психологические особенности российского предпринимателя. – URL: <http://www.elitarium.ru/2006/08/12>

60. *Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е.* Экономический анализ слияний/поглощений компаний. – М.: КНОРУС, 2008.
61. *Ермашова М.* М&А сквозь призму бухгалтерии // Расчет. – 2008. – № 11.
62. *Завалько Н.А.* Эффективность научно-образовательной деятельности в высшей школе. – Омск: ОмГУ, 2009.
63. *Зарх Е.Е.* Деловой опыт российских звезд. Уроки бизнеса от артистической элиты. – М.: Вершина, 2008.
64. *Звягинцева Е.Н., Звягинцев М.В.* Анализ проблем и предложения по организации механизма формирования муниципального экологического заказа // Математическое моделирование в проблемах рационального природопользования: Материалы XL Всероссийской конференции. – Ростов н/Д: Южный федеральный университет, 2012.
65. *Звягинцева Е.Н., Климашин С.И., Чмелева К.В.* Управление начальной (максимальной) ценой контракта в рамках привлечения инвестиций в эколого- и энергоэффективные проекты // Природные и интеллектуальные ресурсы Сибири: Материалы IX Международной научно-практической конференции. – Кемерово: КузГТУ, 2012.
66. *Злобин Е.Ф.* Управление агропромышленным холдингом. – М.: АгриПресс, 2010.
67. *Зомбарт В.* Буржуа: Этюды по истории развития современного экономического человека. – М.: Наука, 1994.
68. *Иванова Е.В.* Инвестиционная политика финансово-промышленных объединений. – М.: Альфа-М, 2006. – С. 45.
69. *Иванова Л.* К вопросу о стратегии неоиндустриальной модернизации // Экономист. – 2012. – № 2.
70. *Ильин И.А.* Спасение в качестве // Русский колокол. – 1928. – № 4.
71. Инвестиционная активность компаний. Макроэкономические и отраслевые факторы, определяющие инвестиционный выбор. – URL: <http://www.company-n1.ru/comp-294.html>
72. *Иноземцев В.Л.* Концепции постиндустриального общества // Социологический журнал. – 1997. – № 4.
73. *Кабир Л.С.* Организация офшорного бизнеса. – М., 2002.
74. *Калинченко Л.А.* Шесть полномочий // Финансы. – 2007. – № 10.
75. *Карлофф Б.* Деловая стратегия. – Уфа; М.: Академия менеджмента, 1993.
76. *Кейнс Дж. М.* Теория занятости, процента и денег. – М.: Эконом, 1993.
77. Кемеровская область – экономическая ситуация, аналитика, последствия после вступления в ВТО, описание отраслей. – URL: http://wto-inform.ru/upload/map/kemerovskaya_oblast.pdf
78. *Кимельман С.* Интегрированная ресурсно-перерабатывающая модель // Экономист. – 2012. – № 1.
79. *Клямкин И., Тимофеев Л.* Теневая Россия. Социально-экономическое исследование. – М., 2000.
80. *Ковалев П.П.* Банковский риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2009.
81. *Козлов Р., Москвин А.* Реструктуризация активов, или Разделяй и властвуй // Электронная база нормативной правовой информации «Консультант Плюс». – 2007. – № 23.

82. Консолидация на пороге ВТО. – URL: http://www.wto.ru/ru/opinion.asp?msg_id=14829
83. *Копеин В.В.* Научно-технический прогресс как важный фактор устойчивого функционирования и развития экономики региона. – Новосибирск: СО РАН, 2006.
84. *Корж Е.М.* Социально-психологические особенности представлений предпринимателей об успешности: Дисс. ... канд. психол. наук. – М., 2006.
85. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 3-е изд. – М.: Институт новой экономики, 2005.
86. *Кретов С.И.* Предпринимательство: сущность, директивы и перспективы. – М.: Знание, 1992.
87. *Криничанский К.В.* Рынок слияний и поглощений как среда реализации функции стимулирования предпринимателей и менеджеров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 3. – URL: <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2007/3/4265.html>
88. *Круи М., Галай Д., Марк Р.* Основы риск-менеджмента. – М.: Юрайт, 2011.
89. *Крымов В.Б.* Стратегическое планирование в системе управления социально-экономическим развитием субъекта Российской Федерации. – М.: Московия, 2010.
90. *Кудрин А.Л.* Доклад на 12-й Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, 5–7 апреля 2011 г.
91. *Кузнецова А.О.* Возможность применения опыта ЕС в системе государственных закупок России // Развитие экономического партнерства России и ЕС в условиях глобализации: Материалы Международной научно-практической конференции (Кострома, 2012 г.). – Москва: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2012.
92. *Кузнецова Т., Лебедев Н.* Проблемы интеграции и диверсификации // Экономист. – 2012. – № 10.
93. *Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: Учебник. – М.: ГУ ВШЭ, 2006.
94. *Кун Е.* Опыт сравнительного исследования налогового бремени в России и других главнейших странах Европы. – СПб.: Типография редакции периодических изданий Министерства финансов, 1913.
95. *Кушлин В.И.* Содержание инновационной деятельности. В сборнике: Инновационный тип развития экономики России. – М.: РАГС, 2005.
96. *Латидус В.А.* Всеобщее качество (ТОМ) в российских компаниях. – М.: Типография «Новости», 2002.
97. *Литвак Е.* Влияние кризисных явлений в экономике РФ на малый бизнес // Финансовая газета. – 2009. – № 6.
98. *Лобозова В.* Нужна ли России промышленная политика? // Экономист. – 2012. – № 8.
99. *Логинов В.* К эффективности структурной перестройки промышленности // Экономист. – 2012. – № 6.
100. *Логинова Е.* Пережили кризис. Переживем и ВТО? // Деловой Кузбасс – Новый век. – 2012–2013. – № 12–01.

101. Лознев Т.Г., Савкин Е.А. Холдинговые структуры в современной экономике (правовые проблемы) // Юридический мир. – 2007. – № 2 и др.
102. Ломакина О.Б. Риск-менеджмент при проведении государственных закупок. – URL: http://grosbook.info/index.php?name=FilesSearch&op=view_file&lid=3094
103. Лысенко Д. Анализ эффективности сделок слияния и поглощения // Аудит и налогообложение. – 2008. – № 9.
104. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии: Учебное пособие. – Ростов н/Д.: МарТ, 2009.
105. Любушин Н.П., Ивасюк Р.Я. Анализ систем налогообложения, применяемых предприятиями малого бизнеса // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 2.
106. Марков П.А. Дружественное поглощение // Право и экономика. – 2008. – № 10.
107. Маршалл А. Основы экономической науки = *Principles of Economics*. – М.: Эксмо, 2008.
108. Маслова Е.В. Теоретические основы организации розничной торговли. – URL: <http://nbene.narod.ru/comm/fcomm32.htm>
109. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Евразия, 1999.
110. Материалы Вестника Свободной аналитической школы. – URL: www.budgetrf.ru
111. May B. Кризис не сыграл роль «санитара леса». – URL: <http://www.cfo-russia.ru/stati/index.php?article=3791>
112. Машикина О., Хейнинен П. Влияние государственного сектора на развитие малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области: взгляд предприятий. – Julkaisuja: Helsingin Kaupparokkeakoulun, 2008.
113. Медведев А.П. Малый бизнес: с чего начать, как преуспеть. – СПб.: Питер, 2013.
114. Мельникова Н.П. Налоговое регулирование экономики: экономическое содержание и направления осуществления // Вопросы теории и практики современного налогообложения: Сб. науч. ст. преп. каф. «Налоги и налогообложение» Финансовой академии при Правительстве РФ / Под общ. ред. Л.И. Гончаренко. – М.: ФА, 2004.
115. Мельянцев В. Информационная революция – феномен новой экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 2.
116. Методические рекомендации по созданию интегрированных структур. – URL: http://economy.buryatia.ru/attached_documents/km_met_rek_integr_5.htm
117. Мещерякова С.В. Патриотизм как ценностно-смысловое образование в структуре личности российского предпринимателя: Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. – Тамбов, 2008.
118. Мотков О.И. Психология самопознания и гармонизации личности. – М.: РОУ, 1994.
119. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009.
120. Национальная экономика в I полугодии 2012 года // Экономист. – 2012. – № 8.

121. *Нестеренко Ю.* Мировой опыт формирования национальных инновационных систем и проблемы России // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1.
122. *Нечитайло А.И., Фомина Л.В.* Бухгалтерская финансовая отчетность. – М.: Высшее образование, 2012.
123. *Нешитой А.С.* Бюджетная система РФ: Учебник. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Дашков и К°, 2006.
124. *Нешитой А.* Некоторые меры по обеспечению неоиндустриального развития // Экономист. – 2012. – № 10.
125. *Нив Г.Р.* Пространство доктора Деминга. Принципы построения устойчивого бизнеса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
126. *Нижегородцев Р.М.* Стратегия инновационного прорыва для России // Экономические стратегии. – 2008. – № 1.
127. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005.
128. *Олпорт Г.* Личность в психологии. – СПб.: Ювента, 1998.
129. *Олсон М.* Институциональные изменения, рассредоточение власти и общество в переходный период: лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – Новосибирск: ЭКОР, 1998.
130. *Омае, Кеничи.* Мышление стратега: искусство бизнеса по-японски. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
131. Организационные аспекты слияний и поглощений. – URL: <http://www.marketer.ru/node/702>
132. *Орлова Е.Р.* Инвестиционный процесс в России в период вступления в ВТО. – Липецкая ТПП // Бизнес-пресс (информационный бюллетень). – 2012. – № 2.
133. *О'Салливан А.* Экономика города. – М.: ИНФРА-М, 2002.
134. Отчет о НИР по теме «Совершенствование налогового стимулирования развития инновационной экономики в России». – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2011.
135. Оценка конкурентоспособности экономики России: отраслевой и кластерный анализ. – URL: <http://www.wood.ru/ru/loa310.html>
136. Переворот в экономике и науке // Экономическая теория на пороге XXI века. Неэкономика / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2001.
137. *Писарева И.В., Рабинович П.М.* и др. Статистическое моделирование и прогнозирование: Учебное пособие. – М., 1999.
138. *Питерс Т., Уотермен Р.* В поисках эффективного управления. Опыт лучших компаний. – М.: Прогресс, 1986.
139. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. – URL: http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure_wto.pdf
140. *Просветов Г.И.* Прогнозирование и планирование: Задачи и решения. – М.: Альфа-Пресс, 2008.

141. Пять лет институту реформирования общественных финансов // Финансы. – 2007. – № 10.
142. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека. – М.: Прогресс, 1994.
143. Российская промышленность: какой диагноз? – forum@rbctv.ru. – 26.01.2012.
144. Россия вступала в ВТО, заранее зная, что может позволить себе выходить за рамки ВТО по примеру Китая. – URL: http://wto-inform.ru/upload/news/Grayling/Press-reliz_Grayling_Issledovanie_vospriyatiya_posledstviy_vstupleniya_v_VTO.pdf
145. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и России: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004.
146. Рубцова И.А. Профильное обучение: проблемы и практика // Народное образование. – 2011. – № 9.
147. Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов. – М.: Дело, 2005.
148. Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000.
149. Санин К.С. Новые правила приобретения инвесторами крупных пакетов акций // Журнал российского права. – 2006. – № 9.
150. Селезнев А., Чередниченко Л. Неоиндустриализация России и ее экономический базис // Экономист. – 2012. – № 8.
151. Семенов А.А. Государственные институты в системе международных корпоративных слияний и поглощений // Вісник Донецького Національного Університету. – Сер. В: Економіка і право. – Вип.1. – 2012.
152. Сигидов Ю., Трубилин А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012.
153. Сизова О. М&А: инструкция по реализации // Консультант. – 2007. – № 13.
154. Смирнов А.Д., Максимов В.Ф., Акуленок Д.Н. Рыночная экономика: Учебник. – М.: Соминтэк, 1992.
155. Старостин В. К вопросу о вертикальной интеграции в строительном комплексе // Экономист. – 2012. – № 6.
156. Степанов Л.В. Моделирование конкуренции в условиях рынка. – URL: <http://www.rae.ru/monographs/65>
157. Стерджен Р. Все, что нужно знать о малом бизнесе, чтобы заработать первый 1000000 долл. на малом бизнесе. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009.
158. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. – М.: Экзамен, 2003.
159. Суркина И.В. Этика и психология предпринимательства. – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2009.
160. Сырямкина Е.Г., Ливенцева Е.Ю. Формирование предпринимательской культуры школьников // Диагностика и формирование мотивационной готовности к инновационной деятельности в условиях непрерывного профессионального образования: Материалы Всероссийской конференции. – Томск: ТМЛ-Пресс, 2010.

161. *Тамилина Л., Бакланова Е.* Деформации институтов транзитивной экономики: причины и последствия // *Экономист*. – 2012. – № 5.
162. *Таскотт Д.* Электронно-цифровое общество. – К.: INT-press, Релф-бук, 1998.
163. Технологии развития предпринимательской инициативы студентов в процессе специальной и практической подготовки специалистов для наукоемких производств в высшей и средней профессиональной школе / Т.М. Арсентьева и др.; под общ. ред. Г.В. Мухаметзяновой. – Казань: Данис, 2007.
164. *Телюкина М.В.* Комментарий к Федеральному закону «Об акционерных обществах» (постатейный). – М.: Волтерс Клувер, 2005.
165. *Тимошина Т.М.* Экономическая история зарубежных стран. – М.: Магистр, 2004.
166. *Толохович А.* Дорогие отбросы // *Известия*. – 2012. – 7 августа.
167. *Тоффлер Э.* Шок будущего. – М.: АСТ, 2004.
168. *Трамп Д. Дж.* Искусство заключать сделки. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
169. *Трейси Б.* Формула роста: лучшие стратегии успешных предпринимателей. – М.: Smart Book, 2008.
170. Увеличить приток инвестиций в экономику РФ до 25% от ВВП: возможно или нет. – URL: <http://www.opes.ru/1429315.html>
171. *Уильямсон О.* Частная собственность и рынок капитала // *ЭКО*. – 1993. – № 5.
172. *Урванцева С.Е., Александрова И.С.* Обучение основам предпринимательства в зарубежных школах // *Экономика в школе*. – 2008. – № 4.
173. *Уэлч Дж.* Ответы на 74 ключевых вопроса о современном бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Вербер, 2007.
174. *Фам Ми Хунг.* Анализ перспектив слияний и поглощений в экономике СРВ // *Экономические науки*. – 2010. – № 2(63).
175. *Филинкова Е.Б.* Психология российского предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Ректор, 2007.
176. *Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.Д. Андросова и др.; под ред. Л.А. Дробозиной.* – М.: ЮНИТИ, 2000.
177. *Фокс Д. Дж.* Как делать большие деньги в малом бизнесе: неочевидные правила, которые должен знать любой владелец малого бизнеса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
178. *Фуриц М.* Антикризисные направления для реального бизнеса // *Практическая бухгалтерия*. – 2008. – № 11.
179. *Халдин М.А.* Бегство капитала из России. – М., 1996.
180. *Халдин М.А.* Россия в офшорном бизнесе. – М.: Международные отношения, 2005.
181. *Хейфец Б.А.* Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. – М.: Международные отношения, 2008.
182. *Хизрич Р.* Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс, В.С. Загашвили и др. – М.: Прогресс-Универс, 1993.

183. *Холодная М.А.* Формирование персонального познавательного стиля ученика как одно из направлений индивидуализации обучения // Школьные технологии. – 2000. – № 4.
184. *Цуранов И., Лядов К.* Управление процессом слияния компаний: что происходит после подписания сделки. – URL: <http://www.hr-portal.ru/node/23183>
185. *Цыгичко В.Н.* Прогнозирование социально-экономических процессов. – М.: Либроком, 2009.
186. *Шабашев В.А.* Трансформация институциональной среды в условиях экономического кризиса // Сборник статей межд. науч. конф. «Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве». – Кемерово: КемГУ, 2009.
187. *Шабашев В.А., Куракова Н.Ю.* Неформальный институт административно-силового давления на субъектов малого предпринимательства. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2006.
188. *Шаститко А.Е.* Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики; Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год /Под общ. ред. Т.И. Заславской. – М.: Логос, 1999.
189. *Шерешева М.* Не лозунг, а предпринимательский инструмент модернизации // Промышленник России. – 2009, декабрь – 2010, январь. – № 9.
190. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007.
191. *Щедровицкий Г.П.* Философия. Наука. Методология. – М., 1997.
192. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.
193. Экологический аудит. Теория и практика: Учебник / Под ред. И.М. Потравного. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
194. *Юдин Э.Г.* Методология науки. Системность. Деятельность. – М.: УРСС, 1997.
195. *Adams Ch.* For Good and Evil: The Impact of Taxes on the Course of Civilization. – Madison Books, 1993, N 4.
196. *Castells M.* The Information Economy and the New International Division of Labor.
197. Comparing Practices in R&D Tax Incentives Evaluation. Final Report. – European Commission. Directorate General. – Research. – Brussels. – October 31, 2008.
198. Corporation Tax and Innovation: Issues at stake and review of European Union Experiences in the Nineties. – European Commission. Innovation papers. – 2000. – № 19.
199. Economy in the Information Age: Reflections on our Changing World /M. Carnoy, M. Castells, S. Cohen, F. Cardoso, eds. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press, 1993. P. 15–19.
200. Global guide to R&D tax incentives – Tax and Economic Interest Grouping, 2011.
201. *Grombos Ch.* From Marketing Mix to Relationship Marketing: Towards a Paradigm Shift in Marketing. – Management Decision. – 1994. – Vol. 32. – No. 2.

202. *Kelly K.* New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. – N. Y., 1998.
203. *Mann C. L.* Global Elektronik Commerce. – Washington: Institute for International Economics, 2000.
204. *Renard V.* Les nouvelles frontiers de illegalite // Urbanisme. – 2001. – № 318.
205. *Romer P. M* Endogenous technological change // Journal of Political economy. – 1990. – № 5.
206. *Vanberg V.* Rules and Choice in Economics. – L., 1994.
207. Wall Street Journal. – 2001. – 29 March.

Интернет-ресурсы

- URL: <http://www.dmpmos.ru/default.aspx?s=0&p=1128> (Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства г. Москвы)
- URL: <http://www.torgi.donland.ru> (Государственные закупки в Ростовской области)
- URL: http://www.hm-treasury.gov.uk/d/green_book_complete.pdf (The Green Book: Appraisal and Evaluation in Central Government)
- URL: <http://www.cabinetoffice.gov.uk/> (Кабинет министров Великобритании)
- URL: <http://www.minfin.ru/> (Министерство финансов РФ)
- URL: <http://www.realtymarket.ru> (Рынок недвижимости России)
- URL: <http://www.aup.ru/> (Административно-управленческий портал)

СОВРЕМЕННЫЙ МИР И РОССИЯ: ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН И НОВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

Монография

Редакторы *М.В. Егорова, В.И. Письменный*
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 29.11.2013
Формат 70×90 ¹/₁₆. Усл. печ. л. 21,7. Тираж 500 экз. Изд. № 2548

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1