

№ 4 (64) 2011 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Выходит 6 раз в год

Международный
теоретический и научно-практический журнал

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

В. АДАМОВ,
ректор Хозяйственной академии им. Д.А. Ценова

ЧЭН ВЭЙ,
президент Ляонинского университета

В. ЖИЛЬ,
профессор Университета Париж 1 Пантеон-Сорбонна

Д. ЛАФОРДЖИА,
ректор Университета Саленто

А. МАЗАРАКИ,
ректор Киевского национального
торгово-экономического университета

А. МУЛИНО,
директор научного центра Бирмингемского университета

Я. ОСТАШЕВСКИ,
декан факультета управления и финансов Варшавской школы экономики

Г. ПФЛУГ,
декан экономического факультета Венского университета

В. САПАТЕРО,
ректор Университета Алькала

Т. ХАЙМЕР,
управляющий декан Франкфуртской школы финансов и менеджмента

С. ХАН,
руководитель Департамента экономики Блумсбергского университета

АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ

Варшавская школа экономики (Польша);
Киевский национальный
торгово-экономический университет (Украина);
Ляонинский университет (г. Шеньян, Китай);
Франкфуртская школа финансов и менеджмента (Германия);
Университет Алькала (Испания);
Хозяйственная академия им. Д.А. Ценова
(г. Свиштов, Болгария)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

М.А. ЭСКИНДАРОВ – председатель совета,
ректор Финансового университета

Б.М. СМИТИЕНКО – зам. председателя совета,
проректор Финансового университета

Ш.М. ВАЛИТОВ,
ректор Казанского государственного
финансово-экономического института

Т.Д. ВАЛОВАЯ – директор Департамента международного
сотрудничества Правительства Российской Федерации

О.В. ГОЛОСОВ,
главный ученый секретарь Финансового университета

В.А. ДМИТРИЕВ – председатель госкорпорации «Банк развития
и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

А.В. ДРОЗДОВ,
руководитель Пенсионного фонда Российской Федерации

В.В. ДУМНЫЙ,
директор Центра международного образовательного
и научного сотрудничества Финансового университета

А.Ю. ЖДАНОВ,
директор Интеграционно-проектного департамента
ОАО АКБ «Росбанк»

Г.Б. КЛЕЙНЕР,
член-корр. РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН

Н.Г. КУЗНЕЦОВ,
ректор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

О.И. ЛАВРУШИН,
зав. кафедрой «Денежно-кредитные отношения и банки»
Финансового университета

А.А. ЛИБЕТ,
зам. генерального директора по развитию ОАО «Энергокомплекс»

Д.Е. СОРОКИН,
член-корр. РАН, первый зам. директора Института экономики РАН

М.В. ФЕДОРОВ,
ректор Уральского государственного экономического университета
(УрГЭУ-СИНХ)

А.Г. ХЛОПОНИН,
виде-премьер, полномочный представитель Президента
в Северо-Кавказском федеральном округе

Журнал «Вестник Финансового университета»
входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов диссертаций на соискание
учёной степени кандидата и доктора наук

№ 4 (64) 2011

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

Bimonthly

International
theoretical and applied science journal

INTERNATIONAL EDITORIAL ADVISORY BOARD

V. ADAMOV,
rector, D.A. Tsenov Academy of Economics

CHENG WEI,
president, Liaoning University

W. GILLES,
prof. university of Paris 1 Pantheon-Sorbonne

D. LAFORGIA,
rector, University of Salento

A. MAZARAKI,
rector, Kyiv National University
of Trade and Economics

A. MULLINEUX,
director, Birmingham Business School, Birmingham University

J. OSTASZEWSKI,
dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics

G. PFLUG,
dean, Institute of Statistics and Support Systems, Vienna University

V. ZAPATERO,
rector, University of Alcalá

T. HEIMER,
managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management/University

S. KHAN,
chair, Department of Economics, Bloomsburg University

ASSOCIATE MEMBERS OF THE EDITORIAL BODY

Warsaw School of Economics (Poland);

Kyiv National University
of Trade and Economics (Ukraine);

Liaoning University (Shenyang, China);

Frankfurt School of Finance and Management/
University (Germany);

University of Alcalá (Henares, Spain);

D.A. Tsenov Academy of Economics (Svishtov, Bulgaria)

EDITORIAL BOARD

M.A. ESKINDAROV – chairman of the Board,
rector, Financial University

B.M. SMITIENKO – deputy Chairman of the Board,
pro-rector, Financial University

SH. M. VALITOV,
rector, Kazan State Institute of Finance and Economics

T.D. VALOVAYA – director, Department of International Cooperation
Government of the Russian Federation

O.V. GOLOSOV,
chief Academic Secretary, Financial University

V.A. DMITRIEV – chairman, State Corporation «Bank for Development
and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»

A.V. DROZDOV,
head, Pension Fund of the Russian Federation

V.V. DOUMNY,
Centre for International Educational and Research
Cooperation Director, Financial University

A.YU. ZHDANOV,
director, Integration Projects Department
OJSC JSCB «Rosbank»

G.B. KLEINER,
corresponding Member of Russian Academy of Sciences,
deputy Director, Russian Academy of Sciences
Central Economics and Mathematics Institute

N.G. KUZNETSOV,
rector, Rostov State University of Economics (RINKH)

O.I. LAVROUSHIN,
head of the Department of Monetary Relations and Banks, Financial University

A.A. LIBET,
deputy General Director for Development, OAO «Energocomplex»

D.E. SOROKIN,
corresponding Member of Russian Academy of Sciences,
first Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute

M.V. FYODOROV,
rector, Ural State University of Economics

A.G. KHLOPONIN,
vice premier, Presidential plenipotentiary
in the North Caucasus Federal District

Vestnik Financial university
is in the List of periodicals recommended by the Higher Attestation Commission
for publication of the main results of PhD and doctoral dissertations

СОДЕРЖАНИЕ

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–42557
от 01 ноября 2010 г.

Учредитель

Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **М.А. Федотова**, д.э.н.
О.А. Борзунова, к.ю.н.;
Б.И. Златкис, к.э.н.; Л.Н. Красавина, д.э.н.;
Ю.К. Краснов, д.ю.н.; Э.Ф. Мамедов, д.э.н.;
М.В. Мельник, д.э.н.; Я.М. Миркин, д.э.н.;
В.А. Мирошникова; Л.П. Павлова, д.э.н.;
В.Г. Пансков, д.э.н.; В.К. Поспелов, д.э.н.;
В.М. Родионова, д.э.н.;
К.Е. Турбина, д.э.н.; В.А. Юрга, к.э.н.

Журнал включён в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Мнение редакции и членов редак-
ции может не совпадать с точ-
кой зрения авторов публикаций.

Письменное согласие редакции при
перепечатке, а также ссылки при ци-
тировании на журнал «Вестник
Финансового университета» обязательны.

Журнал распространяется
только по подписке.

Подписной индекс
в объединённом каталоге
«Пресса России» **821 40**

Подписка в редакции
по тел./факс: 8 (499) 943 9482

Редактор – Л.Г. Зацепина
Дизайнер-верстальщик – Е.А. Фролова

Адрес редакции:

125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т, 51, комната 604
Тел.: 8 (499) 943 9929
e-mail: VestnikFA@mail.ru
http://www.ufrf.ru

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Ершов М.В. О «длинных деньгах» в пост-кризисных условиях..... 5

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

Леонтьев Б.Б. Малые инновационные предприятия в России и США:
сравнительный анализ национальных инновационных систем..... 9

Бубнов В.А. Проблемы региональной экономики в России
на современном этапе..... 17

Пименов Н.А. Проблемы коррупции в России..... 21

Калмыков Ю.П. Анализ бюджетной эффективности
государственных закупок и пути ее повышения..... 27

ПРАВОВОЙ КУРЬЕР

Грудцына Л.Ю., Мирошникова В.А. Правовой статус
научных организаций образовательных учреждений
высшего профессионального образования..... 36

Дойников И.В. О концепции развития предпринимательского
(хозяйственного) законодательства в условиях модернизации экономики... 42

Федотов П.В. Правовое обеспечение управления
имуществом госкорпораций..... 48

ИНВЕСТИЦИИ И РЫНКИ

Вязова Г.А., Барчуков А.В. Экономическая оценка
источников инвестиций на транспорте..... 53

Чараева М.В. Системный и синергетический подходы
как методологическая база исследования управления
инвестиционной деятельностью предприятий..... 58

Пескова О.С. Современное состояние фармацевтической
отрасли России: проблемы и перспективы..... 63

ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Соколинская Н.Э. Теоретические и прикладные аспекты рисков
потребительских кредитов на текущие нужды: содержание и структура.... 68

Напольнов А.В. Теоретические основы структурирования
первичных публичных размещений..... 76

НАШИ АВТОРЫ

81

АННОТАЦИИ

83

CONTENTS

К сведению авторов:

Журнал ориентирован на научное обсуждение актуальных проблем в сфере экономики, финансов и права.

Базовый рубрикатор соответствует профилю научных специальностей, по которым осуществляются защиты кандидатских и докторских диссертаций по направлениям **экономика и право**.

Рукописи представляются в редакцию в электронном виде (диск или по электронной почте: VestnikFA@mail.ru)

При этом необходимо сообщить: ф.и.о., место работы, занимаемую должность, контактные телефоны и e-mail.

Название статьи, сведения об авторе, краткая аннотация и ключевые слова должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы должен содержать библиографические сведения о всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок.

Минимальный объём статьи — 10 тыс. знаков, включая пробелы, оптимальный — 20 тыс. знаков.

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование (экспертную оценку), научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале.

Более подробно см.: www.vestnik.fa.ru

Подписано в печать 11.08.2011 г.
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Объём 10,0 п.л.
Тираж 1000 экз. Заказ №737

Отпечатано в Управлении полиграфии Фининиверситета

TOPIC OF THE DAY

Ershov M.V. About long-term money in the post-crisis environment..... 5

PROBLEMS AND JUDGMENTS

Leontyev B.B. Small innovative business in Russia and the USA: comparative analysis of the national innovative systems..... 9

Bubnov V.A. Problems of regional economy in Russia at the present stage..... 17

Pimenov N.A. Corruption problems in Russia..... 21

Kalmikov Y.P. Analysis of budget effectively of government purchases and ways of increase of it..... 27

LEGAL COURIER

Gritsina L.Y., Miroshnikova V.A. Legal status of the scientific organizations of educational institutions of the higher vocational training..... 36

Doynikov I.V. About the concept of development of the enterprise (Economic) legislation in the conditions of economy modernization..... 42

Fedotov P.V. Legal maintenance of management property of state corporations..... 48

INVESTMENTS AND MARKETS

Viazova G.A., Barchukov A.V. Economic evaluation of investments sources in transport..... 53

Charaeva M.V. System and synergetic approaches as methodological base of research of management of investment activity of the enterprise..... 58

Peskova O.S. Current state of pharmaceutical branch Russia: problems and prospects..... 63

TOOLING REGULATION

Sokolinskaya N.E. The theoretical and applied aspects of risks of consumer credits for current needs: the maintenance and structure..... 68

Napolnov A.V. Structuring the Initial Public Offering..... 76

НАШИ АВТОРЫ

82

АННОТАЦИИ

85



ВАК 08.00.10

М.В. ЕРШОВ

д.э.н., старший вице-президент Росбанка

О «ДЛИННЫХ ДЕНЬГАХ» В ПОСТ-КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ¹

Проблема отсутствия длинных денег становится тем более актуальной, когда перед российской экономикой стоят системные задачи инновационного развития и модернизации, которые требуют масштабных и долгосрочных инвестиций.

На протяжении всей «новейшей истории» рыночных преобразований (начиная с 1990-х гг.) проблема «длинных денег» привлекает к себе постоянное внимание. Многочисленные попытки ее решить были обречены на неудачу в условиях нестабильности экономической ситуации в стране, когда доверие на рынке было низким, а риски – высокими. В разное время предпринимались усилия по формированию более устойчивой ресурсной базы финансовой системы – вводились льготные нормы резервирования по длинным деньгам (чтобы сделать их более привлекательными). Обсуждались возможности по использованию «безотзывных вкладов» – такие дискуссии все еще продолжаются в настоящее время. На время кризиса стало возможным получение более длинных ресурсов через рефинансирование (потом такая возможность была отменена).

Сейчас предпринимаются усилия по вовлечению в экономику накапливаемых длинных ресурсов пенсионного и страхового характера. Расширяются ресурсы специнститутов, которые в результате получают большие возможности для «длинного финансирования». Однако, несмотря на постоянные усилия, ситуация в системном плане в масштабе

всей экономики, остается нерешенной. А главным источником длинных денег как и раньше остаются международные рынки (хотя во время кризиса и там получать деньги было непросто).

Подходы в развитых странах

Инструменты и источники формирования длинных ресурсов в развитых экономиках многообразны. Но решающую роль играют их центральные банки, как главные эмиссионные центры, которые формируют основу длинных денег. Так, в двух самых мощных экономиках мира – США и Японии – при формировании денежного предложения (денежной базы) основное место занимают длинные бюджетные инструменты, которые эмитируются в целях финансирования бюджетных дефицитов. Затем эти бумаги покупают центральные банки, размещаясь ими на своих балансах. В экономику как следствие поступают длинные целевые ресурсы. Такая практика устойчиво применяется последние десятилетия².

Если при этом учесть, что на бюджетные инструменты в целом приходилось до 90% (а иногда и выше) всей эмиссии (денежной базы), то на длинные бюджетные инструменты приходится в результате не менее 40% всех ресурсов, эмитируемых в экономику.

Это, естественно, создает более устойчивую долгосрочную основу финансовых ресурсов. Кроме того, данная практика позволяет осуществлять

¹ Статья отражает личное мнение автора.

² Подробнее см.: www.ershovm.ru

поступление дополнительных ресурсов на рынок не «стихийно» – через «рыночные механизмы», а в соответствии с экономическими приоритетами как ключевыми при формировании денежного предложения. Также возникает возможность более равномерно формировать «очаги» роста и спроса – опять в увязке с задачами экономической политики.

Таким образом, первичным получателем средств являются бюджетные программы, а уже затем эти ресурсы мультиплицируются и поступают в остальные сектора экономики, порождая по «цепочке» спрос и стимулируя рост в смежных и иных отраслях. Учитывая, что в основе такой эмиссии находятся инструменты, длина которых часто достигает 10–20 лет, то при их дальнейшем движении в экономику (например, по цепочке «бюджет-специнституты-рынок»), и даже с учетом постепенного уменьшения длины средств на каждом из таких этапов, в итоге все равно формируется многоуровневый пласт длинных ресурсов. В сочетании с вовлечением в процесс страховых, пенсионных и иных денег в результате образуется реальный системный фундамент для долгосрочных инвестиционных процессов.

Когда центральный банк покупает (пусть и не напрямую), например, десятилетнюю бумагу своего минфина, это фактически означает, что бюджет получил 10-летний кредит. Причем, даже когда срок бумаг истекает, часто может проводиться новая эмиссия, которая вновь покупается центральным банком. Такие операции, как правило, осуществляются не напрямую, а через разного рода «доверительных посредников», уполномоченные банки и т.д., работающие на вторичном рынке. Такая «опосредованная» практика сути, тем не менее, не меняет. Не имеет принципиального значения, сделана ли такая покупка за один шаг или за несколько. Важно то, что эмитент бумаг, например казначейство США (Минфин), получает за них доллары, эмитированные ФРС, а сам ФРС в обмен на доллары получает бумаги, тем самым замыкая такой обмен.

Наконец, еще одно важное обстоятельство. Когда рассматриваются варианты размещения длинных инструментов на **вторичном** рынке, это означает, что эмитент (бюджет или конкретная компания), получив финансирование за свои бумаги, фактически «изымает» эти ресурсы с рынка. По сути, они перетекают от покупателя бумаг к их продавцу. В итоге возникает своего рода перераспределительный эффект (а в условиях дефицита ресурсов – «латание тришкиного кафтана», когда одно финансируется за счет недофинансирования другого). В западной экономической науке это

явление получило название «*crowding out*» (вытеснение), и предполагает вытеснение частных инвестиций (откуда ушли деньги на покупку бюджетных бумаг) бюджетными расходами (для целей которых пришли средства из частного сектора).

В практике ведущих центральных банков мира эти проблемы удается избежать, поскольку покупателем бюджетных бумаг является национальный центральный банк, и в результате имеет место не переток ресурсов, а их дополнительное формирование.

Интересно, что даже в тех случаях, когда отмечался профицит бюджета (как это было, в частности, в США в конце 1990-х г.), объем госбумаг на балансе ФРС тем не менее не уменьшался (хотя потребность финансирования бюджета формально сокращалась и объем госбумаг в экономике можно было бы сократить). Препятствием для сокращения объема бумаг на балансе ФРС сохранялся, чтобы избежать негативных последствий изъятия из экономики тех ресурсов, которые там уже нормально работают. Их изъятие означало бы нарушение хода развития экономических процессов в экономике, которая работала с этими деньгами.

Механизмы денежного предложения в условиях кризиса

В острой фазе кризиса в развитых странах на первый план при формировании ликвидности на некоторое время выдвинулись короткие инструменты, которые были необходимы для предоставления рынку чрезвычайных средств. Однако уже к середине 2009 г. компонент длинных ресурсов вновь стал преобладающим (на инструменты свыше 1 года сейчас приходится более 70% всего портфеля) (рис. 1). Укажем, однако, что большая часть длинных бумаг теперь приходится на выкупленные с рынка ипотечные бумаги, что было необходимо для поддержания данного сегмента рынка, и в целом (с поправкой на ипотечные инструменты) доля длинных бумаг вернулась к обычным уровням середины 1990–2000-х годов.

И вновь, как и раньше в практике зрелых финансовых систем, у истоков формирования длинных денег стоят именно монетарные власти.

Эти механизмы тем более актуальны в условиях необходимости финансирования бюджетных дефицитов, что отмечается в большинстве развитых стран. Заметим, что многие из них устойчиво нарушают ограничения в 3% ВВП, зафиксированные Пактом о стабильности и росте. Однако, по мнению европейских экспертов, «до тех пор пока эти нарушения не стали необдуманными или хроническими, их можно приветствовать»¹.

¹ The Excessively Cautious Bank // The Economist. 2003. October 4th. P. 16.

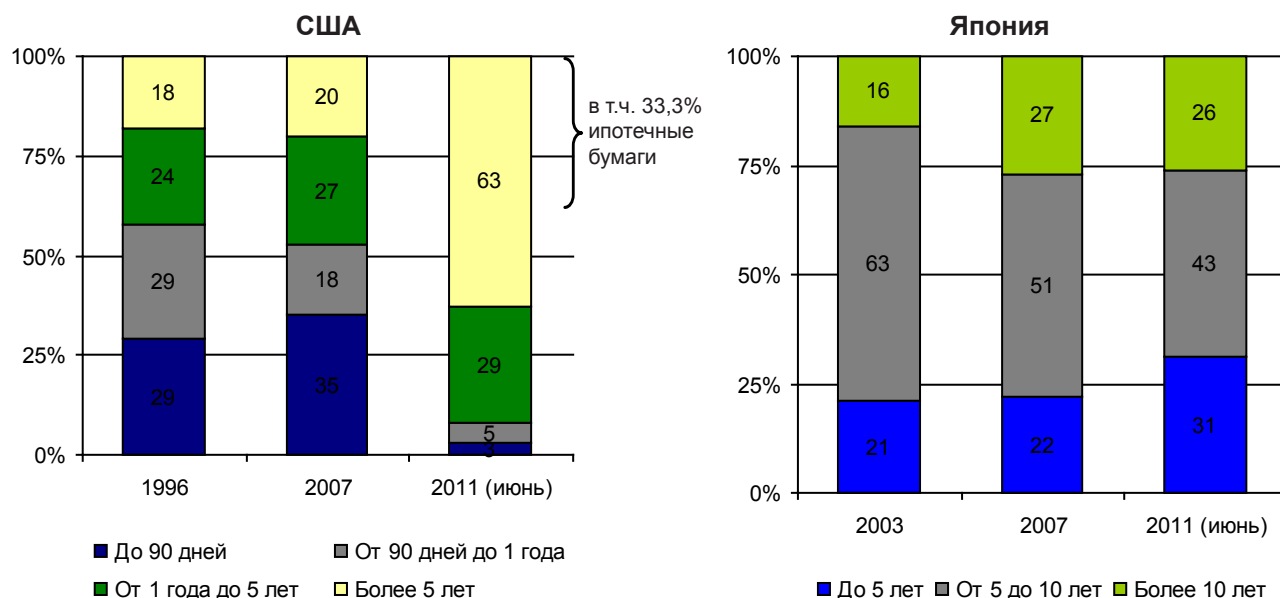


Рис. 1. Структура денежной базы США и Японии по срокам (%)¹

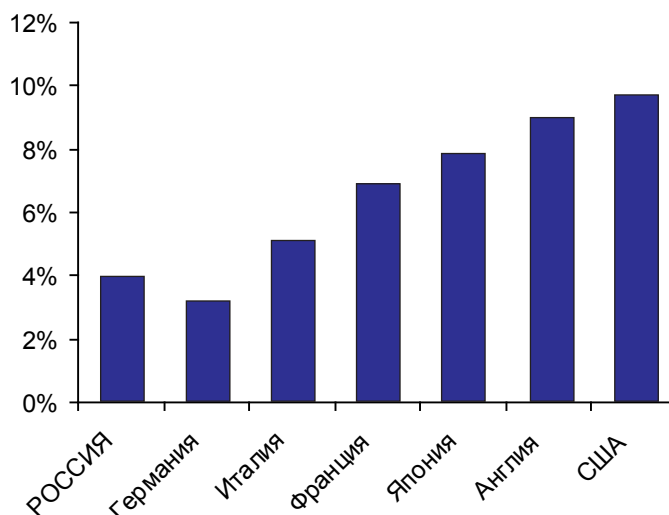


Рис. 2. Бюджетные дефициты в ряде стран в 2010 г. (% к ВВП)¹

При этом бюджетные механизмы в целом рассматриваются не только как важные механизмы экономического роста, но также как инструменты обеспечения его необходимой структурой. Более того, поскольку при профиците фактически происходит изъятие средств из экономики, тогда как ее рост, напротив, требует дополнительного финансирования, регуляторы в этих странах часто увязывают задачи монетизации и формирования финансовых ресурсов с задачами экономической политики в целом.

О российских проблемах

В условиях, когда перед российской экономикой встают задачи качественных структурных преоб-

зований, указанные подходы заслуживают серьезного внимания. Особенно с учетом задач по эффективному финансированию возникающего бюджетного дефицита. При этом, во-первых, должен быть найден разумный баланс экономических приоритетов и, во-вторых, нужен четкий контроль за выполнением поставленных задач. Нарушения и сбои, конечно же, могут быть, но это не является основанием утверждать, что система в целом недееспособна. Сбои (и часто серьезные) бывают во всех странах, и там ведется работа по их предотвращению. По аналогии с дорожным движением – водители могут его правила нарушать. Означает ли это, что из-за таких нарушителей сами правила должны быть отменены, а движение прекращено? Ответ очевиден.

¹ Ершов М. «Мировой финансовый кризис. Что дальше?». – М.: Экономика, 2011.

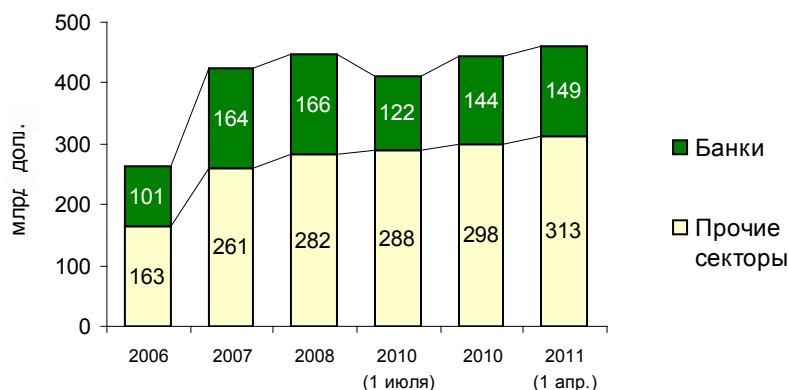


Рис. 3. Корпоративный внешний долг, РФ (млрд долл.)¹

Более того, наверное, в принципе возможны разнообразные решения. Но нужно четко представлять, как именно планируется решить стоящие перед экономикой задачи. И как обеспечить необходимую для этого долгосрочную ресурсную базу.

Очевидно, что может возникнуть потребность существенно пересмотреть механизмы формирования денежного предложения и будет необходимо повысить роль национальных монетарных властей в этом процессе. Многолетний опыт использования таких подходов в зрелых финансовых системах является серьезным поводом для размышлений.

Напомним, что до кризиса отсутствие необходимых объемов фондирования по допустимой цене и срокам на внутреннем рынке вынуждало российские промышленные компании и банки выходить на внешние рынки и опираться на внешние источники финансирования (их корпоративные долги за 4–5 лет, предшествовавших кризису, выросли с почти минимальных значений до более чем 400 млрд долл.). Эта проблема по большому счету не решена, и в отсутствие ее системного решения российский рынок будет и впредь в решающей степени зависеть от внешних источников финансирования.

Монетарные власти на коротком периоде под действием кризисных рисков однажды объявили о своем намерении переломить ситуацию. Напомним, что Банк России в 2008–2009 гг. впервые за многие годы перешел в денежно-кредитной политике на качественно новые подходы к формированию денежного предложения, где ведущую роль играли внутренние (а не внешние) источники.

Это должно было означать уменьшение внешних рисков, повышение роли процентных ставок, увеличение веса трансмиссионного механизма процентных ставок, что позволило бы этим ресурсам достигать не только экспортных, но и всех остальных отраслей экономики, то есть равномер-

но обеспечивалось бы фондирование всех участников экономического процесса, способствуя тем самым и структурным преобразованиям. Рынок воспринял указанные попытки как правильный шаг, вызванный новыми реалиями.

Однако как только острота кризиса снизилась, прежние подходы по преобладанию валютных источников монетизации (денежного предложения, эмиссии) вновь стали главными.

Это означает возврат к предкризисным вариантам денежной политики, которые во многом усилили нашу зависимость от внешней сферы и обострили течение кризиса. Уже сейчас вновь начинает отмечаться рост внешнего корпоративного долга (рис. 3).

Следовательно, нужно быть готовым к тому, что если денежно-кредитные подходы принципиально не меняются, то могут повториться многие риски, с которыми столкнулась российская экономика в предкризисный период.

В противном случае решение проблемы формирования длинных ресурсов будет носить фрагментарный (а не системный, общеэкономический) характер. То есть будут «отдельные успешные примеры» внутреннего финансирования, но в решающей степени долгосрочное фондирование масштабных системообразующих проектов будет зависеть от возможности привлечения длинных денег из-за рубежа (где они формируются как раз на основе обозначенных выше механизмов). Хотелось бы, чтобы наши внутренние механизмы начали играть ту роль, которая необходима экономике в условиях глобальной конкуренции.

Об этих и других проблемах и перспективах пост-кризисного развития говорится в книге М. Ершова «Мировой финансовый кризис. Что дальше?», которая вышла в издательстве «Экономика» в марте 2011 г.

¹ ЦБ РФ.



УДК: 657.421.32(075.8)

Б.Б. ЛЕОНТЬЕВ

д.э.н., генеральный директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса

МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ И США: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

1. Состояние малых предприятий в России

В начале 90-х гг. малые инновационные предприятия в России стали создаваться преимущественно на основе интеллектуальной собственности (ИС)¹. Практически вся эта собственность была плодом многолетних НИОКР советской науки. Она создавалась и накапливалась российскими инженерами, изобретателями, учеными до перестройки. Сотрудники нашего института СОИС с начала 1992 г. активно участвовали в оказании услуг по оценке ИС, вносимой в уставный фонд (затем в уставный капитал) вновь создаваемых преимущественно малых предприятий. За этот двадцатилетний период наш институт помог в формировании инновационного бизнеса не менее чем двум тысячам малых и средних фирм. **Сегодня в Российской Федерации, по нашим оценкам, активно работает не менее десяти тысяч малых и средних инновационно активных предприятий.**

Кроме временного относительно благоприятного налогового режима в период с 1991 по 1997 годы и затем с 2001 по 2010 годы малый бизнес практически не получал от государства никакой помощи. Та помощь в виде незначительных субсидий, которую чиновники распределяли от лица федеральных и местных властей, для обычно рядового инновационного предпринимателя

осталась незаметной. Сегодня малый и средний инновационный бизнес, реально владеющий более чем половиной действующих в России патентов и лицензий, нуждается в адекватной вынужденной инновационной политике и соответствующей государственной поддержке. Кроме лозунгов о модернизации нашей экономики, предприниматели пока не видят никаких реальных модернизационных шагов Правительства.

Прошедший в Финансовом университете 7 мая текущего года Круглый стол на тему «Малые инновационные предприятия как основа модернизации экономики России» показал, что банки и инвестиционные компании в основном ориентированы на крупные проекты и программы. Кроме двух-трех отдельных малобюджетных фондов молодым предпринимателям и малым инновационным фирмам сегодня никто по существу не помогает. Проблема инновационного бизнеса пока решается крайне неэффективно, хотя правительство уже выделило немалые средства на эти нужды и продолжает выделять. По мнению специалистов института СОИС, основная проблема заключается в несостоятельности лиц, которым Правительство поручило решение этих задач. Это подтверждают и результаты стажировки автора в США.

Автору этой статьи в начале 2011 г. посчастливилось пройти стажировку в Америке по программе *SABIT* Министерства торговли США. Тема

¹ 24.12.1991 г. принят закон «О собственности в РФ», где нормативно в наше обновляемое законодательство были введены объекты интеллектуальной собственности. С 1992 г. в российской экономике начался процесс использования ИС, которую стали вводить в уставный фонд малых предприятий.

стажировки называлась «Права на интеллектуальную собственность: передача и коммерциализация технологий». Итоги стажировки показали, что наши отечественные публикации не отражают в должной мере реальности американской инновационной системы. По сути, никто из российских авторов публикаций о США не отразил тех принципов и механизмов, на которых реально построена и эффективно развивается национальная инновационная система США.

Многочисленные публичные выступления автора на различных международных, национальных, региональных форумах и конференциях вызвали активный интерес аудитории среди специалистов, работающих в различных областях науки, образования и бизнеса. Для многих эти знания о НИС США и их малом инновационном бизнесе оказались принципиально новыми. Об этом пойдет речь ниже.

2. Малоизученный феномен НИС США

Анализируя все написанное у нас о НИС США и достаточно открытую информацию из американских источников, задаешься резонным вопросом: «Почему достаточно открытая американская инновационная система до сих пор у нас явно недостаточно описана, изучена и эти знания не взяты на вооружение, хотя там эта система прогрессирует на протяжении уже 30 лет?». Выводы напрашиваются следующие.

Во-первых, сами американцы такой задачи комплексного описания своей НИС для открытой печати, естественно, не ставили и потому единым документом ее не публиковали. Во-вторых, такая программа по коммерциализации технологий и патентов для иностранных граждан, в том числе и для нас, в январе этого года была открыта впервые. В-третьих, для знакомства с содержанием НИС США, скорее всего, туда ездили не те наши специалисты. Поэтому они встречались там не с теми лицами, не то смотрели, не то увидели и не то осмыслили. И, в-четвертых, судя по американским публикациям и мнениям их специалистов, явных идеологов собственной НИС там нет, как и обобщенного представления о ней. В подтверждение этого феномена в конце данной статьи дается список современных российских и американских открытых публикаций, где это частично подтверждается.

Очевидно, что наши ученые, чиновники, аналитики или просто наблюдатели, которые изуча-

ли и до сих пор изучают НИС США по публикациям и ездили туда, как представляется, видели лишь какие-то отдельные небольшие фрагменты, с которыми их знакомили и по которым сложно судить о системе в целом. Более того, почти все **наши специалисты-инновационщики, судя по их публикациям, не понимают экономической сущности интеллектуальной собственности, особенно в междисциплинарном технико-экономико-правовом аспекте.** А НИС США изначально построена на феномене ИС, на личности и интересе автора изобретения.

Прямым доказательством этого являются тезисы докладов последних так называемых международных конференций по управлению инновациями^{1,2}. Поэтому наши, с позволения сказать, «инновационщики» сути НИС США, построенной на глубинной основе ИС, до сих пор не поняли. Другим доказательством является тот факт, что участниками программы *SABIT* стали не беллетристы-инновационщики, а те, кто непосредственно работает в этой сфере и хорошо знаком с правами по ИС. Побывав в 30 самых разных инновационно-активных организациях, составляющих различные слои и сегменты участников этой системы, я, как мне кажется, увидел всю систему сверху донизу, от мелких до крупных организаций, от государства и науки до бизнеса и потребителя.

Однако справедливости ради следует отметить, что с инновационными системами в самых крупных высокотехнологичных компаниях и на промышленных предприятиях, имеющих свои закрытые и самодостаточные эндоинновационные системы, нас так и не ознакомили. И это понятно, нас вовлекали в малый бизнес, который напрямую сотрудничает с крупным. Теперь попытаюсь изложить суть американской инновационной системы.

3. НИС США – это экономико-правовая среда

Инновационная система в США, созданная на уровне государства, – это изначально объединение высоких профессионалов со стороны государства, науки, бизнеса и образования. Ее основное отличие от современного российского варианта НИС именно в практической состоятельности и высоком профессионализме организаторов и участников. Формально, в России поэлементно есть все то же самое, но оно не работает ввиду отсутствия духовного начала, а также самостоятельного лидера в каждом конкретном направлении.

¹ Управление инновациями-2010: Материалы международной научно-практической конференции 15–17 ноября 2010 г. / Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2010.

² Принципы и механизмы формирования национальной инновационной системы. Материалы Всероссийской научно-практической конференции 2–3 декабря 2010 г. – Дубна: ОЭЗ, 2010.

Главная проблема – это непрофессионализм организаторов и ключевых юридических и физических лиц, выступающих в качестве генерирующих элементов российской НИС. Непонимание феномена ИС в ее технико-экономико-правовом аспекте, реализованном на разных иерархических уровнях, – основа неудач и неэффективного использования отечественного интеллектуального потенциала и огромных бюджетных средств, выделенных на эту задачу. Во-вторых, как следствие первого недоразумения возникает несогласованность действий, принимаемых мер и нормативных механизмов НИС, которые не полноценны и не связаны между собой. Создание ключевых механизмов, законов и положений – это функция ключевой личности во всей проблеме построения российской НИС, которая тоже отсутствует. В результате десятки миллиардов, выделяемых на эти цели расходуются крайне неэффективно, а само развитие, если его можно так назвать, идет очень медленно.

Теперь о тех, у кого получается, – об американцах.

НИС США – это, во-первых, среда специфических технико-экономико-правовых нормативов и знаний. Во-вторых, это среда весьма своеобразных, юридически ответственных деловых взаимоотношений в сфере воспроизводства ИС и самых разных инноваций, начиная от трубочек для коктейля и заканчивая современной информационной, медицинской и космической техникой.

В-третьих, это технологически предопределенная среда междисциплинарного формирования и коммерческой реализации ИС. Здесь ИС находится в центре внимания всех отношений между субъектами и всех процессов. На ее основе построены все наиболее значимые механизмы НИС США, начиная с авторских договоров и заканчивая основным инновационным товаром – лицензиями и правами на высокотехнологичный бизнес.

В-четвертых, это среда самовыражения состоятельных востребованных творчески активных специалистов, где непрерывно воспроизводится множество новых идей и инноваций.

В-пятых, это среда, где государство стимулирует инновации через личности в науке и малом бизнесе, как более заинтересованных, активных и эффективных. При этом государство не помогает средним и, тем более, крупным компаниям, ввиду непрозрачности финансовых схем и низкой эффективности. Это принципиально отличается от российского подхода.

Как естественная потребность сотен тысяч американских промышленников, ориентированных на жесткую конкуренцию, начиная с 70-х и 80-х гг. прошлого столетия, эта среда возникла по взаимной инициативе бизнесменов, ученых, изобре-

ретателей, юристов и политиков. Эта инициатива самых одаренных личностей в США, подхваченная сотнями тысяч наиболее инициативных участников, и сегодня непрерывно развивается своим естественным путем, вовлекая в этот процесс тысячи новых интеллектуалов.

Дух коллективизма и деловой взаимоподдержки, характерный для СССР и ныне нами утраченный из-за массового мошенничества нуворишей, уже сегодня характеризует американцев как особую породу людей открытых, доверчивых, доброжелательных и участливых по отношению друг к другу. Отсюда у них в почете благотворительность. Она там массовое явление. НИС США в итоге стала продуктом совместных творческих усилий миллионов граждан, действующих со стороны государства, бизнеса и науки.

По мнению самих американцев, считается, что в основе НИС США лежат три закона, два из которых вступили в действие в 1980 г. (см. *рис. 1*). Первый – закон Бая-Дола о передаче разработчику исключительных прав на патенты, полученные в процессе разработки НИОКР, финансируемых из госбюджета. От государства разработчику передаются права на патенты, но не на отчет и описание всей разработки. Если патенты отсутствуют или они низкого качества, то у разработчика ничего ценного для коммерциализации не остается.

Второй закон назван именами Стивенсона-Вайдлера. Он ориентирован на федеральные лаборатории и научно-технические центры и для них регламентирует сферу технологических инвестиций. Закон требует от государственных лабораторий наличия официальных процедур по передаче технологий, а также осуществления активного поиска возможностей для передачи технологий индустриальным компаниям, университетам, местным правительствам и правительству страны.

Третий нормативный акт регулирует сферу распределения авторских отчислений, а также других вознаграждений изобретателям, являющимся государственными служащими. Помимо стимулирующей функции, его цель – противодействовать «утечке мозгов» из страны и переходу одних компаний в другие.

Три этих нормативных акта комплексно охватывают всю сферу экономико-правовых отношений по ИС, складывающихся вокруг главных лиц в инновациях – автора изобретения и разработчиков НИОКР. Они позволили компактно сформировать три взаимодополняющих базовых механизма эффективных отношений в сфере ИС, дающих в совокупности синергетический эффект. В России подобное написание и реализация таких базовых законов в принципе невозможны из-за характера их инициации и чиновничьей процедуры

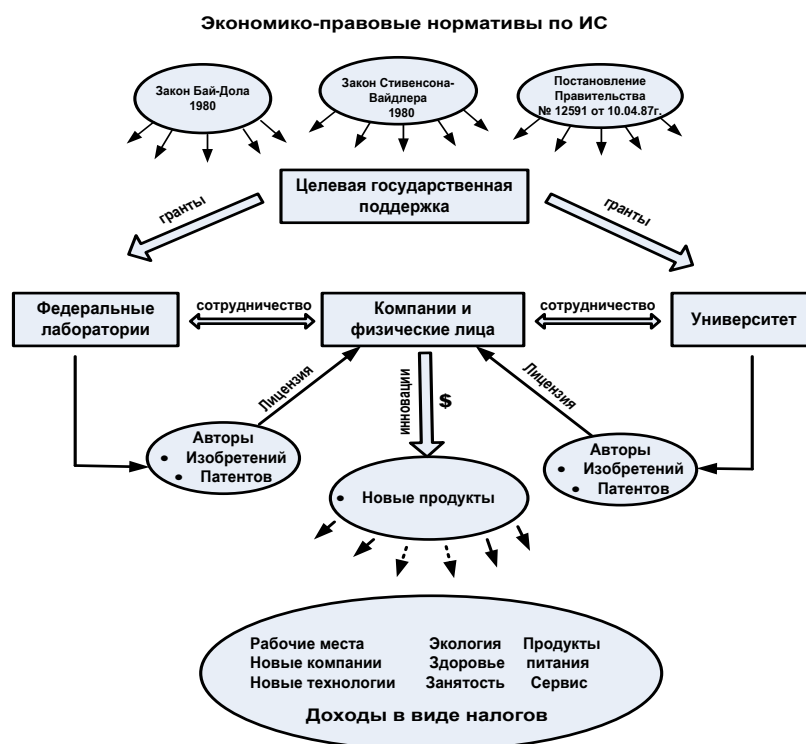


Рис. 1. Модель инновационной политики США

согласования текстов между министерствами и ведомствами.

Однако наличие этих трех законов и действие их во всей сфере функционирования НИС следует относить лишь к фундаментальному фактору, породившему затем цепную реакцию и дальнейший процесс самореализации профессионалов и саморазвития системы, продолжающиеся и по сей день. НИС США как систему признают, используют и развивают в большей степени не чиновники, как это происходит у нас, а сами авторы изобретений, разработчики НИОКР и бизнесмены. НИС США – это живой саморазвивающийся организм. Воспроизводство подобной системы в России на настоящий момент представляется маловероятным ввиду низкого качества принимаемых масштабных решений власти, у которой до сих пор отсутствует диалог с главными лицами инновационного рынка. Однако возникает явно избыточный диалог чиновников меж собой, а также между чиновниками и олигархами, не понимающими этот специфический рынок.

На основе трех начальных механизмов в США со временем возникли и сегодня действуют тысячи других, локальных, дополняющих общую картину самых разнообразных отношений в общей НИС. Много интересного и полезного внесено сюда законодателями отдельных штатов, что существенно разнообразит инновационную систему в целом, делает ее уникальной, невоспроизводи-

мой и до сих пор не описанной никем из самых наблюдательных и любознательных американских ученых.

4. Микроуровень НИС США

НИС США на микроуровне начинается с реального человека, деятельного и творчески активного, точнее, с яркой высококвалифицированной и инициативной личности в науке, бизнесе, общественной организации и в правительстве. Там, где нет умной, инициативной и деятельной личности, там нет инноваций. Любые инновации в университетах и федеральных лабораториях начинаются с НИОКР и их авторов. Автор и разработчик новшества в США такой же, как в России, но, судя по статистике патентных ведомств, минимум в 5 раз более массовый, чем у нас. Система вознаграждений и гарантия выплат вовлекает в их ряды все новых членов. В США, в отличие от России, весьма жестко относятся к соавторам, требуя четкой идентификации их творческого вклада. Руководители организаций, включая НИИ и КБ, не могут быть соавторами и за исключением личных заявок без соавторов. Такие случаи единоличного авторства, как например, с Лужковым Ю.М. там рассматриваются особенно внимательно. Итог – отзыв руководителя с его поста и понижение в должности с предоставлением свободы творчества.

Второй по значимости фигурой в инновации идет личность инновационного менеджера, ко-

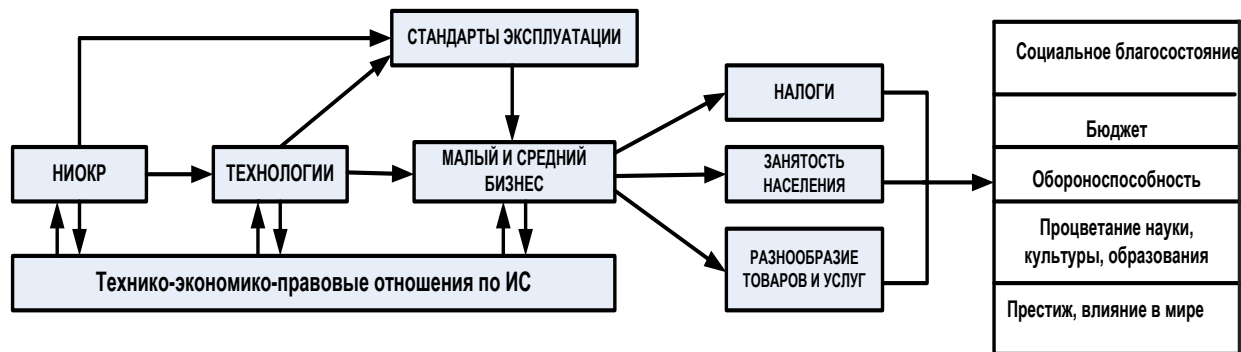


Рис. 2. Модель микроэлементов НИС США

торый продвигает новшество на рынок. Но это обязательно ученый или изобретатель с большим продуктивным опытом в области реализации изобретений, а не специалист с юридическим или экономическим образованием, как иногда бывает у нас. Если автором и его консультантами допущена ошибка в выборе этой ключевой личности, организующей реализацию идеи и принимающей ответственные решения, то за этим неминуемо следуют лишь неудачи. Инновационный менеджер доводит НИОКР до коммерциализации через лицензию, передаваемую от авторов в конкретные предприятия, преимущественно в малый бизнес.

В университетах и федеральных лабораториях договорные отношения с научными работниками, как потенциальными авторами изобретений, составлены так, что вновь сгенерированную и лабораторно проверенную идею автор ноу-хау или изобретения изначально обязан в виде служебной записки изложить своему руководству. Далее назначается комиссия и дата обсуждения изложенного в записке нового технического решения, организуется его экспертная оценка и лишь затем проводится его обсуждение с участием приглашенных специалистов. Состав комиссии определяется исключительно из числа экспертов и специалистов, исходя из их компетентности в данной проблеме, а также и из числа приглашенных со стороны. Все эксперты, оценщики и специалисты в качестве членов комиссии подписывают соглашение о конфиденциальности по этой теме до ее обсуждения. После чего на них лежит строгая ответственность за несанкционированное использование или передачу этих сведений кому-либо. Штрафы за нарушение – миллионы долларов и потеря доверия в деловом мире. В результате экспертизы, оценки потенциальных коммерческих выгод по итогам обсуждения комиссия принимает решение о патентовании нового перспективного технического решения или сохранении его в тайне и оформлении для него режима ноу-хау. Здесь же на комиссии определяются дальнейшие пути коммерциализации идеи.

Если она патентуется, то срочно готовится публикация, не раскрывающая технических деталей, и в течение года после публикации подается заявка в Патентное ведомство США. Эта публикация гарантирует приоритет и авторство изобретения. У нас до сих пор процедура обратная: если была авторская или чужая публикация, то заявка отклоняется. В Америке заявки подают исключительно физические лица, внесшие конкретные творческие вклады, которые обязательно обсуждаются на специальной комиссии, и составляется протокол о вкладах. Нас, в частности, ознакомили с анкетой, которую заполняет каждый из авторов, куда не допускаются руководители.

5. Макроуровень НИС США

Макроуровень НИС США включает основные функциональные блоки, создающие и реализующие инновации на рынке и в госсекторе. Государство при этом в отдельных нишах является основным покупателем инновационной продукции, например, в космосе и в области вооружений.

На макроуровне НИС США включает четыре наиболее общих функциональных блока: государство, наука, бизнес и образование. К чести 200-летнего института президентства в этой стране следует отметить весьма тесное взаимодействие всех четырех вышеназванных функциональных элементов НИС США, чего нельзя сказать о зачатках российской НИС. Каждый из этих элементов является интегратором вокруг себя представителей других элементов. Так образуются доверительные партнерские отношения ученых и разработчиков с преподавателями университетов, с представителями бизнеса и с госчиновниками. На их основе в интересах общего дела образуются своеобразные неформальные анклавные специалисты по отдельным темам и в различных научных направлениях, образовательных центрах, отдельных рыночных нишах услуг и товаров, функциональных службах государственных органов. При этом государственные органы озадачены

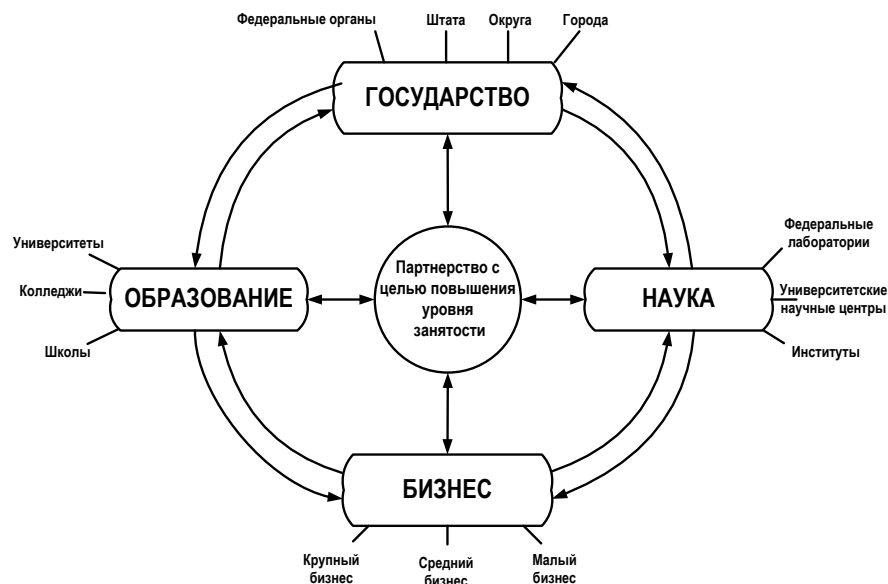


Рис. 3. Модель макроэлементов НИС США

не столько непосредственными инновационными проблемами, сколько вопросами роста занятости, за которые они отчитываются. Бюджетное финансирование увеличивается там, где было создано больше рабочих мест. С целью роста занятости они создают бизнес-инкубаторы во главе с весьма опытными, не моложе 50 лет, так называемыми «серийными» предпринимателями, когда-то организовавшими и затем продавшими целую серию собственных предприятий.

Преследуя цель создания множества новых рабочих мест и объектов бизнеса, госчиновники в решении этой задачи в качестве приоритета, безусловно, выделяют инновационный бизнес, поскольку он интенсивнее всего наращивает численность вновь занятого населения. Более того, состоявшийся инновационный бизнес более устойчив, чем традиционный. В этом основной смысл частно-государственного партнерства, который у нас понимают иначе – как совместное, чаще неэффективное использование бюджетных денег.

Американцы во всех сферах деятельности имеют иную кадровую политику. В отличие от россиян, они продвигают только лиц с положительным опытом в конкретной области. У них понятие «своя команда» существует лишь в науке, в научных школах, в инновационных проектах и в бизнесе, где люди проверены, а не в госструктурах, где существование таких «команд» невозможно в принципе, что и у нас не допускалось в советский период. К так называемым эффективным менеджерам из других отраслей у них относятся с недоверием и нередко дают им испытательный срок. То, что в Америке исключение, у нас, к сожалению, широкая повседневная практика. Американцы генетически не воспринима-

ют лиц, не имеющих опыта в конкретной сфере деятельности.

И особенно сторонятся неудачников с негативным опытом и результатами деятельности, которых деликатно стараются не замечать и не продвигать, тем более в качестве членов «своей команды». И наоборот, они всячески поддерживают тех, у кого есть идеи, результаты, накоплен позитивный опыт, тех, у кого все получается. Любым инициативным, независимо от возраста, личностям, включая неудачников, они все же дают шанс на удачу. И это правильно. Это единственный путь процветать всем вместе и становиться еще сильнее. К сожалению, у нас «эффективных менеджеров», ничего не создавших, кроме, в лучшем случае, своего малого предприятия, вдруг по непонятным соображениям ставят во главе крупных предприятий и корпораций ранее не знакомых им отраслей, суть технологий которых эти менеджеры с трудом представляют. В результате мы «получаем» огромные бюджетные потери без позитивных итогов, а также нескончаемую серию аварий и катастроф, подобных Саяно-Шушенской. В Америке экономическим базисом, создающим новые рабочие места и наполняющим налогами бюджет государства, являются не природные ресурсы, которые они имеют и хранят про запас, а мозги творчески активного населения и эффективный бизнес. Отсюда отношение к бизнесменам не как у нас – как к дойным коровам, – а как к благодетелям.

6. Об «утечке» мозгов

Беда большинства наших специалистов высокой квалификации в том, что практически всюду они находятся либо во главе малых предприятий, на которые правительство и обществен-

ные организации не обращают внимания, либо работают в крупных учреждениях, компаниях и институтах, что называется, «под чиновниками-администраторами». По сути, они находятся, порой, в роли «крепостных», работая в основном на имидж, медали и премии начальства, не получая ничего, кроме умеренной зарплаты. А идей у наших граждан много. К сожалению, авторские права на новые идеи, инициативы, технологии, методики, бизнес-предложения и даже проекты у нас в основном либо обезличены, либо принадлежат чиновнику, подписавшему и оформившему итоговый документ. Роль творческой личности в чиновничьей системе и крупной организации в нашей экономической системе, к сожалению, ничтожна. Эти традиции неформально установлены неоперно разросшимся и самодостаточным чиновничеством, где роль личности сведена к минимуму.

Послесталинский период нашего чиновничества характеризуется большой «демократичностью» в этой сфере. Ответственность чиновников резко снизилась, а за любые негативные деловые результаты они уже не осуждаются и часто их результаты не обсуждаются никем, кроме высшего руководства. Нынешнее время можно с полным основанием назвать «золотым веком чиновников», когда реальная потребность в специалистах у нас в стране стала минимальной, а «утечка мозгов» из страны – максимальной.

Заблокированные чиновниками специалисты зачастую не в состоянии себя реализовать в стране и организовать сколь-нибудь продуктивные и перспективные научные международные контакты с зарубежными специалистами. Они не могут самостоятельно развивать собственные идеи ни в науке, ни в бизнесе. Причем, сами чиновники этой потребности в самореализации специалистов, в их международном сотрудничестве в должной мере не ощущают, поскольку в процессе длительного администрирования сами специалистами уже не являются, а административной ответственности за свое бездействие или скромные результаты не несут и оценивать свою деятельность никому не позволяют.

В России авторы изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, программных

продуктов, ноу-хау, селекционных достижений в последние полвека не в почете. Им, за редким исключением, авторских вознаграждений не платят. Их публикации в научных журналах чиновники не читают. Даже научными открытиями, опубликованными в монографиях и статьях, специалисты не в состоянии обратить на себя внимание высших чиновников, обязанностью которых в действительности должен быть именно поиск и поддержка талантов. Однако все это центральными СМИ, финансируемыми из бюджета, тщательно замалчивается. И именно замалчивание усугубляет проблему самореализации наших специалистов. Поэтому Программа *SABIT* становится светом в окне для ее участников.

В отличие от российских властей, американское правительство традиционно гораздо внимательнее относится к национальным и иностранным талантам. Оно лучше знает об основной массе способных личностей и о классных специалистах, работающих на территории США, и всячески адресно им содействует в продвижении их идей и создании собственного бизнеса.

Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса там высоко эффективна и весьма развита по сравнению с российской. Формально, по названиям, у нас есть многое из того, что есть там, но сущность всяческих отечественных ассоциаций, общественных и некоммерческих организаций иная. Наши, скорее, не помогают, а паразитируют на малом и среднем бизнесе, но государство этого не видит или не хочет видеть из-за низкого качества своей власти.

Удивительно, но в состав группы программы *SABIT* попали действительно специалисты и интеллектуалы, которых в своей стране чиновники до сих пор не видят и не поддерживают. Поэтому «утечка» мозгов от нас заведомо предопределена низким качеством власти, для которой главным приоритетом до сих пор являются, к сожалению, материальные ресурсы, а должны быть лучшие люди и лучшие идеи, чего пока не происходит. Это забота интеллектуальной элиты любого государства, которая у нас пока разобщена и не формализовалась, а официальные лица об этой проблеме не знают и не стремятся ее разрешить.

ЛИТЕРАТУРА

1. Европы, России, Украины. 29.11.2004 | Т. ЦИХАН, «Теория и практика управления», № 11, ноябрь 2004.
2. *Заварухин В.П.* Бутоны инноваций (Основные элементы инновационной стратегии США). Институт США и Канады РАН. Журнал «Российское предпринимательство» № 10, 2002.
3. США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности американских производителей. Инновационная стратегия правительства США в XXI веке. Емельянов С.В. Менеджмент в России и за рубежом № 3/2002.

4. Типология моделей инновационного развития. Информационно-аналитический журнал «Политическое образование», 2009. Статья Виктора Сергеева, Елены Алексеенковой, Владимира Нечаева.
5. *Сергеев В.М.* 2008. Инновация как политическая проблема // *Полития*, №21.
6. *Иванова Н.И.* Формирование и эволюция национальных инновационных систем. – М., ИМЭМО РАН. Монография. 2001
7. *Иванова Н.И.* Национальные инновационные системы. – М.: «Наука», 2002.
8. *Иванова Н.И.* «Инновации – это экономическое измерение прогресса...» // *Международные процессы*, Том 7, № 3 (21). Сентябрь-декабрь 2009.
9. *Иванова Н.И.* Неумолимый рок инноваций // *Эксперт*, № 28 (617), 14 июля 2008.
10. *Иванова Н.И.* Наука в национальных инновационных системах // *Инновации*, 2005. – №4.
11. *Bone S., Saxon T.* Developing Effective Technology Strategies // *RTM*, 2000. – № 4.
12. *Chesbrough H.* Open Innovations: the New Imperative for Creating and Profiting from technology // *RTM*, 2003. – № 3.
13. *Hwang A.S.* Integrating Technology, Marketing and Management Innovation // *RTM*, 2004. – № 4.
14. *Hughes, A.* (2009) 'On Universities and Innovation Policy: Some reflections based on US and UK Experience' Papers and Proceedings of the Manchester Statistical Society, Manchester Statistical Society.
15. *Hughes, A.* (2006), 'Optimal Innovation Systems: Lessons from the UK and the USA', in *Innovation: management, policy & practice*, Vol. 8, Issue 4–5: pp 369–377, December.
16. *Josh Lerner*, 2010. "Innovation, Entrepreneurship and Financial Market Cycles," OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2010/3, OECD Publishing.
17. *Bronwyn H. Hall & Josh Lerner*, 2009. "The Financing of R&D and Innovation," NBER Working Papers 15325, National Bureau of Economic Research, Inc.
18. *The Myths of Innovation.* Scott Berkun. Publisher: O'Reilly Media, Inc.; 1 edition (May 15, 2007)
19. *Tools for Innovation.* Arthur B Markman, Kristin L. Wood Publisher: Oxford University Press, USA (August 13, 2009).
20. Intellectual capital on regional innovation systems: toward the momentum of growth rates of business performance..Miguel Gonzalez-Loureiro, Pedro Figueroa Dorrego. *International Journal of Transitions and Innovation Systems (IJTIS)*. Volume 1 – Issue 1 – 2010. P. 82–99.

УДК 332.012

В.А. БУБНОВ

к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение»
ИРГУПС, г. Иркутск

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Основой динамичного социально-экономического развития любой страны является наличие единого экономического пространства. При этом следует учитывать, что оно складывается из региональных рынков, которые имеют свои особенности, вызванные природными, климатическими, историческими, социальными, культурными и прочими условиями.

Поэтому необходимо знать и учитывать особенности того или иного региона для осуществления адекватной социально-экономической политики на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Становление рыночной экономики, совпавшее с распадом СССР и разрушением Союза Экономической Взаимопомощи социалистических государств, привело к разрыву сложившихся экономических связей, что стало одной из основных причин социально-экономического кризиса 90-х гг. XX в. в России.

Рост мировых цен на углеводороды в начале XXI в. позволил российской экономике формально выйти из кризиса, однако почти два десятилетия внимания региональной экономике не уделялось – наработки советского периода были забыты, а надежды на «невидимую руку рыночной экономики» не оправдались.

В результате назрела научно-практическая необходимость разработки современной теории региональной экономики.

Важность понятия «экономика региона» не вызывает сомнений, и его генезис представляет особый интерес.

Истоки этого понятия коренятся глубоко в истории. В качестве первых заинтересованных лиц

можно выделить купцов и путешественников. Если первых интересовали в первую очередь спрос и предложение на их товары, то вторые зачастую представляли интересы государства с точки зрения возможности и целесообразности будущих завоеваний.

В качестве *первого этапа* следует выделить развитие географии (др. греч. *γεωγραφία*, землеописание, от *γῆ*. – Земля и *γράφω* – пишу, описываю) как свода знаний о пространственно-временных особенностях какой-либо территории, объекта, явления или процесса.

Наиболее яркими работами в этом контексте стали труды древнегреческого учёного Страбона. «География» Страбона – единственное сочинение, дающее представление о том, чем была географическая наука в то время. Во введении изложены собственные взгляды Страбона на предмет землеописания, на необходимость для географа предварительного знакомства с физикой и математикой и т.д. [1].

Страбон писал: «Я считаю, что наука география, которой я теперь решил заниматься, так же, как и всякая другая наука, входит в круг занятий философа. ...С другой стороны, большая ученость одна только и дает возможность заниматься географией: она свойственна исключительно человеку, одинаково способному к рассмотрению вещей как божественных, так и человеческих, знание которых, как они утверждают, является философией. Польза от географии многообразна: она применима не только для деятельности государственных людей или властителей, но и для науки о небесных явлениях, о явлениях на земле и на море, о животных, растениях, плодах и о всем

прочем, что можно встретить в разных странах. Полезность географии предполагает в географе также философа – человека, который посвятил себя изучению искусства жить, т.е. счастья» [2].

Как видно из приведённой цитаты, география уже в то время была неотъемлемой частью человеческих знаний, однако она носила описательный характер и человек не предполагал влиять на сложившееся положение дел.

В качестве *второго этапа* можно выделить эпоху Великих географических открытий, когда Европа стала лидером научно-технического прогресса, породившего идею территориального разделения труда и формирования европейской экономики как основного потребителя колониального сырья, что способствовало переосмыслению географии и превращению её из описательной науки в прикладную.

Так, Бернхард Варен (Варениус) опубликовал в 1650 г. в Нидерландах работу, названную «Всеобщая география», в которой из системы знаний о Земле впервые выделил географию общую и частную (региональную). Последнюю он разделил на «земное» (положение страны, её границы, рельеф, почвы), «небесное» (географические координаты, климат) и «человеческое» (состав населения, особенности его жизни, ремёсла, торговля, доходы, политическое устройство, города). Таким образом, «человеческое» страноведение Варениуса можно считать первым теоретическим обоснованием существования региональной экономической науки как отдельной области знания [3].

В России у истоков региональной экономики стояли М.В. Ломоносов и В.Н. Татищев.

Во время первого пребывания на уральских заводах Татищев успел сделать многое: перенёс Уктусский завод на реку Исеть и там основал нынешний Екатеринбург, выбрал место для строительства медеплавильного завода возле деревни Егошиха, тем самым заложив г. Пермь, добился дозволения пропускать купцов на Ирбитскую ярмарку и через Верхотурье, а также заведения почты между Вяткой и Кунгуром. При заводах открыл две начальные школы и две – для обучения горному делу, выхлопотал учреждение особого судьи для заводов, составил инструкцию для оберегания лесов и т.п. [4].

Наибольший вклад в становление науки о регионах внёс М.В. Ломоносов, впервые применивший термин «экономическая география» в 1760 г. в записке «О географических экспедициях».

Благодаря освоению восточных и северных земель, осуществлявшемуся на научной основе, начался *третий этап* развития региональной экономики – формирование регионов и включение их в единое экономическое пространство страны.

Научным обоснованием принимаемых решений занимались выдающиеся российские ученые – Д.И. Менделеев, К.И. Арсеньев, Н.П. Огарев, П.П. Семенов-Тянь-Шанский и многие другие.

Так, Менделеев обосновал главные направления хозяйственного развития России, выступал горячим сторонником протекционизма и хозяйственной самостоятельности России. В своих работах «Письма о заводах», «Толковый тариф...» Менделеев стоял на позициях защиты национальной промышленности от конкуренции со стороны западных стран, связывая промышленное развитие России с общей таможенной политикой. Учёный создал карту новой проекции, в которой нашла отражение идея единого промышленного и культурного развития европейской и азиатской частей страны, что должно было служить сближению двух центров.

В своём обращении к общественности – «Оправдание протекционизма» (1897) и в трёх письмах Николаю II (1897, 1898, 1901 – «писаны и посланы по желанию С.Ю. Витте, который говорил, что он один не в силах убедить») Менделеев излагает некоторые свои экономические взгляды. Он указывает на целесообразность беспрепятственного включения иностранных инвестиций в национальную промышленность, расценивает капитал как «временную форму», в которую «вылились в наш век некоторые стороны промышленности»; до известной степени, подобно многим современникам, идеализирует его, наделяя функцией носителя прогресса: «Откуда бы ни пришёл, везде родит новые капиталы, так обойдёт весь ограниченный шар Земли, сблизит народы и тогда, вероятно, утратит своё современное значение».

Фактически, Д.И. Менделеев предвидел глобализацию мировой экономической системы конца XX века.

Первую систему экономических районов России построил К.И. Арсеньев, применив, тем самым, положения классической экономической теории к конкретным территориям. Также он провёл первое в мировой науке исследование, посвящённое анализу исторических изменений в сети городов, открыв путь географическим и экономическим исследованиям процессов урбанизации в целом.

Первую в истории мировой науки теорию экономического районирования создал Н.П. Огарев, выдвинув принципы, остающиеся актуальными и в наше время. В частности, им было обосновано утверждение, что при выделении экономических районов нужно учитывать, помимо истории и современного состояния территории, возможности её развития в будущем. Он указал на обязательное наличие в экономических районах не только

главных отраслей – отраслей специализации по нынешней терминологии, но и дополняющих отраслей хозяйства, без которых главные отрасли не могут развиваться.

В начале XX в. в мировой экономике наметился бурный рост промышленного производства, вызванный ускорением научно-технического прогресса. Сформировался мировой капитал, который стал играть заметную роль в экономике отдельных регионов и стран мира.

Это обусловило *четвёртый этап* развития региональной экономики – современный, который характеризуется свободным движением капитала и формированием новых центров развития, обновляющихся каждое десятилетие как на общемировом (Япония, Южная Корея, Сингапур, Китай), так и на региональном уровнях.

Например, в СССР во время войны в результате оккупации западной части страны в 1941 г. производственные мощности были эвакуированы в Сибирь.

Следующим толчком в развитии восточных районов СССР стала необходимость увеличения производства алюминия, которое требует больших затрат электроэнергии. В Сибири на крупнейших реках стали строить гидроэлектростанции, поблизости – алюминиевые заводы и соответствующую инфраструктуру.

Советская наука, представленная Ю.Г. Саушкиным, Я.Г. Фейгиным, П.Н. Степановым, А.Т. Хрущевым, А.Н. Ракитниковым, В.Г. Крючковым, И.В. Никольским, И.И. Белоусовым, Т.М. Калашниковым, А.А. Минцем, В.В. Комаром, И.А. Витвером, И.М. Маергойзом, В.А. Анучиным, А.Г. Аганбегяном, А.Г. Гранбергом, Н.Н. Некрасовым, В.И. Самарухой и многими другими, сформировала комплексный подход к развитию региональной экономики.

К сожалению, рекомендации учёных не были приняты во внимание, что во многом способствовало распаду СССР.

Кризис общественно-политического и экономического устройства в Российской Федерации начала 90-х гг. негативно отразился на развитии научно-практических подходов к региональной экономике.

Глобализация мировой экономики, ускорившаяся в конце XX в., потребовала перехода к *инновационному этапу* развития региональной экономики.

На этом этапе в Российской Федерации необходимо сформировать соответствующие экономические условия применительно к каждому региону, отказаться от «уравниловки» и от политики искусственного выбора регионов – центров развития.

Важность перехода российской экономики на инновационное развитие ни у кого не вызывает

сомнений. В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию от 29.06.2010 г. «О бюджетной политике в 2011–2013 гг.» [6] подчеркнуто: «Кризис высветил главную проблему, делающую российскую экономику уязвимой к колебаниям на мировых рынках, вообще к изменениям мировой экономической конъюнктуры. Экономика страны по-прежнему зависима от конъюнктуры сырьевых рынков. Пока не созданы достаточные условия и стимулы для внедрения и развития современных технологий, повышения энергетической и экологической эффективности экономики и производительности труда, для развития отраслей экономики и производств, выпускающих продукцию с высокой долей добавленной стоимости, для реализации инновационных проектов, и в целом – для модернизации социально-экономической системы страны.

Налоговая политика государства в долгосрочной перспективе должна быть нацелена на обеспечение условий инновационного развития экономики: мотивирование производства новых товаров, работ (услуг) и стимулирование спроса на них» [6].

На наш взгляд, переход к инновационной экономике должен сопровождаться целым рядом изменений: развитием национальной инновационной системы, повышением производительности труда, освоением новых ресурсных источников, модернизацией приоритетных секторов национальной экономики, совершенствованием банковской системы, финансового сектора услуг и межбюджетных отношений в Российской Федерации.

Всё это позволит достичь стратегических целей: вхождения России в среднесрочной перспективе в число пяти стран-лидеров по объёму валового внутреннего продукта, а также достижения необходимого уровня национальной безопасности в экономической и технологической сферах [7].

Вместе с тем необходимо учитывать стратегические риски и угрозы в экономической сфере:

- сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики;
- снижение конкурентоспособности и высокая зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры;
- потеря контроля над национальными ресурсами;
- ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики;
- неравномерное развитие регионов и прогрессирующая нехватка трудовых ресурсов;
- сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений;
- недостаточная эффективность государственного регулирования национальной экономики;
- снижение темпов экономического роста;

- появление дефицита торгового и платёжного баланса;
- сокращение доходных статей бюджета;
- накопление социальных проблем в стране;
- дефицит топливно-энергетических, водных и биологических ресурсов;
- принятие дискриминационных мер и усиление недобросовестной конкуренции в отношении России;
- кризисные явления в мировой финансово-банковской системе.

С нашей точки зрения, основными проблемами региональной экономики являются:

- отсутствие финансовой базы для реализации стратегий и программ развития в региональных бюджетах;
- постоянные изменения Бюджетного и Налогового кодексов РФ;
- сокращение численности населения Сибири и Дальнего Востока;
- заинтересованность Китая в сырьевой направленности экономики Сибири и Дальнего Востока;
- реформирование железнодорожного транспорта – создание ОАО «РЖД» и дробление естественного монополиста на дочерние и зависимые общества;
- резкие изменения цен на мировых рынках

сырья, затрудняющие оценку перспектив экономического развития и снижающие вследствие этого инвестиционную привлекательность регионов (исключение составляют лишь города Москва и Санкт-Петербург) для частного бизнеса;

- исторически сложившаяся ориентация экономики Сибири и Дальнего Востока на внешние по отношению к России рынки;

- непрочность внутренних интеграционных связей между регионами, даже соседними с географической точки зрения;

- неблагоприятная институциональная среда, создающая условия для вывоза капитала в европейскую часть страны и за границу;

- транспортная удалённость от развитых регионов страны и мировых рынков;

- угроза закрепления за Россией роли сырьевого придатка развитых экономик, что делает особенно актуальной задачу диверсификации экономики регионов и создания в них мощного комплекса перерабатывающих производств. Решение этой задачи должно обеспечиваться за счёт собственных сил и ресурсов при участии иностранного капитала с соблюдением чётких законодательно установленных правил и условий, обеспечивающих национальные интересы РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арский Ф.Н.* Страбон. (Серия «Замечательные географы и путешественники»). – М.: Мысль, 1974. – 72 с.
2. Страбон География / пер. с др.-греч. Г. А. Стратановского, под ред. О. О. Крюгера, общ. ред. С. Л. Утченко. – М.: Ладомир, 1994. – 944 с.
3. Введение в экономическую географию и региональную экономику / под ред. Е.Л. Плисецкого. – 2-е изд., испр. И доп.. – М.: Гуманитар.изд.центр ВЛАДОС, 2008. – 550 с.
4. *Юхт А.И.* Государственная деятельность В. Н. Татищева в 20-х-начале 30-х годов XVIII в. / Отв. ред. докт. ист. наук А. А. Преображенский. – М., Наука, 1985. – 368 с.
5. *Менделеев Д.И.* К познанию России. – М.: Айрис-пресс. – 2002 (Библиотека истории и культуры). – 156 с.
6. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 29.06.2010 «О бюджетной политике в 2011 - 2013 годах».
7. Указ Президента РФ от 12.05.2009 N 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.».

УДК 328.185 (470+571) (045 П32)

Н.А. ПИМЕНОВ

к.э.н., доцент кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность»
Финансового университета

ПРОБЛЕМЫ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

Коррупция (от *лат.* *corrumpere* – «растлевать») – обозначает использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее установленным правилам (законодательству). Наиболее часто этот термин применяется по отношению к бюрократическому аппарату и политической элите. Характерным признаком коррупции является конфликт между действиями должностного лица и интересами его работодателя либо конфликт между действиями выборного лица и интересами общества.

Коррупции может быть подвержен любой человек, обладающий дискреционной властью – властью над распределением каких-либо не принадлежащих ему ресурсов по своему усмотрению (чиновник, депутат, судья, сотрудник правоохранительных органов, администратор, экзаменатор, врач и т.д.). Главным стимулом к коррупции является возможность получения экономической прибыли (ренды), связанной с использованием властных полномочий, а главным сдерживающим фактором – риск разоблачения и наказания.

Государственная коррупция существует постольку, поскольку чиновник может распоряжаться не принадлежащими ему ресурсами путем принятия или непринятия тех или иных решений. Чаще всего под коррупцией понимают ситуацию, когда должностное лицо принимает противоправное решение, из которого извлекает выгоду некоторая вторая сторона (например, фирма, обеспечивающая себе благодаря этому решению государственный заказ вопреки установленной процедуре), а само должностное лицо получает незаконное

вознаграждение от этой стороны. Характерные признаки данной ситуации: принимается решение, нарушающее закон или общественные нормы, обе стороны действуют по обоюдному согласию, обе стороны получают незаконные выгоды и преимущества, обе стороны стараются скрыть свои действия. Или другой пример, когда чиновник, обязанный по закону принять определенное решение по отношению к некоторому лицу (например, выдать лицензию на какой-нибудь вид предпринимательской деятельности) создает для этого искусственные незаконные преграды. Тем самым он понуждает данное лицо к даче взятке. В Российской империи такое поведение называли мздоимством. Сегодня это называется вымогательством.

Предельно лаконичное определение основных причин коррупции некоторые зарубежные экономисты выражают следующей формулой: *коррупция = монополия + произвол – ответственность*.

Это значит, что возможности коррупции прямо зависят от монополии государства на выполнение некоторых видов деятельности (например, монопольные госзакупки на ряд товаров) и от бесконтрольности деятельности чиновников, но обратно зависят от вероятности и тяжести наказаний за злоупотребления.

Следует различать верхушечную и низовую коррупцию. Первая (верхушечная) охватывает политиков, высшее и среднее чиновничество и сопряжена с принятием решений, имеющих высокую цену (законы, госзаказы, приватизация, государственные инвестиции и т.д.).

Низовая коррупция распространена на среднем и низшем уровнях и связана с текущими делами

и повседневным взаимодействием чиновников с предпринимателями и гражданами (лицензии, штрафы, регистрации, разрешения и т.п.).

Привлекательность низовой коррупции состоит в том, что при минимальном риске для обеих сторон она обладает специфической ценностью не только для получателя (вымогателя) взятки, но и для взяткодателя. Взятка помогает ему оперативно решать свои проблемы. С другой стороны, это часть платы за возможность мелких нарушений законов и принятых положений.

В то же время, масштабная низовая коррупция предельно опасна, поскольку, во-первых, создает благоприятный психологический фон для существования остальных форм коррупции и, во вторых, возвращает вертикальную коррупцию.

Часто обе стороны принадлежат к одной государственной организации. Например, когда чиновник дает взятку своему начальнику за то, что последний покрывает коррупционные действия взяткодателя. Это тоже коррупция, которую обычно называют вертикальной. Она, как правило, выступает в качестве моста между верхушечной и низовой коррупцией. Это особо опасно, так как свидетельствует о переходе коррупции из стадии разрозненных актов в организованный системный характер.

Когда мы говорим о формировании организованных коррупционных структур и сообществ, то под этим понимается, то, что в организации формируются внутренние, как вертикальные, так и горизонтальные, коррупционные связи. Внутренняя коррупция появляется, когда под коррупционером понимается группа лиц, между которыми четко распределены роли, существует иерархия. В такой системе могут возникать группы «специфических контролеров», которые проверяют низовых исполнителей на лояльность и «честность поведения» в понимании принятой данной организацией субкультуры. При такой иерархии взятки распределяются и передаются от исполнителей более низкого уровня к чиновникам более высокого уровня.

Коррупция проявляется в различных сферах экономической деятельности человека, которые в совокупности формируют своеобразные рынки. Формирование рынка коррупционных услуг связа-

но с распределением сфер влияния между чиновниками и порядком взаимодействия их между собой. Наиболее распространена децентрализованная (внешняя) коррупция, когда сделки заключаются индивидуально между должностным лицом и частным лицом. Однако добавление внутренней коррупции – между членами одной организации – придаёт ей черты организованной преступности.

Одним из важнейших факторов возникновения и расширения коррупции является неформальная структура внутри организации. Она позволяет не только нарушать установленные правила, но и преступать определенную грань правового поля. И такое поведение поощряется неформальным субкультурным кодексом поведения. Профессиональная среда, неформальные отношения играют существенную роль в формировании модели поведения сотрудника. Сотрудники способны воспринять и принять неподобающие формы поведения, если принятая внутри организации субкультура считает их приемлемыми. Тем более, что данная субкультура предполагает применение определенных неформальных санкций за неприятие и противление такому поведению.

Согласно законам бихевиоризма, попадая в коллектив, человек перенимает правила поведения, которые в этом коллективе приняты. Поэтому, если внутриведомственная культура такова, что по отношению к взяткам царит «обстановка благодушия, терпимости, безнаказанности и поощрения», то новые сотрудники примут такое поведение как нормальное и будут следовать ему в дальнейшем.

Распространение коррупции среди чиновников приводит к тому, что в ней оказываются заинтересованными и подчинённые, и начальники. Оценка потенциальной выгоды и рисков, связанных с коррупцией, в упрощённой форме описывается в таблице.

Данная система достаточно устойчива и этим обеспечивает стабильность коррупционной деятельности и рынка коррупционных услуг. На практике подчинённые делят взятки не только с начальством, но и между собой. Конечным итогом является формирование специфических для коррупции внутренних рынков и экономических

Таблица

Начальник		Подчинённый	
плюсы	минусы	плюсы	минусы
Процент от взяток подчинённых – стабильный доход	Если подчинённого поймают, тот может выдать начальника	Шире возможности – больше взяток	Организованная группа – отягчающее обстоятельство
Нет непосредственного участия в даче взятки	Организованная группа – отягчающее обстоятельство	Под покровительством начальника брать взятки безопаснее	Отдаёт процент от взяток
Меньше вероятность, что подчинённый сам выдаст			

механизмов. В частности, возникают позиции с особенно высокими нелегальными доходами. Борьба между чиновниками за такие позиции формирует внутренний «рынок труда». По мере развития коррупции происходит некоторая централизация рынка, начиная с уровня отдельных ведомств, когда чиновники вырабатывают тарифы за принятие конкретных решений, чтобы снизить внутреннюю конкуренцию за каждую взятку и повысить общий доход. Поскольку коррупция есть деятельность по использованию служебного положения в корыстных целях, то для изучения причин коррупции необходимо рассмотреть индивидуальные качества самой личности, которая принимает соответствующие решения, основные мотивы, направленность, систему ценностных ориентаций, установки. Дело в том, что зачастую сама ситуация, в которой находится чиновник, носит коррупциогенный характер, т.е. предполагает коррупцию или способствует ее возникновению в силу объективных факторов. Коррупциогенная ситуация характеризуется следующими условиями:

1. Наличие у чиновника возможности выбирать между различными вариантами поведения по своему усмотрению. Наиболее часто это проявляется в следующих возможностях: увеличения срока рассмотрения вопроса; определения санкций, налагаемых за правонарушение; необязательности совершения того или иного действия. При рассмотрении вопроса в индивидуальном порядке гражданин может обеспечить благоприятное для себя решение за «дополнительную плату».

2. Наличие личного контакта между чиновником и гражданином. Непосредственный контакт является одним из условий установления коррупционной связи.

3. Закрытость процедур и, как следствие, низкая вероятность выявления коррупционных фактов, а следовательно, и низкая вероятность наказания.

Практика показывает, что коррупционер, по природе своей, имеет явную схожесть с типичным мошенником. В его действиях всегда лежит определенный элемент обмана. Коррупционер-чиновник, обманывает государство, делая вид, что работает на своем поприще не покладая рук, хотя в действительности в основном старается «выжать» из своей государственной должности максимально возможный нелегальный доход. Чиновник наносит вред государству, используя государственные ресурсы в пользу своих коррупционных интересов и связей.

Поэтому мотивацию коррупционера можно представить себе в виде треугольника мошенничества, который включает в себя сочетание следующих факторов:

- возможность (возможность сотрудника нарушать правила компании в силу своего положения и слабого внутреннего контроля);
- давление (финансовые сложности, семейные обстоятельства, участие в сговоре и т.п.);
- рационализация, или самооправдание своих действий («все берут», «мне недоплачивают» «хочешь жить, умей вертеться») и прочие виды нелояльности).

В то же время необходимо отметить, что коррупция – это всегда моральный выбор человека. Поэтому мотивация коррупционера включает в себя установку на получение неправомерной материальной выгоды с использованием ресурсов государства.

И как в русской пословице – «рыбак рыбака видит из далека», так и мошенники разного уровня и разных мастей стремятся к слиянию и сращиванию. То есть можно говорить о тенденциях сращивания коррупционной и организованной преступности.

Рынок российской коррупции оценивается в 300 млрд долл. Такие «свободные деньги», несомненно, можно получить только в теневом секторе. Именно коррупционные связи и позволяют преступным сообществам так легко получать доступ к высокорентабельным рынкам и секторам экономики, лоббировать законы, разваливать любые дела, связанные с уголовным преследованием.

Наибольшие потери возникают в сфере государственных заказов и закупок. Согласно оценкам, потери от коррупции в этой сфере часто превышают 30% всех бюджетных затрат по этим статьям. А по оценкам наших правоохранительных органов, в отдельных отраслях промышленности – нефть, газ, редкие металлы – до 50% получаемой прибыли (реальной, а не декларируемой) тратится на подкуп различных должностных лиц. По подсчетам экспертов общественной организации «Технологии – XXI век», мелкие предприниматели тратят по всей стране на взятки чиновникам минимум 500 млн долл. в месяц! В год это оборачивается суммой в 6 млн долл. Предварительный анализ показывает, что 10% всего дохода в мелком и среднем бизнесе тратится на коррупционные сделки. Эти потери напрямую перекладываются на рядовых покупателей и клиентов мелкого бизнеса, поскольку потраченные на взятки деньги закладываются в цену товаров и услуг.

Пока еще не уделяется должного внимания выявлению преступлений, связанных с незаконным участием должностных лиц в предпринимательской деятельности, легализации незаконно полученных доходов. Не отслеживается формирование и движение бюджетов разных уровней,

использование беспроцентных и целевых кредитов. Слабо, на наш взгляд, пресекается практика так называемых откатов. Между тем, по некоторым оценкам, по стране расхищается примерно 40% бюджетных средств. Специалисты рассчитали и величины откатов фирм, выигравших тендеры: на ремонте ЖКХ – от 35 до 50%; на ремонте дорог – 50%; на строительстве дорог – 35%; на капитальном строительстве – 40%; на закупках продовольствия и лекарств – 20%; на организации общественных мероприятий и благоустройства территорий – 50%.

К перечисленному выше следует добавить слабо изученную и практически не контролируемую у нас коррупцию внутри предприятий и негосударственных организаций. Например: предоставление коммерческими банками кредитов за взятки. Кредиты за взятки повышают цену продукции и услуг и снижают эффективность экономики, поскольку доступ к ресурсам получают не те, кто реализует нужные потребителям проекты, а те, кто платит взятки.

Следует подчеркнуть, что экономические последствия коррупции гораздо шире и глубже, чем просто величина взяток – цена, которую платят частные лица или фирмы коррупционерам – чиновникам или политикам. Более того, реальные потери от коррупции значительно превышают те, что удастся исчислить на основании сравнительно небольшого числа выявленных коррупционных актов и доведенных до конца расследований.

Например, было подсчитано, что в Италии после проведения операции «Чистые руки», направленной против коррупции, государственные затраты на строительство дорог сократились на 20%. А ученые Гарвардского университета подсчитали, что снижение коррумпированности страны с уровня Мексики до уровня Сингапура производит эффект, эквивалентный возрастанию сбора налогов на 20%.

В некоторых российских регионах коррупционная система сложилась настолько, что тарифы на взятки являются общеизвестными и даже индексируются в зависимости от инфляции. В коррумпированной стране успешными становятся те предприятия, которые имеют высоких покровителей, а также возможность откупиться от государства. Растет теневая экономика. Растут цены в магазинах, так как продавцы закладывают в них затраты на взятки. Затягиваются бюрократические процедуры получения различных документов, снижается уверенность у потенциальных инвесторов, уменьшаются объемы прямых иностранных инвестиций и многое другое. Социально-экономические последствия проявляются, в конечном счете, в обнищании населения и росте социальной на-

пряженности в стране. В сфере политики следствием коррупции является потеря государственными институтами поддержки общества из-за недоверия населения к коррумпированным чиновникам.

Масштабы коррупции таковы, что Россия признана одной из самых коррумпированных стран мира. Такой вывод делает центр *Transparency International*, основываясь на ежегодном исследовании индекса восприятия коррупции (ИВК) в 180 странах мира. Центр *Transparency International* ежегодно измеряет индекс восприятия коррупции в государственном секторе той или иной страны по шкале от 0 до 10 баллов, где ноль обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а десять – наименьший. В 2009 г. ИВК России составлял 2,2, и мы занимали 146 позицию. Кардинальных изменений за последнее время не произошло. Россия ухудшила свои показатели по уровню коррупции. В 2010 г. России было выставлено 2,1 балла из возможных десяти. Ни одна из стран G8 или G20, кроме России, не попала в низший раздел рейтинга. Россия в рейтинге 2010 г. делит свое 154 место с такими странами, как Папуа-Новая Гвинея, Таджикистан, Конго и Гвинея-Бисау. Из стран СНГ в списке этого года лидируют Казахстан и Молдавия, занимающие 105-е место. Обогнали Россию в списке также Армения (123-е место), Белоруссия (127-е место), Украина и Азербайджан (делят 134-е место). Наивысший балл в рейтинге *Transparency International* получили Дания, Новая Зеландия и Сингапур – 9,3 балла. Последнее место в рейтинге заняла Сомали. Ей было присвоено 1,1 балла.

Тем временем из-за высокого уровня коррупции Россия продолжает оставаться аутсайдером во всех международных рейтингах конкурентоспособности. В мире не существует страны с высоким уровнем коррупции и одновременно высоким уровнем конкурентоспособности, отмечают эксперты. В 2010 г. в рейтинге ключевых проблем для развития бизнеса в России основным барьером названа коррупция, на втором месте – проблема с доступом к финансированию, на третьем – налоговое администрирование. По этим причинам Россия теряет миллиарды долларов прямых инвестиций. При этом очевидно, для того чтобы претворить в реальность амбициозные планы индустриализации, российская экономика остро нуждается в прямых иностранных инвестициях (ПИИ) не только по причине нехватки собственных финансовых ресурсов, но и для технологической модернизации. Многие эксперты склонны считать, что Россия, занимающая 63 место в мировом рейтинге Отчета по глобальной конкурентоспособности стран Всемирного экономического форума, не изменит свою позицию и в 2011 г.

Однако нельзя не отметить, что ситуация в России после принятия пакета антикоррупционных законов несколько изменилась. В настоящее время на всех уровнях власти принимаются определенные меры по предупреждению и пресечению коррупционных проявлений. Так, в 2010 г. СК РФ, было возбуждено 11465 уголовных дел, связанных с коррупцией. В то же время становится очевидным, что наибольшее усердие в этой борьбе проявляется в сфере низовой коррупции. Атака средств массовой информации, правоохранительных органов направлена, прежде всего, на врачей, педагогов, мелких чиновников, низовых оперативных сотрудников и т.д. Складывается впечатление, что именно они главные коррупционеры. И даже подсчитано, что средняя бытовая взятка за последние два года, выросла с 8 тысяч до 27 тысяч рублей.

Но здесь нужно понять, что на низовом уровне чиновник не обладает теми государственными ресурсами и рычагами, необходимыми для получения высокого коррупционного дохода. Основные рычаги и ресурсы сосредоточены в верхних эшелонах власти. Все важные решения принимаются наверху. Поэтому возможности бюрократической элиты к получению коррупционного дохода просто несоизмеримы и несопоставимы с коррупционной емкостью на низовом уровне. Сравните хотя бы порядок цифр выявленных коррупционных фактов на низовом уровне и верхнем уровне. Если на низовом уровне речь идет о нескольких тысячах или десятках тысяч рублей, то на верхнем уровне этот порядок достигает уже десятков и сотен миллионов рублей. И чем выше уровень чиновников, тем выше цена вопроса. Коррупционные сюжеты, связанные со Счетной палатой РФ, Минфином, МВД, – прекрасное тому подтверждение. В Пенсионном фонде РФ была пресечена попытка хищения более 1,2 млрд руб. Директор Бюро по координации борьбы с организованной преступностью и иными опасными видами преступлений на территории государств СНГ оценил свою помощь бизнесменам по приобретению пакета акций у одной из столичных компаний в 46 млн долл. США.

Как видим, коррупционные аппетиты и доходы верхушечной коррупции очень высоки, и потому, эта сфера на сегодняшний день и наиболее привлекательна, и не прозрачна. Реальной картины, наверное, не знает никто. Из-за высокой латентности истинные масштабы верхушечной коррупции точно определить невозможно, они оцениваются лишь на уровне социологических исследований и экспертных мнений. Но практика показывает, что уже сегодня идет четкое разделение на людей, которые допущены к коррупционной кормушке, встроены в коррупционную систему,

и есть люди, которые туда не будут допущены ни под каким предлогом, и всякие попытки будут жестко пресекаться. К таким высоким теневым доходам допускаются только свои, «избранные» люди. Коррупция становится исключительной привилегией бюрократической элиты. К чему это приведет?

При низкой заработной плате у основной массы рядовых чиновников это приведет к значительному финансовому дисбалансу их доходов. Говоря простым языком, станет очевидным явное несоответствие уровня их доходов, уровню доходов, необходимых для «комфортного благосостояния». Понятно, что уровень «комфортного благосостояния» зависит от личности человека, его нравственности, запросов, его позиционирования в обществе. Но к этому нужно добавить еще и ожидания семьи, родственников, запросы которых бывают также немаленькими, а иногда и чрезмерными. Поэтому финансовый разрыв формирования доходов у чиновников, как правило, всегда значительный. Возможности вторичной занятости у них ограничены. И свои финансовые проблемы они зачастую решали в основном за счет коррупционных проявлений несистемного характера, и в данном случае коррупция была дополнительным источником дохода.

В ситуации когда, к коррупции будут допущены только «свои люди», «избранные», у рядовых чиновников вольно или невольно, но возникают вопросы: почему им можно брать, а нам нельзя? В сфере низовой коррупции появится повод к различным формам недовольства, нелояльности, включая скрытые формы неповиновения и саботажа. Поэтому борьба в сфере низовой коррупции **обязательно должна быть подкреплена четкой антикоррупционной мотивацией.** Должна быть продумана и реализована программа стимулов, включающая не только повышение заработной платы, но и увеличение различного рода льгот, расширение социального пакета в зависимости от срока и качества работы на государственной службе. В программу в обязательном порядке нужно включать гарантии получения жилья (квартиры, дома, коттеджа). Все это должно быть подкреплено четкой кадровой политикой, включающей в себя ротацию кадров, повышение профессионального уровня, возможность карьерного роста. Необходимо также подумать и о расширении возможностей вторичной занятости. Эти комплексные меры позволят нивелировать, сгладить финансовый разрыв в формировании доходов низовых чиновников, и негативных последствий можно будет избежать.

В докладе Д.А. Медведева отмечено, что коррупция в России носит системный характер, ею пронизаны все ветви и уровни власти. А раз так,

то понятно, что власть сама с собой бороться не будет. Несмотря на громогласные заявления руководства страны, что виновные будут наказаны, лозунг «своих не сдают» в верховных кругах действует очень жестко, фигуры министерского уровня остаются неприкосновенными.

Для борьбы с верхушечной коррупцией необходимы полноценное гражданское общество, независимые общественные институты, активное и грамотное включение в эту работу средств массовой информации. Основной упор нужно делать на повышение уровня прозрачности в работе всех ветвей и уровней власти. По опыту Сингапура, наиболее привлекательной формой является электронное правительство. Но это перспектива, видимо, далекого будущего. В борьбе с коррупцией одной политической воли Президента, пакета законов и программ недостаточно. Нужна мощная общественная поддержка, но беда России в том, что общество разобщено. Поэтому на данном этапе добиться существенных изменений в борьбе с коррупцией будет сложно. Если на низовом уровне борьба, хоть и с перегибами, будет продолжена, то верхушечная коррупция, будет все более закрытой, неприкасаемой зоной. Отказаться от высоких

коррупционных доходов бюрократическая элита, с одной стороны, вряд ли добровольно захочет, а с другой – просто не сможет это сделать, хотя бы по той причине, что коррупция носит системный характер. Для получения стабильных и высоких коррупционных доходов чиновники высшего уровня не только не откажутся от коррупционных схем, но и будут стремиться взять под свой контроль особо прибыльные и перспективные предприятия. Используемые коррупционерами схемы контроля над бизнесом практически те же, что применяет криминал для осуществления своих преступных замыслов. Они реализуются параллельно и в определенный момент, сливаются в одну технологию. Принципиальная технологическая одинаковость криминального и коррумпированного поглощения хозяйствующих субъектов ведет к слиянию коррупции и уголовного криминала, появляется то, что мы называем организованной экономической преступностью.

Таким образом, коррупция все более превращается в особый преступный механизм перераспределения национального богатства в пользу бюрократической элиты.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Новак Б.В.* Взятка и откат. – СПб.: Питер, 2008.
2. *Пименов Н.А.* Коррупция – угроза экономической безопасности предприятий и государства. – М.: Библиотечка «Российской газеты», выпуск № 9, 2009.
3. *Чащин А.Н.* Коррупция в России: стратегия, тактика и методы борьбы. – М.: Дело и Сервис, 2009.
4. Ресурсы INTERNET.

Ю.П. КАЛМЫКОВ

к.э.н., профессор, заместитель директора Института краткосрочных программ
Финансового университета

**АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ**

В рыночных условиях хозяйствования, основу которых составляют товарно-денежные отношения, государственные и общественные потребности в Российской Федерации удовлетворяются за счет размещения на рынке государственного заказа. Роль и место его в экономике страны постоянно возрастает. Об этом свидетельствуют объемы ежегодно осваиваемых финансовых средств на эти цели. Так, по данным Минэкономразвития России общая стоимость заключенных контрактов в 2010 г. составила 4840,1 млрд руб. против 4078,1 млрд руб. в 2009 г., или увеличилась почти в 1,9 раза [1], [2].

На какие цели по линии госзаказа используются средства федерального бюджета и внебюджетных источников финансирования? Сведения об этом содержатся в таблице 1.

Из представленных данных видно, что приоритетное место в размещении госзаказа на поставки товаров (работ, услуг) занимают поставки для национальной экономики. В общей стоимости заключенных контрактов и сделок на эту цель приходится более 1/3 всех государственных закупок.

А как распределяется стоимость госзаказа по распорядителям средств бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников финансирования? Сведения об этом содержатся в таблице 2.

Данные таблицы показывают, что основные объемы размещения заказов на поставку товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд приходится на субъекты (республики, края,

области), входящие в состав наиболее развитых в экономическом отношении федеральных округов – Центрального федерального округа (38,5%), Приволжского федерального округа (15,4%) и Северо-Западного федерального округа (12,7%).

Учитывая, что на государственные закупки направляются значительные финансовые ресурсы, крайне важно их целевое и эффективное использование. В связи с этим встает вопрос: а как способствует решению этих задач механизм размещения госзаказа, введенный в действие Федеральным законом № 94-ФЗ от 25.07 2005 г.?

В экономике, где наряду с государственной собственностью сосуществует на равных правовых основаниях частная и другие формы собственности, исключительно важную роль в повышении эффективности общественного производства, экономии живого и овеществленного труда играет добросовестная конкуренция. Для оценки степени и динамики развития конкуренции на государственном и муниципальном рынках товаров (работ, услуг) используется ряд количественных и качественных показателей. Приведем сначала сведения за 2009 г. и 2010 г. о количестве размещения заказов путем торгов, в том числе аукционов в электронной форме. Они представлены в таблице 3 (в % от числа размещенных заказов без учета закупок малого объема) (табл. 3).

Из представленных данных видно, что в 2010 г. преобладающая доля размещения заказов для государственных и муниципальных нужд была осуществ-

Таблица 1

Сведения о структуре направления средств федерального бюджета и внебюджетных источников финансирования

Наименование целей госзаказа	Удельный вес в общей стоимости заключенных контрактов (%)
Общегосударственные вопросы	12,53
Национальная оборона	23,69
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	14,47
Национальная экономика	31,55
Охрана окружающей среды	0,39
Образование	3,37
Культура, кинематография, средства массовой информации	1,43
Здравоохранение, физическая культура, спорт	9,25
Социальная политика	3,32

Таблица 2

Сведения о структуре направления средств госзаказа по субъектам Российской Федерации

Наименование Федеральных округов Российской Федерации	Удельный вес в общей стоимости заключенных контрактов (%)
Центральный федеральный округ	38,46
Северо-западный федеральный округ	12,73
Южный федеральный округ	8,84
Приволжский федеральный округ	15,41
Уральский федеральный округ	7,42
Сибирский федеральный округ	7,15
Дальневосточный федеральный округ	9,99

Таблица 3

Сведения о размещении госзаказов путем торгов за 2010 г. и 2009 г.

Наименование заказчиков	Всего закупок путем проведения торгов		Открытые торги в форме аукционов		Открытые торги в электронной форме	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
По всем заказчикам	54,1	42,3	24,3	23,2	12,2	8,1
По заказчикам федерального уровня	48,7	36,5	8,4	20,9	22,8	1,1
По заказчикам субъектов федерации	62,7	50,3	26,4	21,5	16,3	18,7
По заказчикам муниципальных образований	52,0	40,8	30,6	25,7	4,0	3,6

влена заказчиками в форме торгов, их доля составила 54,1%, что выше уровня предыдущего года.

В составе способов размещения заказов путем торгов наиболее привлекательным с точки зрения экономии бюджетных средств и предотвращения коррупции являются открытые торги в форме аукциона и открытые торги в форме аукциона в электронном виде.

Приведенные данные в таблице 3 показывают, что в 2010 г. на долю открытых торгов по всем заказчикам проходило лишь 24,3%, что не намного выше уровня 2009 г. Особенно низок этот показатель (8,4 пункта) при размещении заказов распорядителями средств федерального бюджета и внебюджетных источников финансирования.

Ещё далеко от желаемого и положение дел с открытыми аукционами в электронной форме. За 2010 г. их удельный вес по всем заказчикам составил лишь 12,2%, а в муниципальных образованиях он не превысил 4 пункта и практически остался на уровне предыдущего года (3,6 %).

Не произошло улучшения с размещением заказов в электронной форме и по распорядителям средств бюджетов субъектов федерации и внебюджетных источников финансирования. По сравнению с 2009 г. их уровень не только не возрос, а снизился на 2 пункта.

Это означает, что в Российской системе государственных закупок аукционы в электронной

форме еще не заняли преобладающего положения, как это имеет место в развитых западных экономиках, что не способствует повышению эффективности использования общественных финансов. Здесь можно назвать много причин, но одна из главных – уклонение заказчиков от участия в таких торгах.

Исключительно важным индикатором для оценки уровня конкуренции на рынке госзаказа является показатель среднего числа поставщиков, принявших участие в одной закупке. Наличие жесткой, бескомпромиссной борьбы участников размещения заказов за получение государственных контрактов обеспечивает условия для большей прозрачности торгов, существенного снижения цен на товары (работы, услуги) и достижение конечного результата использования общественных финансов. Иными словами, необходимо при проведении каждого конкурса, аукциона и других форм закупок иметь как можно большее число их участников. Именно это позволяет добиваться системных качественных изменений в сфере госзакупок (табл. 4).

Из приведенных данных следует, что конкурентная среда при размещении на рынке государственных заказов имеет крайне негативную тенденцию: за 2010 среднее число участников торгов оказалось самым низким за весь период действия Федерального закона № 94-ФЗ.

Особенно неудовлетворительное положение с этим показателем сложилось на рынке феде-

ральных закупок, где среднее число поставщиков, участвовавших в 2010 г. в торгах, составило лишь 1,7.

Нельзя в связи с этим не отметить, что мировой опыт проведения торгов по госзакупкам, в том числе опыт по отдельным состоявшимся конкурсам в нашей стране, показывает, что для повышения их результативности необходимо привлечение к торгам от 7 до 10 участников.

Отрицательное влияние на развитие конкуренции в сфере государственных закупок оказывает значительная, не снижающаяся доля государственных контрактов, заключенных с единственным поставщиком без проведения торгов и запроса котировок. За 2010 г. количество таких контрактов составило 1384,9 тыс. против 879,3 тыс. в 2009 г., или увеличилось за один год почти в 1,6 раза (табл. 5).

Из данных таблицы видно, что доля государственных контрактов, заключенных с единственным поставщиком, в 2010 г. составила (без учета закупок малого объема) около половины их числа, а по заказчикам федерального уровня даже превысила этот уровень

Важно отметить, что преимущественная часть контрактов, заключенных с единственным поставщиком, приходилась на закупки без проведения торгов и запроса котировок (около 69%) и по причине несостоявшихся торгов (31,4%). Это обусловлено, с одной стороны, крайне медленной либерализацией естественных монополий и бюджетной сферы, а с другой – наличием серьезных

Таблица 4

Сведения о среднем числе участников торгов по всем состоявшимся конкурсам и закупкам

2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
2,87	3,0	2,3	2,7	2,9	2,0

Таблица 5

Доля государственных контрактов, заключенных в 2010 г. с единственным поставщиком (без учета закупок малого объема), в % от числа контрактов

Наименование показателей	По всем заказчикам	Заказчики федерального уровня	Заказчики субъектов федерации	Заказчики муниципального уровня
Число заключенных контрактов без учета закупок малого объема	100	100	100	100
в том числе: размещение заказов у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)	46,3	52,6	38,0	47,7
из них: без проведения торгов и запроса котировок	68,6	70,95	65,76	69,56
по результатам несостоявшихся торгов и запроса котировок	31,4	29,05	34,24	30,44

недостатков в системе администрирования (управления) государственным заказом.

В действующей архитектуре управления госзакупками контроль за соблюдением законодательства и иных нормативных правовых актов Российской Федерации о размещении заказов осуществляется органами Федеральной антимонопольной службы (ФАС России) и органами местного самоуправления путем плановых и внеплановых проверок.

В 2010 г. органами ФАС было проведено 28728 проверок соблюдения законодательства о размещении заказов, в т.ч. плановых 542, внеплановых 28186. Что же показали эти проверки?

В общем числе проверенных случаев размещения заказов (177509) доля заказов, размещенных с нарушением федерального закона № 94-ФЗ, составила 13%. По результатам проведения плановых и внеплановых проверок органами ФАС России выдано заказчикам 1885 предписаний об устранении нарушений законодательства о размещении заказов.

Одним из важных показателей нарушений действующего порядка закупок для государственных нужд стало количество обоснованных жалоб на действия (бездействия) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, оператора электронной площадки либо конкурсной, аукционной или котировочной комиссии. Данные об этом приведены в таблице 6.

Эти данные свидетельствуют об увеличении поступивших в 2010 г. обоснованных жалоб, связанных с размещением заказа. По сравнению с 2009 г. они выросли на 3,1 пункта, а по отношению к 2008 г. – почти в два раза. Остается ещё высоким и их удельный вес в общем числе жалоб, рассмотренных по существу органами ФАС: за 2010 г. он превысил 45%.

Нельзя не отметить, что в общем количестве поступивших в 2010 г. жалоб наибольшая их доля (40,1%) подана на действия заказчиков при размещении заказов для муниципальных нужд.

Всего за 2009 г. органами ФАС России в процессе рассмотрения жалоб участниками размещения заказов и проведения контрольно-надзорных мероприятий было выявлено 22823 случаев нарушений законодательства о размещении заказов. Это на 2542 случая больше, чем в 2009 г., или 12,5%. По фактам выявленных нарушений ФАС России возбудила 17 138 дел об административных правонарушениях, наибольшее количество которых связано с принятием членами конкурсной (аукционной) комиссии незаконных решений в рамках процедур рассмотрения заявок участников конкурса или аукциона. К таким незаконным решениям, главным образом, относятся: необоснованный отказ в допуске участника; необоснованный допуск участника; требования к участникам либо к заявке противоречат закону.

Указанные выше нарушения законодательства в сфере государственных закупок, как показывает анализ, не обязательно являются следствием злоупотреблений и коррупции. Многие недостатки в размещении заказов – это результат отсутствия или неэффективности нормативных правовых актов по регулированию отношений в сфере госзакупок. Для подтверждения этого приведем только два примера.

При проверке эффективности организации государственных закупок в Федеральной налоговой службе Счетная палата РФ обнаружила значительное завышение цен по закупке оборудования для оснащения поликлинической базы МНС. Причиной этого стало участие в поставках нескольких фирм-посредников, которые действовали в интересах одного и того же представителя медицинского оборудования.

В целях повышения эффективности использования бюджетных средств, используемых для госзакупок, Счетной палатой РФ было предложено исключить участие в поставках продукции (работ, услуг) посреднических организаций либо ввести ограничение размера агентского вознаграждения указанным организациям от оптовой цены

Таблица 6

Сведения об обоснованных жалобах участников размещения заказов

Наименование показателя	2010 г.	2009 г.	2008 г.	Результат в %	
				к 2009 г.	к 2008 г.
Всего поступило жалоб	28314	27464	14344	103,1	197,4
в том числе					
количество жалоб, рассмотренных по существу	20822	19422	10669	107,2	195,2
количество жалоб, признанных обоснованными	9490	9257	5664	102,5	167,5
уд. вес (%) обоснованных жалоб от количества рассмотренных по существу	45,5	47,6	53,1	95,6	85,7

производителя продукции (работ, услуг). Однако оба этих предложения остались невостребованными, что сохранило базу для хищений бюджетных средств, но еще в больших масштабах [3].

Так, по информации Контрольного управления Президента РФ, опубликованной в Российской газете 11.08.2010 г., стоимость закупки одного томографа в Ростовской области, пройдя через цепочки фирм-посредников, составила 90,3 млн руб. при цене производителя – компании *General Electric* – в 34,5 млн руб., т.е. увеличилась в 2,6 раза. От одной только операции посредники «положили в свой карман» 55,9 млн руб., а вся программа закупки этих аппаратов для регионов составила 177 единиц [4].

Одним из вопросов, не урегулированных законодательством о госзакупках, является участие в торгах аффилированных лиц. Такие организации, как показали экспертно-аналитические мероприятия Счетной палатой РФ, имелись в подведомственной подчиненности Федеральной таможенной службы, Федеральной налоговой службы и у ряда других распорядителей средств Федерального бюджета и внебюджетных источников финансирования [3].

Учитывая, что конкурсы на размещение заказов на поставку продукции (работ, услуг) с участием аффилированных лиц носят формальный характер и не приводят к экономии бюджетных средств, Счетная палата РФ в своих выводах по результатам контрольных мероприятий по вопросам бюджетной эффективности госзакупок неоднократно выходила с предложениями об исключении из системы госзаказа аффилированных лиц и восстановлении в антимонопольном законодательстве правовой нормы о запрете их участия в конкурсах, которая была отменена Федеральным законом № 135-ФЗ от 26.07. 2006 г.

Данные предложения Счетной палаты РФ также оказались вне внимания законодателей и участие аффилированных лиц в торгах продолжается. Так, Фондом социального страхования РФ в 2010 г. был объявлен открытый конкурс на право заключения государственного контракта стоимостью 25 млн руб. на оказание услуг по повышению квалификации 1948 специалистов. Данный конкурс и заключение контракта на обучение априори было ориентировано государственным заказчиком

на подведомственный ему «Реабилитационный и учебный центр», содержание которого финансируется за счет бюджетных средств, выделенных Фонду социального страхования РФ на реабилитацию и лечение граждан. По этой причине вузы и другие учебные заведения, где дополнительное профессиональное образование ведется на коммерческой основе, не в состоянии конкурировать с учебным центром Фонда.

Вместе с тем, было бы неправильным и даже вредным для дела увязывать нарушения законодательства о размещении заказов только с имеющимися недостатками правового механизма обеспечения сферы госзакупок. Как отмечалось выше, большая часть нарушений действующего законодательства о размещении госзаказа связана с работой конкурсных и аукционных комиссий заказчика. Эти нарушения подпадают под состав Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, но несмотря на это они имеют тенденцию к росту.

В соответствии со ст. 7 Федерального закона 94-ФЗ, решение комиссии (конкурсной, аукционной, котировочной) по результатам размещения заказа принимается членами комиссии на коллегиальной основе. Однако, как показывает практика, решающую роль в принятии того или иного решения комиссии играет ее председатель, назначенный заказчиком. Не случайно, что в протоколах комиссии крайне редко можно увидеть протестные голосования.

Учитывая это, было бы целесообразно ввести в законодательство норму о личной ответственности председателя комиссии (конкурсной, аукционной, котировочной) за принятие решений, повлекших злостное нарушение законодательства Российской Федерации о размещении заказов, вплоть до освобождения от занимаемой должности по основному месту работы и привлечения к уголовной ответственности.

Важной мерой по укреплению дисциплины в исполнении государственных и муниципальных заказов на поставку товаров, выполнение работ, и оказание услуг является ведение органами ФАС России реестра недобросовестных поставщиков. Данные о поступивших от заказчиков обращения о включении сведений об участниках размещения заказов в реестр недобросовестных поставщиков

Таблица 7

**Сведения о включении участников размещения заказов
в реестр недобросовестных поставщиков**

	2010 г.	2009 г.	изменения в %
Поступило и рассмотрено Обращений	4141	3004	137,8 %
Включено в Реестр	2653	1762	150,6 %
Количество записей в Реестре на конец года	4453	2817	158,1%

и результатах их рассмотрения органами ФАС России за 2010 г. и 2009 г. представлены в таблице 7.

Как видно из этих данных, «результативность» обращений заказчиков в органы ФАС России по вопросам включения хозяйствующих субъектов в Реестр недобросовестных поставщиков в 2010 г. значительно возросла (рост почти 1,4 раза). Это свидетельствует о приобретении заказчиками необходимого опыта работы в сфере контроля за размещением заказов.

Вместе с тем, необходимо отметить, что сведения о количестве обращений заказчиков о включении в Реестр недобросовестных поставщиков далеко не полные. Они содержат в основном данные о поставщиках, уклонившихся от заключения государственных и муниципальных контрактах, хотя, как свидетельствуют результаты контрольных мероприятий Счетной палаты РФ, случаи неисполнения (ненадлежащего исполнения) условий контрактов (например, по качеству, срокам поставки и т.д.) носят массовый характер [5].

Важную роль в улучшении использования бюджетных средств на госзакупки играет стадия их планирования, в ходе которой определяется потребность в финансовых ресурсах и конечные результаты их использования в экономике. Однако, как показывает анализ, формирование прогнозов по закупкам и государственного платежеспособного спроса на очередной плановый год еще не отвечает этим требованиям.

Формирование прогноза закупок продукции (работ, услуг) на среднесрочную перспективу осуществляется в соответствии с методическими рекомендациями Минэкономразвития России «О разработке прогнозов объемов продукции, закупаемой для государственных нужд за счет средств федерального бюджета и внебюджетных источников финансирования, включая средства государственных внебюджетных фондов, и обоснованию объема финансирования закупок». Между тем данные методические рекомендации носят не нормативный (обязательный), а рекомендательный характер, что отражается на качестве сведений о закупках, представляемых исполнительными органами власти и другими получателями средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов. С одной стороны, эти сведения неполные, а с другой – не имеют должного обоснования потребности в средствах на закупки.

В соответствии с постановлением правительства РФ от 22.07.2009 г. №596 «О порядке разработки прогноза социально-экономического развития Российской Федерации» Минэкономразвития России разработал уточненный прогноз объемов закупок продукции (работ, услуг) для федеральных

государственных нужд, а также прогнозы объемов закупок для региональных государственных и муниципальных нужд на 2011–2013 гг. в натуральном и стоимостных выражениях.

Согласно данному прогнозу, объем продукции (работ, услуг), закупаемых для государственных и муниципальных нужд по всем источникам финансирования, составит: в 2011 г. – 4522,1 млрд руб., 2012 г. – 3991,9 млрд руб., в 2013 г. – 4142,4 млрд руб. [1].

Как показал анализ, в представленном прогнозе объема закупок для федеральных государственных нужд не учтены потребности Минобороны России, Уральского и Сибирского отделений РАН и других учреждений и организаций, которые не представили в Минэкономразвития России документов по прогнозу закупок.

Что касается субъектов Российской Федерации, то по 10 из них – Коми, Тыва, Нижегородская область, Кировская область и др. – прогноз объемов закупок сформирован только на 2011 г., что связано с практикой формирования ими бюджета лишь на очередной финансовый год.

Такое же положение имеет место и по муниципальным образованиям, где составление прогнозов социально-экономического развития городов, районов, поселков, а следовательно, и прогноза объемов продукции, на трехлетний период в большинстве своем не ведется.

Таким образом, отсутствие нормативного, обязательного характера формирования прогнозов при среднесрочном планировании социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Федерации и муниципальных образований делает практически невозможным их использование для определения потребности в финансовых ресурсах на перспективу. Если же пренебречь этим и принять для исполнения представленные бюджетополучателями прогнозы, то это может привести к возникновению у отдельных заказчиков избыточных запасов, а у других – дефицита средств, необходимых для обеспечения исполнения государственных функций.

Далеко не благополучно обстоит дело и с планированием потребностей в средствах на закупки на очередной финансовый год. Бюджетный кодекс Российской Федерации (статьи 184.1 и 184.2) не предусматривает в системе бюджетного планирования представление бюджетополучателями документов по объему и номенклатуре закупок товаров (работ, услуг). Выходом из этой ситуации могла бы стать разработка в рамках Федерального закона о бюджете отдельного приложения для отражения информации о государственных закупках.

Наряду с перечисленными выше мерами по повышению качества среднесрочного и текущего

планирования объемов и номенклатуры госзакупок важную роль играет совершенствование порядка установления цен на товары, работы и услуги для государственных нужд.

Действующий механизм предусматривает при размещении заказов использовать начальную (максимальную) цену контракта. Однако обоснованное формирование цен по госзаказу в настоящее время крайне затруднительно. Это связано с тем, что: а) у заказчиков нет права на получение информации о фактических затратах поставщика продукции (работ, услуг); б) отсутствует база данных о номенклатуре и цене единицы продукции по исполненным контрактам; в) не разработана методика прогнозирования и установления цен на товары (работы, услуги), поставляемые для государственных и муниципальных нужд.

Такое положение ведёт к неэффективному использованию бюджетных средств заказчиками, переходу коррупции в сферу планирования и значительному повышению рисков заказчиков и поставщиков, которые компенсируются ростом цен на государственном рынке товаров, работ и услуг.

Так, при проверке Счетной палатой Российской Федерации 4-х видов однотипной спецодежды, закупленной Минобороны России, ФСБ России и МВД России с идентичными условиями поставки, из-за разницы начальных (максимальных) цен в контрактах неэффективные расходы бюджетных средств составили: в Минобороны России 9,8% от общего объема закупки, в МВД России – 7,6% [5].

Проведенное нами исследование показывает, что существующий механизм управления госзаказом не обеспечивает достижение целей, поставленных в Федеральном законе № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г., в т.ч. по повышению эффективности использования общественных финансов. Предпринимаемые же попытки «лечения» на ходу действующей системы управления закупками путем введения в первоначальную конструкцию закона не увязанных между собой новых разделов и статей не дают ожидаемых результатов.

Наращение неудовлетворенности исполнением Федерального закона № 94-ФЗ со стороны как участников размещения заказов, так и государственных заказчиков, вышло на уровень Президента Российской Федерации, который поручил Правительству РФ (№ ПР-3534 от 06.12.2010 г.) подготовить предложения о реформировании системы государственных закупок.

К настоящему времени сформировалось два подхода в решении данной государственной задачи: один из них разработан ФАС России, другой – Минэкономразвития РФ. Вариант ФАС России

представлен в виде новой концепции или новой редакции Федерального закона №94-ФЗ, а в варианте Минэкономразвития РФ предусматривается переход на Федеральную контрактную систему (ФКС).

Ознакомление с содержанием данных вариантов показало, что они имеют много общего, а именно: а) в обоих документах обозначены существующие проблемы действующего порядка размещения заказов; б) сформулированы и близки по содержанию цели, задачи и направления совершенствования механизма госзакупок; в) достаточно широко освещен опыт ведущих западных стран по вопросам управлению закупками – их планированием, ценообразованием, размещением и обеспечением конечных результатов использования государственных финансов.

Несмотря на близость концептуальных подходов, рассматриваемые варианты реформирования системы госзаказа имеют и весьма существенные различия. Если ФАС России предлагает устранить накопившиеся проблемы уже сегодня путем реализации соответствующих нормативных актов, то Минэкономразвития связывает их решение с внедрением ФКС, на что потребуется достаточно большое время – от 3 до 5 лет.

Нам представляется, что позиция ФАС России более прагматична, поскольку она, с одной стороны, позволит не упустить возможности по улучшению использования бюджетных средств, а с другой – включить хорошо зарекомендовавшие себя на практике новые инструменты управления госзакупками в будущую Федеральную контрактную систему. На странице 19 концепции ФАС России записано: «Перечисленные предложения по совершенствованию сферы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд взаимосвязаны с планом по введению Федеральной контрактной системы, предусмотренной Концепцией по повышению эффективности бюджетных расходов, одобренной в Правительстве Российской Федерации» [6].

Вместе с тем, как в варианте ФАС России, так и варианте Минэкономразвития РФ или не нашли отражения или предложены решения, которые являются затратными и не эффективными. В первом случае речь идет об использовании в планировании и размещении госзаказа долгосрочных целевых программ, а во втором – о предложенных в концепциях мерах по обеспечению надлежащего исполнения поставщиками условий контрактов.

Как известно, Правительство РФ намерено осуществить в ближайшие годы реформу государственных финансов, имеющую целью обеспечение прозрачности бюджетных расходов и повышение их эффективности. Основой бюджетной реформы,

как было объявлено Председателем Правительства РФ Путиным В.В. 26.04.2011 г. на совместной коллегии Минфина РФ и Минэкономразвития РФ, станет переход к долгосрочным целевым госпрограммам. «Это не формальное распределение средств или смена вывесок. Должны измениться сами принципы работы государственных ведомств, повысится их ответственность, в том числе на уровне конкретных авторов и исполнителей программ» [7].

Отказ от функциональной, ведомственной классификации расходов бюджета в пользу программно-целевой методологии их формирования позволит реализовать основную задачу бюджетного планирования – увязать бюджетные расходы с достижением конечных конкретных результатов. Внедрение в практику использования общественных финансов принципов бюджетирования ставит перед бюджетополучателями задачу использования для реализации долгосрочных целевых программ широкого комплекса экономических рычагов и инструментов и, прежде всего, государственного заказа.

Исследование роли и места госзаказа в развитых странах показывает, что он стал мощным рычагом для обновления производства и внедрения инноваций. Это достигается путем включения его в долгосрочные программы развития отраслей экономики и социальной сферы. При формировании госзаказа государственные структуры (министерства, ведомства, агентства) устанавливают особые технические требования к закупаемой продукции, которые отвечали бы передовым инновационно-технологическим и научным достижениям. В свою очередь, национальные компании, исполняя жесткие требования государства к техническим параметрам товаров, услуг и работ, вынуждены искать и находить наиболее эффективные научно-технические и производственные решения, что в конечном счете позволяет добиться более высокого уровня конкурентоспособности своей продукции на рынке.

Стимулирующая и инновационная роль госзаказа проявляется и в том, что государство, выступая в роли заказчика научно-технической продукции, оказывается и «первым покупателем» новых образцов изделий. В этом случае государство разделяет риски и выгоды новых технологических проектов совместно с их исполнителями. Участвуя не только в начальной стадии создания перспективных разработок, но и на этапах их опытно-го освоения, государство получает право, в случае успеха, на их массовое тиражирование

Практика западных стран свидетельствует о том, что стоимость приобретаемых государством инновационных разработок в сфере здравоохране-

ния, энергетики, приборостроения и других перспективных отраслях экономики составляет ежегодно от 5 до 15% объема госзакупок. [8].

Нам представляется, что в переходный период, когда ещё в отечественной экономике не отлажено должное взаимодействие власти и бизнеса, включение госзаказа в долгосрочные целевые программы и продвижение его на рынок следует оформлять в каждом отдельном случае нормативными актами Правительства РФ и размещать госзаказ преимущественно путем аукционов в открытой и закрытой формах. Такой порядок позволит более качественно подойти к разработке ДЦП, обеспечить за счет конкурентной борьбы поставщиков товаров (работ, услуг), в том числе иностранных, экономию бюджетных средств и повысить ответственность государственных структур (министерств и ведомств) за достижение конечных финансовых результатов.

Что касается проблемы обеспечения надлежащего исполнения поставщиками условий контрактов (по качеству, срокам поставки и т.д.), то оба варианта реформирования системы госзаказа предлагают ее решить вне судебной системы. Концепции ФАС России предусматривает административную процедуру расторжения контрактов на основании решений специальных межведомственных комиссий, а концепция Минэкономразвития России – издание законодательного акта о предоставлении заказчикам права одностороннего досудебного расторжения контрактов с обязательным обоснованием вынесения таких решений.

Нам представляется, что использование внесудебных процедур для расторжения контрактов приведет к снижению качества принимаемых решений по хозяйственным спорам, ещё большему удлинению сроков их рассмотрения и неоправданным конфликтным ситуациям между заказчиками и субъектами хозяйственной деятельности по поставкам товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд. Кроме того, это потребует времени и затрат на формирование новых контрольных органов и создание регламентов их деятельности

Для ускорения процедур по делам о неисполнении или не надлежащем исполнении поставщиками обязательств по контрактам было бы целесообразно создать в системе арбитражных судов специализированные составы судей для рассмотрения споров, связанных с расходованием бюджетных средств. Важно также, чтобы такие дела судьи рассматривали единолично и в сокращенные сроки, что обеспечит экономию затрат и времени на судопроизводство.

Следовало бы также в главе АПК РФ по рассмотрению дел, возникающих из административных и иных публичных правоотношений, предусмотреть отдельный вид судопроизводства по вопросам целевого и эффективного использования государственных средств.

Реализация предложенных нами мер по совершенствованию действующей системы управления госзакупками позволит, на наш взгляд, избежать имеющихся здесь недостатков, повысить роль госзаказа в обновлении экономики и обеспечить условия для экономного и эффективного использования бюджетных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад Минэкономразвития России Правительству РФ «Анализ размещения заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд в 2010 г.». Консультант плюс.
2. Сводная аналитическая записка по вопросу организации и проведения Федеральной налоговой службой и Федеральной таможенной службой, их территориальными органами и подведомственными учреждениями закупок товаров и услуг для государственных нужд, Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации № 8, 2007.
3. Российская газета от 11.08.2010 г., № 177. «Кто присвоил миллионы».
4. Аналитическая записка по результатам экспертно-аналитического мероприятия «Комплексный анализ эффективности функционирования существующей системы закупок для государственных нужд», Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации № 3, 2009.
5. Письмо ФАС России в адрес Счетной палаты РФ от 16.03.2011 г. №677 « О рассмотрении концепции проекта федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием системы государственного и муниципального заказа».
6. Российская газета от 26.04.2011. №189 « Несокращаемый Минфин».
7. *Покровская В.В., Ускова Е.А.* «Современный зарубежный опыт в области развития государственных закупок», Российский внешнеэкономический вестник №3, 2008.



УДК 347.1

Л.Ю. ГРУДЦЫНА

д.ю.н., доцент, директор Института проблем эффективного государства и гражданского общества Финансового университета

В.А. МИРОШНИКОВА

начальник Правового управления Финансового университета

ПРАВОВОЙ СТАТУС НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

С советских времен вузовская наука развивалась как бы в тени академической и отраслевой науки, а за годы перехода к рыночной экономике ещё сильнее ослабла. Государство по-прежнему остается крупнейшим заказчиком научно-исследовательских услуг вузов. Заказы эти реализуются в форме грантов. Если завтра таких грантов не будет, вузовская наука практически перестанет существовать, поскольку не является конкурентоспособной ни в сравнении с академической наукой (РАН, отраслевые государственные академии типа Российской академии образования и др.), ни в коммерческой сфере, поскольку малый и средний бизнес мало «втянут» в системы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Основой модернизации экономики России должен стать отказ от преимущественно сырьевой направленности и направление государством усилий на формирование современной инновационной экономики, а впоследствии – национальной инновационной системы. Неотъемлемой частью ее функционирования, развития и саморазвития являются наука и образование, в идеале – дополняющие и развивающие друг друга.

Направления, реализуемые в рамках государственной поддержки ведущих российских вузов, следующие:

- поддержка программ развития МГУ и СПбГУ;
- поддержка федеральных университетов в части модернизации научно-исследовательского процесса и инновационной деятельности;

– поддержка национальных исследовательских университетов;

– развитие кооперации российских вузов и производственных предприятий;

– привлечение ведущих учёных в российские вузы;

– развитие инновационной инфраструктуры в российских вузах;

– поддержка научных проектов, реализуемых совместно ведущими вузами и ведущими научными организациями. Также необходимо создание системы мотивации научного труда (но это отдельный вопрос).

В ближайшие три года (до 2014 г.) российские вузы получают от государства 12 млрд рублей на научно-исследовательскую деятельность и 8 млрд рублей на поддержку малых инновационных предприятий при учебных заведениях [2]. Такие цифры содержатся в постановлениях правительства, направленных на поддержку научной и научно-практической деятельности в ведущих российских вузах:

– постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 219 г. «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования»;

– постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 220 г. «О мерах по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования»;

– постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 218 г. «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологического производства».

Необходимо не только привлекать уже состоявшихся зрелых ученых в конкретные вузы, а готовить, растить со студенческой скамьи своих ученых. Это намного труднее, затратнее, для этого нужна не только правовая база, но и конкретные технологии в рамках образовательного процесса, денежные вливания со стороны государства, но в будущем такой подход может дать серьезные результаты.

В целях формирования инновационной среды, развития взаимодействия между образовательными учреждениями и промышленными предприятиями, поддержки создания хозяйственных обществ, учреждаемых в соответствии с п. 8 ст. 27 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» должна осуществляться государственная поддержка развития инновационной инфраструктуры, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования.

Оставаясь крупнейшим заказчиком научно-исследовательских услуг университетов, государство значительно изменило приоритеты госполитики в области поддержки фундаментальных и прикладных исследований:

- обозначены восемь приоритетных направлений науки, технологий, техники;
- значительная часть финансирования переведена на конкурсную основу;
- структура источников финансирования изменена в сторону увеличения удельного веса негосударственных источников.

Все это изложено в распоряжении Правительства РФ от 7 февраля 2011 г. № 163-р «О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 гг.». При этом стратегической целью государственной политики в области образования является повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина.

Реализация этой цели предполагает, в том числе, модернизацию институтов системы образования как инструментов социального развития; создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров.

Решаемая проблема представляет собой комплекс проблем, сохраняющихся пока на различных

уровнях образования. К этим проблемам следует отнести, в частности, невключенность значительной части образовательных учреждений в процессы инновационного развития, а также в информационное пространство российского общества.

Высшая школа не сможет в полной мере противостоять последствиям сложившейся демографической ситуации, а в перспективе будет не готова к ее позитивным изменениям. Усиление науки в вузах повысит качество подготовки специалистов. Да и в целом это соответствует моделям современных университетов, занимающих в мире лидирующие позиции. И европейская, и американская модели организации науки в большей степени являются университетскими, а не академическими. У нас же долгие годы вузы играли роль трансляторов знаний, воспроизводства кадров. И только немногие занимались исследованиями, и то в обучающих целях. Поэтому, если мы не усилим науку в вузах, о конкурентоспособности в сфере образования и перспективных направлениях науки можно будет забыть.

Уже достаточно давно общее положительное признание заслужила модель, в которой центральное звено занимают университеты, которые функционально обеспечивают связь науки, образования и инновационного бизнеса (как правило, малого).

В англоязычных странах университеты чаще всего представляют собой комплексные бренды, внутри которых действуют научные подразделения с очень широкой автономией – с самостоятельными бюджетами и стратегическими планами развития (например, Лондонская школа экономики, Кембридж, Массачусетский технологический институт). Во всех исследованиях участвуют студенты, а научные результаты переносятся в учебный процесс и малый бизнес.

Основная форма соединения науки и вузовского образования – это предоставляемые государством гранты. Но это явление, не носящее системного развивающего тенденцию характера. По сути, сейчас работает только система государственных заказов; саморазвития и самораскрытия, интеграции образовательного и научного процессов нет.

На наш взгляд, одна из важнейших особенностей организации науки в России заключается в том, что у нас исконно сильные позиции РАН, наука и научный процесс не связываются с вузами и оторваны от учебного процесса, не взаимодействуют с ним.

Известно, что в военный послереволюционный период в наименее подходящих для этого условиях при университетах стали создавать научно-исследовательские институты. Но уже к концу 1920-х гг. в нашей стране эти структуры быстро и последовательно начали передавать в Академию наук РСФСР. Сработал фактор удобства: наукой стало

проще заниматься в Академии наук, автономно в рамках прямых организационно-государственных дотаций, без необходимости тратить много времени на преподавание. Инициативы государства по поддержке науки в вузах воспринимаются в академической среде крайне неоднозначно и порой враждебно. Безусловно, сейчас, когда за десятилетия накоплен научный опыт РАН, развивать науку в вузах невозможно без использования потенциала Академии наук. Вместе с тем, останавливаться на этом этапе нельзя, а успешное движение вперед существенно отстающей вузовской науки должно идти на гребне возрастающей конкуренции между вузами. Ведь выжить в этой борьбе сумеют только самые сильные вузы, которые серьезно занимаются исследованиями и разработками. Остальные со временем просто закроются.

Другой момент: развивать вузовскую науку, безусловно, надо, поскольку ее уровень самым непосредственным образом влияет на качество образования. Однако вузы при существующей системе управления, организации учебного и научного процессов не способны эффективно распорядиться выделяемыми им ресурсами. Значит, необходимо менять систему управления и распоряжения денежными потоками.

Нельзя обойти стороной законодательную сферу этого вопроса. Здесь можно выделить два направления для критики. Во-первых, несовершенство некоторых норм еще не принятого законодательства, в частности, законопроекта «Об образовании». Во-вторых, необходимость совершенствования, устранения лагун действующего законодательства.

1) Статья 9 проекта Федерального закона «Об образовании» («Реализация государственной политики в сфере образования») не содержит нормы об интеграции науки и образования, хотя вскользь об инновационно-интегрированной экономике в статье упоминается.

Эта норма сама по себе является декларативной и не несет смысловой нагрузки. Каким образом в ней выделяется приоритет если нет сравнения с другими важнейшими факторами обеспечения реализации конституционных прав и свобод граждан, прогресса общества, развития инновационно-ориентированной экономики и безопасности страны?

Более того, в статье 9 Законопроекта не расшифровывается понимание законодателем сущности инновационно-интегрированной экономики применительно к научно-образовательной сфере, а ведь это крайне важно. Неотъемлемой частью развития инновационной экономики являются наука и образование, в их взаимодействии и взаиморазвитии.

2) Особая (больная) тема – противоречиво прописанный в ст. 5 Федерального закона от 23 августа

1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» статус научной организации. Эту норму необходимо реанимировать и заставить работать.

Сейчас согласно ч. 1 ст. 5 этого Закона, научной организацией признается юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, а также общественное объединение научных работников, осуществляющие в качестве основной научную и (или) научно-техническую деятельность, подготовку научных работников и действующие в соответствии с учредительными документами научной организации.

Если исходить из содержания правовой нормы ч. 1 ст. 5, то под научной организацией законодатель понимает любую организационно-правовую форму юридического лица. Однако это не совсем так. Если обратиться к положениям гражданского законодательства, которое и устанавливает правовую основу организации юридических лиц, то ст. 48 ГК РФ приводит нам определение (понятие) юридического лица, а также указывает на все возможные виды организационно-правовых форм юридических лиц.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету. В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество. К юридическим лицам, в отношении которых их участники имеют обязательственные права, относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы. К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право, относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также учреждения. К юридическим лицам, в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав, относятся общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Научная организация никогда не может быть организована как религиозная организация или благотворительный фонд, например. Так же трудно себе представить такую форму научной организации, как потребительский кооператив или даже товарищество собственников жилья. Поэтому

абсолютно любая организационно-правовая форма для создания научной организации все-таки не подходит. Любая форма хозяйственного общества (общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество любого типа) вполне подходит для учреждения научной организации. Образовательное учреждение или некоммерческое общественное объединение идеально подходят для учреждения научной организации. На то, какая конкретно организационно-правовая форма будет выбрана в конечном итоге, влияет учредитель такой организации, именно учредитель или учредители будут выбирать подходящую для них организационно-правовую форму. На выбор организационно-правовой формы будут влиять:

- 1) правовой статус учредителя;
- 2) цели, для которых создается научная организация.

В целом статья довольно громоздкая по содержанию и часто повторяет (дублирует) положения другого законодательства. В ней есть ряд норм, которые противоречат положениям самой статьи между собой (в разных частях статьи) и в то же время есть такие нормы, которые в принципе не исполнимы, их правовое регулирование и так уже следует из содержания других статей, как рассматриваемого закона, так и других законодательных актов. Рассмотрим подробнее все положения комментируемой статьи.

Также в рассматриваемой ч. 1 ст. 5 законодатель указывает и на виды научных организаций, подразделяя их в зависимости от того, какой именно научной деятельностью станет заниматься организация. Так, научная организация может заниматься обучением (т.е. образовательное учреждение) или конкретными научными исследованиями, проводить технические работы в различных областях научных знаний. Кроме обучения научная организация может заниматься проведением проектных работ в области техники или конструирования [1] (см. *табл.*).

Другая важная проблема – с 15 августа 2009 г. вступили в действие нормы Федерального закона № 217-ФЗ, в соответствии с которыми высшие учебные заведения получили право быть учредителями хозяйственных обществ. Но государство, инициировав принятие этого закона, пропустило одно важное звено в построении системы

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» высшие учебные заведения, являющиеся бюджетными образовательными уч-

реждениями, имеют право без согласия собственника их имущества с уведомлением федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере научной и научно-технической деятельности, быть учредителями (в том числе совместно с другими лицами) хозяйственных обществ.

Данная норма закона не вводит запрета на создание единолично вузом хозяйственного общества, равно как и не устанавливает запрет на создание такого общества сразу несколькими учредителями (вузом и коммерческой организацией). Иными словами, законодатель предоставил вузу свободу выбора: быть единоличным учредителем хозяйственного общества или привлечь в соучредители иное юридическое лицо. Важно, что обязательным учредителем такого рода хозяйственных обществ должен быть вуз.

Но какова основная цель учреждения такого хозяйственного общества? Она состоит в том, чтобы помочь студентам уже во время учебы адаптироваться к практической деятельности, развивая в них научное мышление, научить практически применять (внедрять) результаты интеллектуальной деятельности (РИД). Здесь и отыскивается недостающее звено – чтобы эти РИД появились, необходимо развивать вузовскую науку, привлекая к ней тех же студентов. Это необходимая часть всего образовательно-научного процесса, закономерным итогом которого и станут РИД. Сейчас же есть образовательный процесс, как правило, теоретизированный и оторванный от практики и быстро меняющейся реальности, и есть дарованная вузам государством возможность создавать хозяйственные общества, которые должны научить студентов и выпускников вуза применять РИД.

Логическая связь в цепочке отсутствует: есть вуз, при нем разрешено создавать хозяйственные общества для реализации РИД, но сами РИД «рождаются» в научных исследованиях. Это значит, что нужно развивать науку, научные организации в вузах... Только тогда в полной мере заработает Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

За последние годы было принято немало постановлений Правительства РФ, всячески стимулирующих развитие и внедрение инноваций в образовании. Например, направление 2 («Обеспечение привлечения молодежи в сферу науки, образования и высоких технологий, а также закрепления ее в этой сфере за счет развитой инфраструктуры»)

**Общие замечания и предложения по внесению изменений и дополнений
в Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке
и государственной научно-технической политике»**

№	Действующая редакция	Предлагаемая редакция или предложение
1	2	3
1.	<p>Статья 3. Общие положения о субъектах научной и (или) научно-технической деятельности</p> <p>1. Научная и (или) научно-техническая деятельность осуществляется в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, физическими лицами – гражданами Российской Федерации, а также иностранными гражданами, лицами без гражданства в пределах прав, установленных законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации, и юридическими лицами при условии, если научная и (или) научно-техническая деятельность предусмотрена их учредительными документами.</p> <p>2. Органы государственной власти Российской Федерации в соответствии с настоящим Федеральным законом:</p> <p>гарантируют субъектам научной и (или) научно-технической деятельности свободу творчества, предоставляя им право выбора направлений и методов проведения научных исследований и экспериментальных разработок;</p> <p>гарантируют субъектам научной и (или) научно-технической деятельности защиту от недобросовестной конкуренции;</p> <p>признают право на обоснованный риск в научной и (или) научно-технической деятельности;</p> <p>обеспечивают свободу доступа к научной и научно-технической информации, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации в отношении государственной, служебной или коммерческой тайны;</p> <p>гарантируют подготовку, повышение квалификации и переподготовку научных работников и специалистов государственных научных организаций;</p> <p>гарантируют финансирование проектов, выполняемых по государственным заказам</p>	<p>2. Органы государственной власти Российской Федерации в соответствии с настоящим Федеральным законом:</p> <p>гарантируют субъектам научной и (или) научно-технической деятельности свободу творчества, предоставляя им право и гарантируя возможность выбора направлений и методов проведения научных исследований и экспериментальных разработок;</p> <p>гарантируют возможность организации научных исследований и экспериментальных разработок в высших учебных заведениях и других образовательных организациях</p>
2.	<p>Статья 4. Научный работник, специалист научной организации и работник сферы научного обслуживания. Общественные объединения научных работников</p> <p>1. Научным работником (исследователем) является гражданин, обладающий необходимой квалификацией и профессионально занимающийся научной и (или) научно-технической деятельностью.</p> <p>Правовые основы оценки квалификации научных работников и критерии этой оценки определяются в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере научной и научно-технической деятельности, и обеспечиваются государственной системой аттестации</p>	<p><i>Эта норма содержит важное определение, а точнее – тождество понятий: научный работник = исследователь.</i></p> <p><i>Если мы стремимся к тому, чтобы каждый преподаватель был исследователем, значит, преподаватель должен быть и научным работником, заниматься научной работой.</i></p> <p><i>Чтобы это реализовать, нужно в вузе создать научное пространство, площадку и возможности (инструменты, гарантии) для научной деятельности преподавателей и их студентов...</i></p>
3.	<p>Федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере научной и научно-технической деятельности, в установленном порядке по ходатайствам образовательных учреждений высшего профессионального образования, образовательных учреждений дополнительного профессионального образования и научных организаций выдает разрешения на создание на их базе советов по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, определяет и изменяет составы этих советов, устанавливает полномочия этих советов, определяет перечень специальностей, по которым этим советам предоставляется право приема диссертаций для защиты, а также приостанавливает, возобновляет и прекращает деятельность этих советов</p>	<p><i>Данная норма подтверждает связь науки и образования. Если в вузе есть наука (на базе послевузовского образования проводятся научные диссертационные исследования), есть диссоветы, почему мы прокладываем такой водораздел между образованием и наукой в формах аспирантуры, докторантуры, соискательства? Нет взаимодополняемости и взаимопроникновения образования и науки, которое должно прививаться со студенческой скамьи.</i></p>

Окончание табл.

1	2	3
4.	Статья 5. Научные организации подразделяются на научно-исследовательские организации, научные организации образовательных учреждений высшего профессионального образования, опытно-конструкторские, проектно-конструкторские, проектно-технологические и иные организации, осуществляющие научную и (или) научно-техническую деятельность	<i>Необходимо отдельной статьей в Законе дать определения всем перечисленным видам научных организаций либо дать определения этим понятиям в ст. 2 (понятийный аппарат Закона)</i>

постановления Правительства РФ от 28 июля 2008 г. № 568 «О федеральной целевой программе “Научные и научно-педагогические кадры инновационной России” на 2009-2013 годы» предполагает мероприятие 2.7 («Развитие сети национальных исследовательских университетов»).

Целью мероприятия является кадровое обеспечение приоритетных направлений развития науки, технологий, техники, отраслей экономики, социальной сферы, развитие и внедрение в производство высоких технологий путем развития сети национальных исследовательских университетов.

Национальный исследовательский университет – университет, находящийся в ведении Российской Федерации и одинаково эффективно реализующий образовательные программы высшего профессионального и послевузовского профессионального образования и выполняющий фундаментальные и прикладные научные исследования по широкому спектру наук. Иными словами, государство поддерживает те немногие вузы, которые уже «доросли», в том числе, до денежных вливаний, до статуса национальных исследовательских университетов. Безусловно, их необходимо развивать дальше, но таких немного. В большей степени сегодня нуждаются в государственной поддержке и стимулировании как рядовые вузы, но с определенным потенциалом и возможностями вырваться вперед, стать выше и сильнее по ряду показателей. Именно им сейчас нужна четкая государственная программа развития, государственные гарантии и предоставление возможностей для роста.

Весьма интересно направление 1 («Стимулирование закрепления молодежи в сфере науки, образования и высоких технологий») постановления Правительства РФ от 28 июля 2008 г. № 568 «О федеральной целевой программе “Научные

и научно-педагогические кадры инновационной России” на 2009–2013 гг.», в рамках которого действует мероприятие 1.1 («Проведение научных исследований коллективами научно-образовательных центров»).

В программе под научно-образовательным центром понимается структурное подразделение (часть структурного подразделения или совокупность структурных подразделений) научной, научно-производственной организации или высшего учебного заведения, осуществляющее проведение исследований по общему научному направлению, подготовку кадров высшей научной квалификации на основе положения о научно-образовательном центре, утвержденного руководителем организации.

Называться это может по-разному. Например, в постановлении Правительства РФ от 31 января 2009 г. № 82 «Об утверждении Типового положения о военном образовательном учреждении высшего профессионального образования»¹ (п. 7) речь идет об учебно-научном центре, который может создаваться на базе военной академии или военного университета. Важнейшими квалификационными характеристиками научно-образовательного центра являются, в том числе, высокий научный уровень выполняемых исследований, не уступающий мировому уровню, высокая результативность подготовки научных кадров высшей квалификации, участие в подготовке студентов по научному профилю научно-образовательного центра, использование результатов научных исследований в образовательном процессе. На данном этапе вопрос о законодательном закреплении правового статуса научных организаций в вузах остается открытым. Авторы статьи призывают своих коллег к обсуждению данной проблемы, поиску и нахождению путей решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батяев А.А., Каркавина Д.Ю. Комментарий к Федеральному закону от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». – ООО «Новая правовая культура», 2007 г.
2. Официальный сайт Министерства образования и науки РФ, <http://www.rg.ru/2010/04/20/vesti-vuzy.html>.

¹ См.: СЗ РФ. 2009. № 7. Ст. 837.

УДК 340.612

И.В. ДОЙНИКОВ

д.ю.н., профессор кафедры «Гражданское право» Финансового университета

О КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО (ХОЗЯЙСТВЕННОГО) ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

1. Необходимость смены модели хозяйствования

В настоящее время весь огромный массив российского экономического законодательства оказался перед лицом ряда серьезных вызовов. Пореформенная модель хозяйства не может более удовлетворять ни один из слоев российского общества, включая действующую власть, тем более общество в целом. Эта модель базируется на сверхэксплуатации природных и человеческих ресурсов нашей страны, а потому не в состоянии создавать что-то новое и продуктивное, являясь тупиковой ветвью экономического бытия. Модернизировать здесь просто нечего – нет ни субъекта, ни объекта модернизации.

От пореформенной модели российского хозяйства нам нужно переходить к постреформенной. Модернизировать, «улучшать» пореформенную модель означает только еще дальше залезать в социально-экономический тупик. Сырьевая колония и свалка для отходов мирового производства – вот будущее России в рамках действующей модели хозяйства. Разумеется, можно жить и в колонии, можно жить и на свалке, но история и потенциал нашей страны таковы, что подобное будущее вряд ли может кого-то устроить.

Академик РАН Е.М. Примакова считает, что, наверно, стоит еще раз показать, чем оборачивается пристрастие к докризисной модели развития. Втянутая в кризис Россия представляет собой страну, 40% ВВП которой создавалось за счет экспорта

сырья, а внешний корпоративный долг достиг 500 млрд долларов – практически все «длинные» деньги, полученные бизнесом в виде кредитов, имели зарубежное происхождение. Антикризисные меры спасли российскую банковскую систему и тем самым предотвратили коллапс экономики и социальный взрыв, так как в банках находились миллиардные вклады населения. Но спасенная банковская система осталась прежней – неконкурентоспособной по сравнению с зарубежной ни по предоставлению долгосрочных кредитов, ни по процентным ставкам. С «грузом», с которым страна вступила в кризис, связаны его масштабы: худшее положение в «двадцатке», длительность выхода из кризисной полосы, а российский «запас прочности», накопленный за счет доходов от высоких мировых цен на нефть, оказался равен только полугоду [22].

Модернизация возможно только при духовном подъеме граждан, объединенных высокоорганизованной совместной работой. Действующие лица модернизации – не индивиды, а общности, собранные на особой матрице. Однако в России продолжается распад всех общностей (кроме криминальных), а попытка превратить «поднятые» реформой социальные группы в ядро «нового» народа провалились: эту роль не взяли на себя ни новые русские, ни средний класс. Быстро деградирует и самая важная для дела модернизации общность – интеллигенция¹. Углубляется культурный кризис [12]. Настоящая европейская и американская буржуазия – это прежде всего созидательный класс, а современная социаль-

ная стабильность западной цивилизации – результат ее активной работы. «Ведь демократия – не абстрактная ценность, а практическое средство для изменений в политике» [17].

2. Два подхода к модернизации

Сейчас, когда нефтяные котировки вновь бьют рекорды, Правительство РФ в очередной раз стоит перед выбором модели экономического развития.

Первый подход – модернизация, выдвинута Президентом РФ Д.А. Медведевым в качестве основного лейтмотива его предвыборной кампании 2012 г. (как в свое время программы «демократических реформ» Б.Н. Ельцина и «стабилизации» В.В. Путина).

Второй подход – опережающее развитие. Именно этот принцип предлагает положить в основу стратегии развития российской экономики академик С.Ю. Глазьев, доказывая, что можно не догонять развитые страны по тем параметрам, по которым они ушли от нас далеко вперед, а обогнать за счет овладения новыми технологиями. «Ключевая идея формирования антикризисной стратегии заключается в опережающем становлении базисных производств нового технологического уклада и скорейшем выводе российской экономики на связанную с ним новую длинную волну роста». Антикризисное развитие российской экономики, по мнению С.Ю. Глазьева, базируется на: 1) создании системы стратегического планирования; 2) приведении налогово-бюджетной политики в соответствии с задачами опережающего развития; 3) формировании национальной финансово-инвестиционной системы; 4) принятии мер по стабилизации финансового рынка; 5) стабилизации цен и поддержки конкуренции; 6) реализации мер по защите и расширению внутреннего рынка и сохранению производственного потенциала; 7) развитию инфраструктуры и др. [4, с. 238–249].

3. Модернизация гражданского и предпринимательского законодательства

Опубликованный Советом при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства проект изменений, вносимых в ГК РФ, показывает направления модернизации гражданского и предпринимательского законодательства [9].

9 марта 2011 г. Д.А. Медведев собрал совещание, чтобы обсудить обновленную редакцию ГК РФ, вызвавшую вопросы со стороны бизнеса, Российском союзе промышленников и предпринимателей и Министерстве экономического развития РФ [16].

Остановимся на основных теоретических ошибках разработчиков Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации [14]:

- Гражданский кодекс, как и Трудовой, Налоговый, Земельный и Лесной кодексы Российской Федерации, разработан в соответствии с рекомендациями экспертов Международного Валютного Фонда, реализация которых привела в действительности к установлению весьма неразвитых, во многом до-буржуазных, нефеодалных экономических отношений и форм. Слепо копируя чужой опыт и следуя чужим рецептам, мы в итоге оказались далеки от современной модели высокоразвитой экономики. В России сформировалась хорошо известная в экономической и политической литературе и широко распространенная в слаборазвитых странах Африки и Азии модель, для которой характерно резкое социальное неравенство, концентрация богатства в руках немногих и нищета большинства населения;

- Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации разработана в духе следования «ельцинским курсом» либеральных преобразований, несмотря на катастрофические последствия в социально-экономической сфере;

- зависимость современной российской гражданско-правовой доктрины от западно-европейской, неудовлетворительное состояние пореформенного законодательства, отрицание достижений советской цивилистики и догмы отечественного позитивного права вынудили разработчиков Концепции обратиться к опыту Нидерландов и Италии. В этом отношении ГК РФ 1994 г. разделил судьбу проекта Гражданского уложения 1905 г., в котором национальный элемент не нашел столь же заметного выражения как во французском и немецком гражданских кодексах [13];

- появление Налогового, Бюджетного, Земельного, Лесного, Жилищного кодексов, федеральных законов об акционерных обществах, рынке ценных бумаг, банкротстве, защите конкуренции, приватизации государственного и муниципального имущества, развитии малого и среднего предпринимательства и многих других показало, что нормы регулирования предпринимательской деятельности развиваются не по правилам, содержащимся в ГК РФ;

- в опубликованном для обсуждения проекте внесения изменений в Часть I ГК РФ можно отметить тенденцию, характерную для российского гражданского права, – усложнение понятийного ряда основных категорий гражданского законодательства (деление юридических лиц на корпоративные и унитарные, установление норм о владении и владельческой защите и т.д.), что приводит к еще большему формированию «зон мертвого права»;

- непоследовательность и противоречивость российской правовой доктрины в сфере формирования корпоративных отношений за последние двадцать лет (третье переименование в уставных документах

¹ С.Г. Кара-Мурза по этому поводу пишет, что «интеллигенция отошла от рациональности. Стало можно игнорировать фактическую информацию, в том числе количественную. Общество утратило инструменты для познания реальности». См.: [11].

акционерных обществах – АООТ, ОАО, Публичное общество);

- при официальном внешнем декларировании опыта западно-европейской правовой доктрины, разработчиками концепции игнорируются важнейшие правовые институты организации современной рыночной экономики, например, юридического лица публичного права. Отсюда неудовлетворительная разработка в концепции статуса государственной корпорации, государственного унитарного предприятия, учреждения;

- отсутствие правового обеспечения деятельности промышленных объединений в Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации приводит к отставанию гражданского и предпринимательского законодательства в сравнении с потребностями развития экономики.

Разработка Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации представителями либерально-цивилистического направления юриспруденции (С.С. Алексеев, А.Л. Маковский, Е.А. Суханов, В.Ф. Яковлев и др.) исходит из частно-правовой концепции регулирования экономики и не позволяет осуществлять публично-правовое регулирование с позиций защиты национальных интересов России. Как пример положительного регулирования рыночной экономики среди стран СНГ можно привести опыт Украины, которая приняла в 2003 г. Хозяйственный кодекс, содержащий раздел «Основные направления и формы участия государства в сфере хозяйствования». Раздел включил в себя опыт правового регулирования экономики стран ЕС [26, 35–143]. В этой связи считаю необходимым провести следующее реформирование:

- пересмотреть систему субъектов гражданского права в форме включения в число коммерческих организаций государственных корпораций и компаний; а также принять Федеральный закон «О коммерческих организациях», предотвращая дальнейшую коммерциализацию некоммерческих организаций;

- исключить из гражданского оборота или ограничить в обороте: землю, лес, воду, недра, федеральные энергетические системы, ядерную энергетику, расщепляющие материалы, федеральный транспорт, пути сообщения, информацию и связь, инфраструктуру обеспечения деятельности в космосе, оборонное производство, производство ядовитых и наркотических средств и т.п.;

- изменить ст. 169 ГК РФ путем перенесения признаков недействительности сделки из области формальной («основы правопорядка» и нравственности) в область материальную («нанесение ущерба государству»), что поменяет подход к этому институту и сделает его действенным средством борьбы с коррупцией.

Для модернизации российской экономики на- ука предпринимательского (хозяйственного) права

должна выработать: правовые основы национально ориентированной промышленной политики (включающей в себя энергетическую, транспортную, аграрную, строительную и другие виды экономической политики), национально ориентированные организационно-правовые формы хозяйствования в сфере промышленности (отдавая предпочтение коллективным формам хозяйствования – производственно-хозяйственным комплексам, холдингам, объединениям), современные формы и методы государственного регулирования материального производства. Все сказанное детерминирует создание Концепции развития предпринимательского (хозяйственного) законодательства.

4. Цель и задачи разработки постреформенной Концепции развития предпринимательского (хозяйственного) законодательства

Совершенствование предпринимательского (хозяйственного) законодательства вряд ли может быть решено «мелкими шагами» – растянутыми во времени и разрозненными внесениями отдельных изменений и дополнений в те или иные акты. Ситуация такова, что актуальным становится вопрос о системном упорядочении всего массива этого законодательства, о его масштабном обновлении, что в полной мере охватывается понятием модернизации хозяйственного законодательства.

Закрепление национальных интересов и приоритетов развития – цель разработки постреформенной Концепции предпринимательского (хозяйственного) законодательства.

Основными задачами модернизации хозяйственного законодательства является повышение эффективности правового регулирования отношений в сфере промышленного производства, что, в частности, предполагает:

- объективную оценку существующей модели хозяйствования;

- закрепление в предпринимательском (хозяйственном) законодательстве принципов экономической безопасности;

- обеспечение роста деловой активности национальных товаропроизводителей, развитие предпринимательства, укрепление экономического публичного правопорядка;

- усиление действенности защиты прав и законных интересов национальных товаропроизводителей;

- разработка и принятие системообразующего закона Хозяйственного (предпринимательского) кодекса РФ;

- достижение непротиворечивости и стабильности действия актов предпринимательского (хозяйственного) законодательства, придание ему достаточно компактного и обозримого вида;

- адаптацию национального хозяйственного законодательства к международному экономическому

законодательству, в том числе к соответствующему законодательству ЕС;

- разработку основных положений для модельного хозяйственного (предпринимательского) законодательства в рамках единого экономического пространства с перспективой создания модельного кодекса хозяйствования для стран СНГ и особенно ЕврАзЭС.

Практическая деятельность по модернизации предпринимательского (хозяйственного) законодательства, осуществляемая, по возможности, на основе Концепции, должна включать следующие основные этапы:

- оценку современного состояния этой отрасли законодательства, выявление его основных проблем и противоречий;

- определение исходных позиций совершенствования законодательства;

- прогноз дальнейшего развития предпринимательского (хозяйственного) законодательства и его важнейших институтов;

- определение основополагающих, первоочередных, текущих и перспективных направлений совершенствования предпринимательского (хозяйственного) законодательства и его реализации.

5. Основные положения постреформенной Концепции развития предпринимательского (хозяйственного) законодательства¹.

5.1. Предмет

Как отрасль права, хозяйственное право представляет собой совокупность норм, регулирующих отношения в сфере хозяйственной (экономической) деятельности. Общественные отношения, складывающиеся в сфере хозяйствования, весьма многоплановы и разнообразны, подобно тому, как сложна и многогранна сама категория хозяйственной жизни нашего общества². Восстановление многоукладной социально-ориентированной экономики ведет к многообразию как субъектов, так и организационно-правовых форм хозяйственной и предпринимательской деятельности. В условиях перехода от одной модели развития общества к другой гражданское право становится «экономической конституцией» для граждан, а предпринимательское (хозяйственное) право – «экономической конституцией» для хозяйствующих субъектов.

Политико-правовое значение для хозяйственного права имеет теория плюралистической модели форм собственности Ассоциации независимых ученых «Россия в XX–XXI веке», основные положения которой состоят в следующем [20]: 1) сегодня вместо социального государства действует классо-

вое государство (достаточно посмотреть на партийный и социальный состав Государственной Думы), т.е. односторонняя либеральность сменила диктатуру коммунистической односторонности, что противоречит конституционному запрету на насаждение любых идеологических канонов; 2) на современном этапе мирового развития более адекватной является экономика с трехсекторной собственностью – общенародной, коллективной и частной – с соответствующими видами предпринимательства (частного, кооперативного и государственного).

5.2. Специальный режим хозяйствования

Институт хозяйственного права, образующий законодательство о специальных режимах хозяйствования, базируется на политэкономическом учении о коммерческом и некоммерческом режимах хозяйствования. Эта проблема не достаточно разработана в науке российского хозяйственного права. В Украине опубликовано исследование Е.Р. Зельдиной, посвященное специальным режимам хозяйствования. Специальный режим хозяйствования, как правовой режим, определяющий особый порядок организации и осуществления хозяйственной деятельности на определенной территории, в определенной отрасли экономики, отличается от общего режима хозяйственной деятельности, предусмотренного законодательством. Он вводится государством в определенных целях, для обеспечения разумного сочетания публичных и частных интересов посредством установления ограничений или/и поощрений для субъектов хозяйствования в зависимости от правовых средств, выбранных законодателем для достижения цели. Этот режим можно разделить на три вида [10, с. 3–23]:

- первый вид – ограничительный специальный режим хозяйствования, когда законодатель посредством установления ограничений в процессе хозяйственной деятельности достигает определенных целей по охране территорий, объектов и т.п.;

- второй вид – поощрительно-ограничительный специальный режим хозяйствования;

- третий вид – поощрительный специальный режим хозяйствования, включает те подвиды специального режима хозяйствования, введение которых связано с необходимостью решения социально-экономических проблем, привлечения инвестиций на определенную территорию государства.

5.3. Субъекты хозяйственной деятельности

В соответствии с действующим законодательством, субъектами хозяйственного права являются государство, публично-правовые образования,

¹ Для разработки в России постреформенной Концепции развития предпринимательского (хозяйственного) законодательства большое значение имеет Хозяйственный кодекс Украины, в основу которого положена хозяйственно-правовая доктрина В.В. Лаптева–В.К. Мамутова. См.: [18; 19].

² В данной работе категории «хозяйственные отношения» и «экономические отношения» используются как синонимы.

юридические лица и их филиалы, индивидуальные предприниматели. Они выступают как носители хозяйственных прав и обязанностей, участники хозяйственных правоотношений, ведут хозяйственную деятельность и руководят ею в соответствии с нормами права [6; 15; 18].

5.4. Система предпринимательского (хозяйственного) законодательства

Системное расположение норм хозяйственного права имеет не только теоретическое, но и важное практическое значение для правотворческих и правоприменительных органов. Отсутствие в хозяйственном праве четко сложившейся системы и единого кодифицированного закона создает трудности, когда нужно отыскать и применить к конкретному случаю соответствующую норму права.

Система хозяйственного права – логически последовательное и внутренне согласованное расположение хозяйственно-правовых норм и институтов, она состоит из трех частей [1; 2; 8; 26]: *общей* (включены общие положения для всех разделов и институтов хозяйственного права: предмет, система, источники, субъекты, имущество, несостоятельность и др.), *особенной* (правовые основы государственного регулирования функциональных видов экономики: правовое регулирование сфер деятельности – конкуренции, качества продукции, ценообразования, инвестиционной деятельности, расчетов, бухучета и аудита и т.д.), *специальной* (регулирует отношения, связанные с правовым регулированием хозяйственной деятельности в отраслях народного хозяйства: промышленности, транспорте, связи, капитальном строительстве, сельском хозяйстве, торговле и т.д.) [21]. Правовое регулирование хозяйственной деятельности в отраслях народного хозяйства, по мнению ряда ученых (например, В.К. Андреева, В.С. Белых), образует крупные подотрасли предпринимательского (хозяйственного) права: в промышленности – промышленное право, в сельском хозяйстве – аграрное право, на транспорте – транспортное право, в энергетике – энергетическое право, в торговле – торговое право и т.д., имеющие в основе коммерческий режим хозяйствования. В социальной сфере хозяйственная деятельность осуществляется в рамках крупных институтов предпринимательского (хозяйственного) права, имея в основе некоммерческий режим хозяйствования: в спорте – спортивное право, в медицине – медицинское право, в образовании – образовательное право и т.д.

5.5. Государственное регулирование

Огромное значение для модернизации экономики имеет государственное регулирование экономики¹. В настоящее время законодатель активно использует категорию «государственное регулирование», например в Федеральном законе № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», так же основы государственного регулирования используется в Федеральном законе № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» [24; 25]. В широком смысле государственное регулирование включает в себя виды экономической политики: таможенной, налоговой, валютной, финансово-кредитной и другие виды. В узком смысле государственное регулирование включает в себя: правовое регулирование конкуренции (данные отношения должны действовать в частно-правовом, капиталистическом секторе экономики и не распространяться на некоммерческий сектор экономики), ценообразования, качества продукции, работ, услуг (законодательство о техническом регулировании), инвестиционной деятельности, аудита и бухучета. Необходим пересмотр всего законодательства в перечисленной сфере, так как большинство законов представляют либо зону «мертвого права», либо являются основой «теневой экономики» [3].

Модернизация российской экономики предполагает разработку законопроекта о ее государственном регулировании. Предметом государственного регулирования экономики должны стать общественные отношения, в которых проявляется фактор государственного планирования, управления и контроля. Пункт ж статьи 71 Конституции РФ содержит требование об установлении правовых основ единого рынка, включающего гражданское, финансовое, валютное, кредитное, таможенное, банковское и ценовое законодательство. Указанный перечень отраслей законодательства предполагает разработку правовых основ единого рынка в Концепции развития предпринимательского (хозяйственного) законодательства [7].

Модернизация предпринимательского (хозяйственного) законодательства сейчас – это адекватная парадигма, основанная на принципах суверенитета России, социальной направленности ее экономики, плюралистической модели собственности, национально-ориентированных форм хозяйствования (сельскохозяйственная кооперация, трудовые коллективы – основа производственной демократии,

¹ В юридической литературе, в большинстве работ, государственное регулирование сводится к административно-правовому регулированию, низводя государственное регулирование экономики до действия Федерального закона от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» См.: [23]. Другой подход характерен для науки предпринимательского права, где государственное регулирование экономики определяется как деятельность государства в лице его органов, направленную на реализацию государственной экономической политики с использованием специальных средств, форм и методов. Соответствующая деятельность направлена на упорядочение отношений в рыночной экономике. См.: [5, с. 72–73].

хозрасчет как метод хозяйствования в госсекторе и т.д.), стратегическом планировании как методе управления экономикой. В условиях модернизации

Хозяйственный (предпринимательский) кодекс РФ должен стать центральным документом правового регулирования экономической сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреев В.К.* Предпринимательское законодательство России: научные очерки. – М.: Статут, РАП, 2008. – 368 с.
2. *Белых В.С.* Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России. – М.: Проспект, 2008. – 236 с.
3. *Воронин Г.П.* Не вводите в заблуждение Президента России! Техническое регулирование спустя семь лет. // Представительная власть – XXI век, 2010. – № 2–3.
4. *Глазьев С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.
5. *Губин Е.П.* Государственное регулирование рыночной экономики и предпринимательства: правовые проблемы. – М.: Юристъ, 2005. – 314 с.
6. *Дойников И.В.* Государственное предпринимательство: учебник. – М.: ПРИОР, 2000. – 240 с.
7. *Дойников И.В.* Хозяйственное (Предпринимательское) право: учебник: новый курс. – М.: ПРИОР, 2001. – 510 с.
8. *Дойников И.В.* Теоретические проблемы разработки хозяйственного (предпринимательского) законодательства // Образование и право, 2010. – № 8 (12).
9. Заседание Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 февраля 2011 года // URL: http://www.privlaw.ru/index.php?section_id=103 (дата обращения: 20.04.2011).
10. *Зельдина Е.Р.* Специальный режим хозяйствования: теоретические вопросы и направления модернизации / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2007. – 327 с.
11. *Кара-Мурза С.Г.* Жить по лжи? // Литературная газета, 2007. – № 36 (6136). – 12 сентября.
12. *Кара-Мурза С.Г.* Несовместимость с жизнью // Литературная газета, 2008. – № 2 (6154). – 23 января.
13. *Клеандрова В.М., Лантева Л.Е., Скрипилев Е.А.* Развитие русского права во второй половине XIX – начале XX века / отв. ред.: Е. А. Скрипилев. – М.: Наука, 1997. – 368 с.
14. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г.) // Вестника Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, 2009. – № 11.
15. *Коришунов П.Н.* Европейское кооперативное законодательство. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 75 с.
16. *Кузьмин В.* Оберег для закона. Дмитрий Медведев против внесения непродуманных изменений в Гражданский кодекс // Российская газета, 2011. – № 5425 (49). – 10 марта.
17. *Кукол Е.* Перестройка Горбачева. Руслан Гринберг о победах и поражениях инициатора гласности // Российская газета, 2011. – № 5419 (43). – 2 марта.
18. *Лантев В.В.* Субъекты предпринимательского права. – М.: Юристъ, 2003. – 236 с.
19. *Мамутов В.К., Знаменский Г.Л., Хахулин К.С.* и др. Хозяйственное право Украины: учебник / под ред. В.К. Мамутова. – Киев: Юринком Интер, 2002. – 897 с.
20. *Мешков А.* Интервью И.А. Гундарова. На рынок без идеологии // Литературная газета, 2010. – № 11 (6266). – 24 марта.
21. *Муромцев Г.И., Глебов В.А.* Система права и система законодательства: некоторые дискуссионные вопросы // Правовые идеи и институты в историко-теоретическом дискурсе. – М.: ИГП РАН, 2008. – С. 85–86.
22. *Примаков Е.М.* Достижения не должны заслонять проблемы // Российская газета, 2011. – № 5381 (5). – 14 января.
23. Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (ред. от 28 декабря 2010 г., с изм. от 7 февраля 2011 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 29 декабря 2008. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6249. – Собрание законодательства Российской Федерации. – 3 января 2011. – № 1. – Ст. 20. – Собрание законодательства Российской Федерации. – 14 февраля 2011. – № 7. – Ст. 905.
24. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (ред. от 23 декабря 2010 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 4 января 2010. – № 1. – Ст. 2. – Собрание законодательства Российской Федерации. – 27 декабря 2010. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6984.
25. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» (ред. от 24 июля 2009 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1 января 2007. – № 1 (ч. 1). – Ст. 27. – Собрание законодательства Российской Федерации. – 27 июля 2009. – № 30. – Ст. 3735.
26. Хозяйственный кодекс Украины: научно-практический комментарий / под общ. ред. А.Г. Бобковой. – Харьков: Издатель ФЛ-П Вапнярчук Н.Н., 2008. – 1296 с.

П.В. ФЕДОТОВ

к.ю.н., начальник правового отдела Управления Росимущества по г. Москве

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ ГОСКОРПОРАЦИЙ

Правовая природа и особенности управления имущественными комплексами, находящимися в ведении госкорпораций, основаны на *трех* типах нормативно-правовых актов, а именно: 1) законодательных актах общего назначения (Конституция РФ, ГК РФ и др.); 2) специализированных нормативно-правовых актах, относящихся к урегулированию деятельности госкорпораций как разновидности хозяйствующих субъектов; 3) и, наконец, «адресных» нормативных актах, принимаемых для регламентации вопросов создания, преобразования, функционирования либо ликвидации строго определенной госкорпорации.

Общим для государственных корпораций является то, что цели их деятельности носят ярко выраженный публичный характер. Во всех федеральных законах о государственных корпорациях указано, что имущество соответствующих хозяйствующих субъектов принадлежит этим предприятиям (организациям) на праве собственности. В свою очередь, собственность госкорпораций образуется за счет имущественного вноса Российской Федерации и других законных источников и может быть использована только для целей, для которых она была создана.

Отмеченное порождает не только специфику хозяйственно-финансовой деятельности этих хозяйствующих субъектов, но и обуславливает необходимость собственного правового обеспечения для урегулирования любых вопросов, возникающих при функционировании последних.

Соответственно, *под правовым обеспечением управления госкорпорациями следует понимать обдуманное, цивилизованное, с учетом мирового опыта, целенаправленное воздействие норм права (а следовательно, самого государства в целом) на конкретные виды хозяйственно-финансовой деятельности, осуществляемой госкорпорациями* [1].

В настоящее время функционирует семь госкорпораций: Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк); Агентство по страхованию вкладов; Российская корпорация нанотехнологий (Роснано); Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства; Госкорпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции (Ростехнологии); ГК по атомной энергии (Росатом); Госкорпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта (Олимпстрой).

Правовая база управления собственностью каждой из перечисленных госкорпораций содержит все *три* упомянутых ранее типа нормативно-правовых актов.

Согласно п. 1 ст. 7.1 Федерального закона «О некоммерческих организациях», государственная корпорация – не имеющая членства некоммерческая организация, которая создается Российской Федерацией для осуществления социальных, управленческих или иных общественно-полезных целей, она обладает имуществом на

праве собственности и использует имущество для целей её создания. Как предусмотрено в п. 3 ст. 7.1 федерального закона «О некоммерческих организациях», правовое положение государственной корпорации определяется специальным законом о ее создании, при этом учредительных документов, предусмотренных ст. 52 ГК РФ, не требуется.

У государственной корпорации не возникает права частной собственности на её имущество, так как государственные органы контролируют её деятельность, непосредственно принимают решение о распоряжении некоторыми видами имущества; государство вправе изъять у государственной корпорации её имущество. Только собственник может осуществлять правомочие распоряжения своим имуществом. Содержание законов о государственных корпорациях не позволяет сделать иного вывода, кроме как признать за государственными корпорациями право частной собственности юридического лица на их имущество. Наличие ограничений на распоряжение отдельными видами имущества, а также на совершение отдельных сделок не означает ограничения правомочия распоряжения как такового, что подтверждается законодательством о хозяйственных обществах [2].

Госкорпорация является не организационно-правовой формой юридического лица в смысле гл. 4 ГК РФ, а специальным способом создания субъекта права, уникального по своему правовому (частноправовому и публично-правовому) статусу. Оценка необходимости создания и функционирования госкорпораций выходит за рамки гражданского права. При этом предлагается существующие государственные корпорации преобразовать в юридические лица тех организационно-правовых форм, которыми они являются по сути: в орган публичной власти (Росатом), фонд (Фонд содействия развитию жилищно-коммунального хозяйства), хозяйственные общества с исключительным участием государства (Роснано, Ростехнологии, Олимпстрой, Внешэкономбанк и Агентство по страхованию вкладов).

Как показывает анализ законодательства и практики деятельности госкорпораций, существующие на настоящий момент государственные корпорации нельзя признать юридическими лицами, созданными в соответствии с федеральным законом «О некоммерческих организациях». Государственные корпорации с точки зрения правовой природы – это юридические лица особого рода. В то же время недостаточность правового регулирования их положения требует дальнейшего развития законодательства.

Особенностью правового режима управления собственностью госкорпораций заключается в том, что, в отличие от иных государственных

(муниципальных) предприятий (организаций), принадлежащих государству, имущество, переданное госкорпорациям Российской Федерацией, в том числе безвозмездно или на чрезвычайно льготных условиях, становится собственностью госкорпораций. Иными словами, это имущество, по сути, приватизируется и относится не к государственной (федеральной) собственности, а к частной.

Другая особенность правового обеспечения управления собственностью рассматриваемых хозяйствующих субъектов обусловлена тем, что законом устанавливаются правила о целевом характере использования соответствующего имущества (п. 2 ст. 7.1 Федерального закона «О некоммерческих организациях» и п. 1 ст. 296 ГК).

В процессе хозяйственно-финансовой деятельности отмеченных экономических единиц нередко возникают коллизии между общими, специальными и единичными правовыми актами. Это происходит в силу особого правового статуса и юридической природы госкорпораций, а разрешение отмеченных коллизий и устранение противоречий осуществляется путем специально оговариваемых извлечений в нормативных актах, являющихся специальными относительно нормативных актов с более широкой сферой юрисдикции. Поэтому понятно, что правовое обеспечение управления собственностью соответствующих хозяйствующих субъектов имеет более сложный и противоречивый характер.

В частности, согласно п. 3 ст. 32 Федерального закона «О некоммерческих организациях», любая некоммерческая организация должна представлять в уполномоченный орган отчет о своей деятельности с указанием персонального состава руководящих органов, сведений о расходовании денежных средств, использовании в своей деятельности имущества и др. Однако перечисленные требования не распространяются на государственные корпорации.

Все проекты стратегических решений, касающиеся управления собственностью, находящейся в ведении госкорпораций, выносятся на рассмотрение наблюдательных советов. В наблюдательный совет, как правило, входят девять членов, в их числе восемь представителей Президента и Правительства, а также гендиректор соответствующей госкорпорации. Председатель наблюдательного совета назначается Президентом РФ, если сам гендиректор не может быть председателем совета.

Несмотря на то что организационно-правовая форма государственной корпорации предусмотрена федеральным законом «О некоммерческих организациях», только правовое положение Агентства по страхованию вкладов и Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального

хозяйства в полной мере определяется названным законом. В отношении других государственных корпораций возможно применение специальных норм федеральных законов о создании корпораций и принятых в соответствии с ними прочих правовых актов, причём состав этих правовых актов в каждом случае особый. При этом в законах о создании Внешэкономбанка, госкорпораций Роснано, Олимпстрой, Ростехнологии, Росатом прямо указано, что в отношении этих организаций не применяются положения ФЗ «О некоммерческих организациях», обеспечивающие контроль за деятельностью некоммерческих организаций со стороны уполномоченного государственного органа. Таким образом, единство правового регулирования деятельности государственных корпораций отсутствует.

Госкорпорация Росатом стоит особняком среди других государственных корпораций. Согласно ч. 1 ст. 4 федерального закона «О государственной корпорации по атомной энергии Росатом», она действует в целях проведения государственной политики, осуществления нормативно-правового регулирования, оказания государственных услуг и управления государственным имуществом в области использования атомной энергии. В ч. 6 ст. 6 данного закона предусмотрено, что со дня принятия решения о ликвидации Федерального агентства по атомной энергии на переходный период корпорации передаются права и обязанности получателя и главного распорядителя этими средствами, бюджетными средствами, главного администратора доходов бюджета, администратора доходов бюджета и государственного заказчика, предусмотренные государственным оборонным заказом. В ч. 1 ст. 8 данного закона содержится указание на компетенцию корпорации в принятии нормативных правовых актов в установленной законом сфере деятельности. Наконец, согласно ч. 7 ст. 6 данного закона, корпорация по решению Правительства Российской Федерации наделяется полномочиями по осуществлению в установленной сфере деятельности от имени Российской Федерации прав собственника федерального имущества, которое не закреплено на праве хозяйственного ведения или оперативного управления за федеральными государственными унитарными предприятиями или федеральными государственными учреждениями. Представляется, что последняя норма противоречит ст. 125 ГК РФ, согласно которой право собственности на имущество казны Российской Федерации осуществляют органы государственной власти в рамках их компетенции или частные лица, но по специальному (разовому) поручению Правительства Российской Федерации.

Таким образом, госкорпорация Росатом, формально являясь юридическим лицом, учреждённым в соответствии с федеральным законом «О некоммерческих организациях», наделяется властной компетенцией и приобретает функции органа государственной власти и регулятора соответствующей отрасли промышленности.

На основании Федерального закона «О банке развития» госкорпорации Внешэкономбанк не требуется специального разрешения (лицензии), выдаваемого ЦБ РФ на осуществление банковских операций. Эта же госкорпорация обладает специальной правоспособностью в сфере профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг (ст. 4 и 39 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» – в ред. от 04.10.2010).

Специальными законами о госкорпорациях могут быть осуществлены изъятия из общих правил ГК РФ, в частности, положения п. 4 ст. 61 и п. 1 ст. 65 ГК о ликвидации госкорпорации вследствие признания ее несостоятельной.

Пункт 10 ст. 37 Федерального закона «О государственной корпорации по атомной энергии Росатом» содержит изъятие из общего правила о реорганизации юридических лиц (ст. 60 ГК) для кредиторов федеральных государственных унитарных предприятий, имущественные комплексы которых передаются государственной корпорации Росатом в качестве имущественного взноса Российской Федерации, а также требования кредиторов федеральных государственных учреждений, передаваемые государственной корпорации Росатом, которые подлежат удовлетворению в соответствии с условиями и содержанием обязательств, на которых они основаны, но без предоставления гарантий, предусмотренных пунктами 1 и 2 ст. 60 ГК.

Все отмеченное указывает на то, что госкорпорации обладают не только исключительным статусом (в сравнении с другими юридическими лицами, особенно некоммерческими организациями), но и принципиально иными полномочиями, иногда публично-правового характера. Например, госкорпорации по атомной энергии «Росатом» переданы властные полномочия, принадлежащие федеральным органам государственной власти (ст. 10, 20, 23 и др. Закона о госкорпорации «Росатом»). В силу ст. 8 указанного закона Росатом принимает нормативные правовые акты в установленной сфере деятельности, а также может признавать не действующими на территории Российской Федерации акты органов власти Российской Федерации и бывшего СССР. Кроме отмеченного, согласно ст. 241 Бюджетного кодекса РФ Росатому предоставлены полномочия в области распоряжения бюджетными средствами, дано право иметь

собственные военизированные охранные подразделения и пр.

Исключительным положением обладает и госкорпорация Внешэкономбанк. По сути, являясь коммерческим банком, который имеет возможность осуществлять основную массу банковских операций (ст. 3 Закона о Банке развития), данная госкорпорация освобождена от какого-либо контроля со стороны ЦБ РФ, как это имеет место в отношении других коммерческих банков. Более того, Правительство РФ специально для Внешэкономбанка утверждает меморандум, определяющий основные направления и показатели инвестиционной и финансовой деятельности, количественные ограничения на привлечение заемных средств, лимиты, основные условия, порядок и сроки предоставления кредитов и займов, возможность участия в уставном капитале хозяйственных обществ и выдачи гарантий (ст. 4 данного закона). Данная ситуация, по сути, иллюстрирует существенное отличие правовой основы управления активами соответствующей госкорпорации от положений и требований законов, регламентирующих деятельность всех иных коммерческих банков России.

В соответствующих федеральных законах для госкорпораций предусмотрены изъятия применительно к сфере контроля, осуществляемого финансовыми и налоговыми органами, органами по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

Следует обратить внимание на то, что, согласно п. 4 ст. 6 Закона федеральные, органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность корпораций, за исключением случаев, предусмотренных этим законом.

При относительно «тепличных» условиях деятельности госкорпораций, созданных благодаря соответствующему правовому обеспечению, в настоящее время существует целый ряд нерешенных проблем, тормозящих своевременное и качественное выполнение стратегии государства, адресованной к сфере деятельности указанных хозяйствующих субъектов. В числе таких проблем следует назвать: недостаточную эффективность управления принадлежащей госкорпорациям собственностью; несоответствие правоприменительной практики и законодательного обеспечения; отсутствие у государства права собственности на имущество госкорпораций; отсутствие унифицированного для всех госкорпораций механизма контроля; пробелы в законодательстве в части критериев оценки эффективности их деятельности.

Устранение упомянутых проблем и противоречий в деятельности госкорпораций возможно

с помощью концептуальной проработки и принятия единого закона о государственной корпорации, способного абсорбировать все нормативные требования к деятельности госкорпораций, включая порядок их функционирования, отчетность, эффективность производства и пр.

Все это предполагает необходимость дальнейшего совершенствования законодательной базы, регламентирующей систему контроля и управления государственными корпорациями.

Например, практика функционирования госкорпораций свидетельствует о неоправданных потерях времени при размещении на указанных предприятиях (организациях) государственных заданий. Эта ситуация характерна для половины гособоронзаказа.

Значительное число организационных «шероховатостей» обнаруживаются на режимных объектах, к охране которых привлекаются внутренние войска МВД, вневедомственная охрана МВД, частные охранные предприятия, службы безопасности, подчиненные различным государственным и частным структурам. Столь обширное число разнопорядковых охранных структур не лучшим образом сказывается на состоянии защищенности имущества госкорпораций. Видимо, нужна ведомственная охрана госкорпораций, силами которой решался бы весь комплекс вопросов защиты охраняемых объектов. Для этого, вероятно, надо внести изменения в Федеральный закон «О ведомственной охране», согласно которому правом на создание собственной ведомственной охраны будут наделены только органы исполнительной власти.

Кроме отмеченного, следует обратить внимание на то, что в законодательстве почти нет специальных норм, направленных на обеспечение сохранности и наиболее эффективного использования государственного имущества, переданного государственной корпорации в качестве имущественного взноса Российской Федерации.

Анализ законодательства о государственных корпорациях показывает, что отсутствуют общие механизмы организации, правового регулирования государственных корпораций и влияния учредителя на их деятельность. В отношении каждой из них эти вопросы регулируются отдельными законами. Иными словами, нормативное регулирование государственных корпораций неизбежно подменяется индивидуально-правовым регулированием, и тем самым государственные корпорации фактически выводятся за пределы регулярного правового поля.

В то же время принятые законы предоставляют государственным корпорациям широкие возможности для передачи их имущества и денежных средств другим юридическим лицам. Контроль

над крупными сделками и сделками, в совершении которых имеется заинтересованность РФ, законами не предусмотрен. Наконец, этими законами не предусмотрены установление заданий и конкретный механизм контроля их выполнения со стороны Российской Федерации. Существует парадоксальная ситуация, когда аудитор корпорации утверждается наблюдательным советом корпорации, то есть органом, деятельность которого может являться объектом контроля. Очевидно, что назначение аудитора должно быть исключительным правом учредителя.

Все вышесказанное позволяет заключить, что госкорпорации в действительности не составляют единого вида юридических лиц, отличающегося какими-то общими чертами. В форме госкорпорации могут существовать как некоммерческие (Фонд), так и коммерческие организации (Ростехнологии, Роснано, Агентство по страхованию вкладов, ВЭБ, Олимпстрой), а также образования, объединяющие в себе функции коммерческих организаций и компетенцию органов государственной власти (Росатом и частично Олимпстрой).

Госкорпорация является не организационно-правовой формой юридического лица в смысле гл. 4 ГК, а специальным способом создания субъектов права, уникальных по своему правовому (частноправовому и публично-правовому) статусу. Оценка необходимости их создания и функционирования выходит за рамки гражданского права.

Вместе с тем использование особого, исключительного статуса госкорпорации возможно по отношению к тем действительно уникальным

юридическим лицам, которые не укладываются в какую-либо классификацию, но необходимы в экономике (например, Центральный банк).

Наличие отмеченных недостатков в законодательстве о государственных корпорациях определяет необходимость его дальнейшего совершенствования с целью обеспечения условий для наиболее эффективного использования переданного корпорациям государственного имущества.

Для достижения целей создания государственных корпораций необходимо разработать специальный закон о государственных корпорациях. В такой закон о юридических лицах публичного права следует включить нормы, общие для всех государственных корпораций, и таким образом обеспечить единство правового регулирования их правового положения. В специальных законах о создании государственных корпораций должны содержаться только специфические нормы, относящиеся к деятельности соответствующих юридических лиц.

Следует рассмотреть вопрос об установлении запрета на наделение государственных корпораций нормотворческими, надзорными, контрольными и властными функциями. Представляется разумным более четко регламентировать предпринимательскую деятельность, которую могут непосредственно осуществлять государственные корпорации, чтобы предотвратить возможность их фактического превращения в отраслевые монополии. Также необходимо рассмотреть вопрос о предоставлении Счетной палате РФ права проверять деятельность государственных корпораций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бандурин А.В., Зинатулин Л.Ф. Экономико-правовое регулирование деятельности корпораций в России. – М.: БУКВИЦА, 1999.
2. Богданов Е.В. Правовое положение органа юридического лица // Журнал российского права, 2001. – № 3.



УДК 336:656.2.078.13

Г.А. ВЯЗОВА

преподаватель кафедры «Финансы и кредит»

А.В. БАРЧУКОВ

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

ГОУ ВПО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ НА ТРАНСПОРТЕ

Опыт успешных индустриальных стран показывает необходимость принципиально новой модели организации производства, ориентированной на создание инноваций и опирающейся на конкурентную среду, а также на межрегиональные и глобальные кооперационные связи. В системе рыночных отношений производственно-хозяйственная деятельность транспорта рассматривается как процесс преобразования разнородных видов потребляемых ресурсов в товарную продукцию – в данном случае, услуг по транспортному обслуживанию, которые измеряются и оцениваются финансово-экономическими показателями. При этом процедуры потребления разнородных ресурсов объединяются соответствующими финансовыми потоками, имеющими денежные единицы измерения. Эти особенности определяют структуру производственных активов и поэтому для финансового обеспечения своего развития транспортная отрасль вынуждена ориентироваться не только на собственный, но и на привлечённый капитал, исходя из стратегической программы развития транспортной системы России.

Цель статьи – проанализировав потенциально возможные источники финансирования обновления подвижного состава, предложить и обосновать их оптимальный вариант в зависимости от экономического состояния и финансовых возможностей хозяйствующих субъектов, а также конъюнктуры национальной экономики.

Анализ литературы, в частности работ Р.М. Царёва, Б.М. Лapidуса, И.Е. Левитина, В.П. Бычкова, В.В. Иванова, В.В. Волгина, показал, что недостаточно решены вопросы правового и финансового взаимодействия заинтересованных сторон при мобилизации источников финансирования, а ограниченность собственных ресурсов только подчёркивает актуальность этого вопроса. Существуют факторы, которые можно объединить в следующие группы: технические, экономические, географические и социальные. Условие наличия у предприятия подвижного состава, обладающего определёнными характеристиками, особенно важно, когда оказываются услуги в области междугородних и межрегиональных перевозок, где действуют весьма жёсткие требования, касающиеся безопасности транспортного подвижного состава, а также технических характеристик (нагрузка на ось, габаритные размеры, наличие дополнительных устройств и пр.) [8].

Как показал анализ, значительная часть используемого подвижного состава морально устарела и не соответствует современным условиям функционирования транспорта, что вызывает необходимость финансирования ликвидации всех видов износа, оптимизации себестоимости капитальных ремонтов инфраструктуры и подвижного состава на основе совершенствования системы планирования и организации этого процесса. Кроме того, в условиях старения основных производственных

средств при ограниченных финансовых возможностях требуется не только восстановление ресурса старых фондов, но и приобретение новых, с современными характеристиками, чтобы получить экономический эффект при эксплуатации.

На транспорте применяются различные стратегии приобретения подвижного состава и обеспечения его работоспособности. Выбор стратегии при этом обусловлен рядом факторов: ценами на подвижной состав на первичном и вторичном рынках, ценами на сервисные услуги, действующим порядком начисления амортизации по под-

вижному составу, ценами на топливо и эксплуатационные материалы, уровнем инфляции (размерами процентных ставок), уровнем эксплуатационной надёжности выпускаемого подвижного состава [7].

Однако при выборе источника инвестирования необходимо учесть недостатки и достоинства всех вариантов приобретения подвижного состава (табл. 1) и определить экономические показатели каждого из инвестиционных проектов, составленных с использованием одного из этих вариантов. При приобретении подвижного состава необходимо

Таблица 1

Сравнительная характеристика вариантов обновления подвижного состава

Вариант	Достоинство	Недостатки	Условия Приобретения
Приобретения подвижного состава за счет собственных средств	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие некоторых существенных статей расходов, таких как % за пользование кредитом, отсутствие затрат, связанных с договором, плата за предоставление гарантий Отсутствие дополнительных рисков и обязательств, связанных с привлечением заемных средств Право собственности на приобретаемый ПС переходит к предприятию в самом начале осуществления проекта 	<ul style="list-style-type: none"> Высокие единовременные затраты, связанные с приобретением подвижного состава, Часто основной фактор при выборе – стоимость техники, а не ее технические и экологические характеристики Невозможность единовременного приобретения нескольких единиц ПС Отвлечение значительных сумм оборотных средств предприятия 	Вариант приемлем для транспортных предприятий, достигших срока самоокупаемости и имеющих достаточный объем оборотных средств
Приобретение подвижного состава за счет кредитных ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> Предприятие получает возможность купить больше транспортного подвижного состава при самофинансировании Возможность диверсификации подвижного состава Возможность выбрать транспортный подвижной состав по наилучшим техническим и экологическим характеристикам 	<ul style="list-style-type: none"> Предприятие часто должно предоставлять какой-либо дополнительный залог. Проценты, уплачиваемые банку, нельзя в полном объеме относить к расходам по налогу на прибыль В ряде случаев условием кредитования является раскрытие предприятием своего финансового положения 	Вариант приемлем в основном для предприятий с хорошим финансовым положением, достаточным объемом оборотных средств, рентабельностью выше отраслевой и обеспеченностью основными средствами для целей залога
Приобретения ПС с использованием механизма лизинга	<ul style="list-style-type: none"> Транспорт полностью амортизируется за срок лизинга Возможность зачесть НДС по лизинговым платежам Лизинговые платежи в полном объеме ложатся на себестоимость и уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль 	<ul style="list-style-type: none"> Право собственности на технику переходит к лизингополучателю только по окончании всех расчетов по договору лизинга 	Для мелких и средних фирм лизинг часто является единственно возможным способом финансирования и инвестиций
Совместное финансирование: привлечение собственных и заемных средств	<ul style="list-style-type: none"> Предприятие получает возможность ориентироваться на собственные потребности в подвижном составе при его приобретении Право собственности на приобретаемый ПС переходит к предприятию в самом начале осуществления проекта 	<ul style="list-style-type: none"> Появление дополнительных затрат, связанных с выплатой процентов за кредит и предоставлением гарантий Высокий финансовый риск проекта, связанный с последствиями возможного невозврата кредита 	Данный вариант подходит для всех транспортных предприятий

рассмотреть несколько возможных вариантов финансирования инвестиций и выбрать наиболее приемлемый и экономически оправданный.

В зарубежной практике любое предприятие, желающее приобрести подвижной состав, может выбрать один из пяти возможных вариантов:

- за счёт собственных средств;
- привлечённых средств (кредитных ресурсов);
- приобретение активов с использованием механизма лизинга;
- совместное финансирование,
- покупка по схеме *Trade-In* (система взаимозачёта, которая позволяет зачесть стоимость старого транспортного подвижного состава в счёт стоимости любого нового или подержанного приобретаемого ПС) [6].

В условиях сложившейся конъюнктуры в России, по мнению авторов, нуждающееся в подвиж-

ном составе предприятие может приобрести его следующим образом:

- 1) за счёт собственных средств (накопленной амортизации и нераспределённой прибыли);
- 2) за счёт банковского кредита;
- 3) на условиях финансовой аренды с учётом объекта лизинга на балансе лизингодателя;
- 4) на условиях финансовой аренды с учётом объекта лизинга на балансе лизингополучателя.

Для обоснования выбора варианта обновления подвижного состава можно использовать предложенные в статье рекомендации, основанные на сравнительном анализе (см. *рис.*).

При принятии решения учитывается технико-экономическое состояние хозяйствующего субъекта, объём оборотного капитала, наличие поручителей и производственных фондов для залога. В качестве критерия выбора рационального ис-

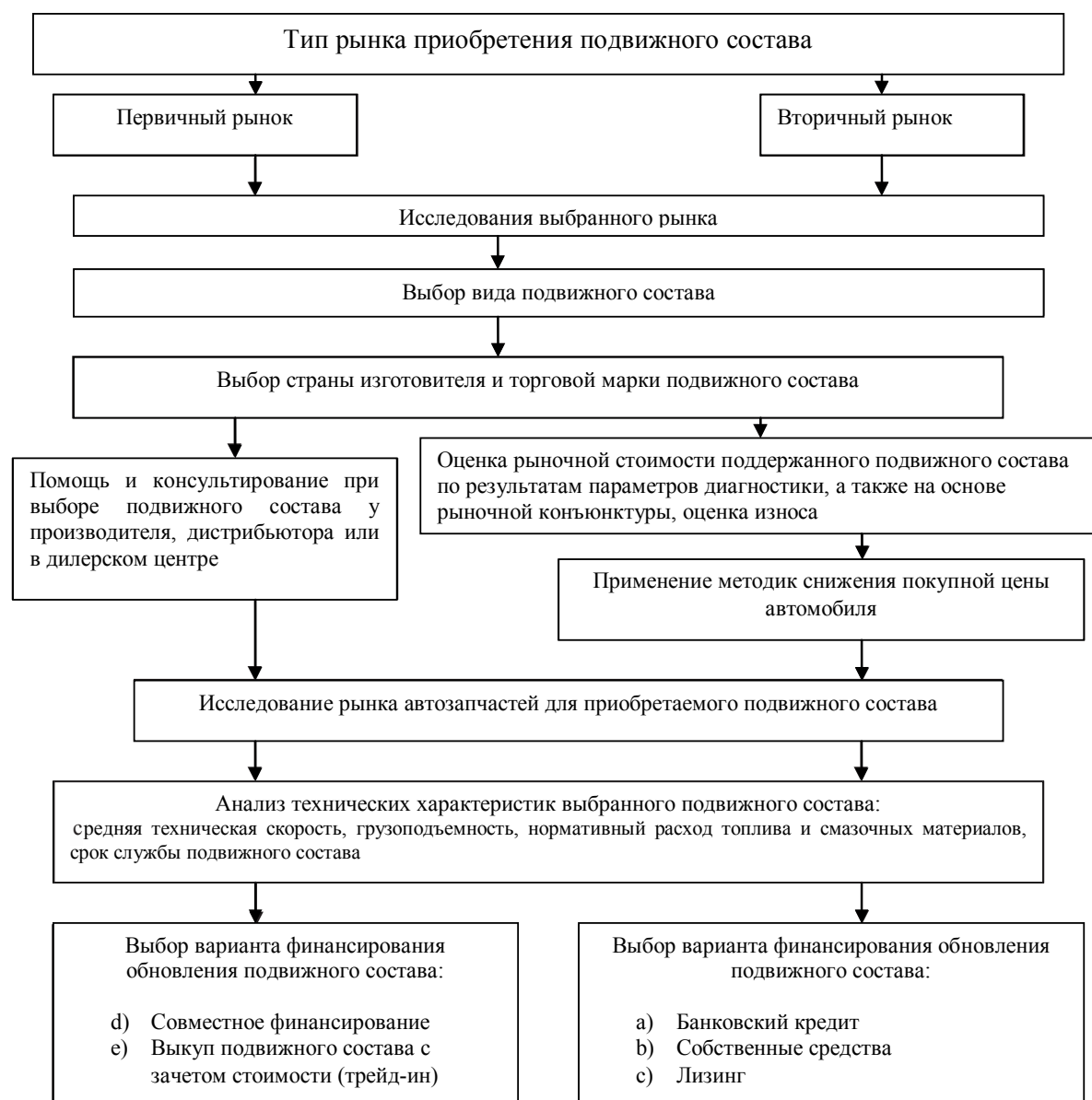


Рис. Схема сравнительного анализа вариантов финансирования обновления подвижного состава

Приведённые затраты по источникам финансирования инвестиций

Источник финансирования	Расчётный период, квартал	Недисконтированные расходы, тыс. руб.	Дисконтированные расходы, тыс. руб.
За счёт собственных источников	29	2 514,75	2 758,37
За счёт банковского кредита	29	3 074,45	2 789,85
Финансовый лизинг с учётом актива у лизингодателя	12	3 658,74	3 171,22
Финансовый лизинг с учётом актива у лизингополучателя	12	2 480,95	2 021,53

точника финансирования принимается минимум приведённых затрат за расчётный период, равный сроку полезного использования подвижного состава. Приведённые затраты выбраны в качестве критерия в связи с тем, что для хозяйствующего субъекта, имеющего потребность в инвестициях, меняющиеся по рассматриваемым альтернативам денежные потоки означают увеличение или уменьшение требуемых финансовых ресурсов и, следовательно, более предпочтительный вариант обновления производственных активов, минимизирующий общую величину платежей.

В ходе анализа при расхождении периодов начисления бухгалтерской и налоговой амортизации потребуются дополнительный анализ денежного потока в связи с корректировкой расчётов по налогу на прибыль. Приведённые затраты определим как с учётом фактора времени, так и недисконтированные. Абсолютная величина денежного потока, генерируемого подвижным составом, не зависит от способа финансирования. Доминирующим моментом, определяющим результаты альтернативных вариантов финансирования, считается изменение платежей по налогу на прибыль в связи с возможностью экономии на уплате процентов, лизинговых платежах, амортизационных отчислениях и налоге на имущество. Проценты по банковскому кредиту относятся на текущие затраты и снижают размер налогооблагаемой прибыли, что обуславливает «налоговый эффект», учитываемый в денежном потоке.

Для оценки рассматриваемых источников финансирования обновления подвижного состава с учётом специфики развития национальной экономики были выполнены аналитические процедуры, результаты которых представлены в таблице 3.

Вариант 1 – финансирование за счёт собственных источников. Периоды для начисления налоговой и бухгалтерской амортизации приняты одинаковыми и составляют 29 кварталов. Ставка налога на имущество принимается 2% в год или 0,5% в квартал. Экономия выплат по налогу на прибыль определяется в размере 20% к сумме амортизации и платежей по налогу на имущество, уменьшающих базу для исчисления налогов.

Коэффициент дисконтирования, позволяющий оценить неравноценность элементов денежного потока, относящихся к разным периодам времени, равен 15% в год, или 3,75% в квартал.

Вариант 2 – финансирование за счёт банковского кредита. Ставка по кредиту 21% в год, или 5,25% в квартал. Амортизационный период установлен в 29 кварталов (меньше не допускает действующее налоговое законодательство), срок кредитного соглашения – три года в соответствии с реалиями отечественной экономики, не позволяющими привлекать более долгосрочные кредиты. Налоговая экономия выплат определена как 20% к сумме процентов, уплачиваемых банку и относимых на текущие затраты в виде амортизационных отчислений и платежей по налогу на имущество, сокращающих базу по налогу на прибыль.

Вариант 3 – на условиях финансовой аренды с учётом объекта лизинга на балансе лизингодателя. Размеры платежей в погашение стоимости подвижного состава определены на основе устанавливаемого лизингодателем срока полезного использования (ПБУ по учёту основных средств). Использование предоставляемой налоговым законодательством возможности начисления по лизинговому имуществу ускоренной до трёх раз амортизации позволяет принять на одинаковом уровне (12 кварталов) сроки бухгалтерской и налоговой амортизации и срок лизингового договора.

Вариант 4 – на условиях финансовой аренды с учётом объекта лизинга на балансе лизингополучателя. Анализ основан на предположении, что лизингополучатель обладает свободными финансовыми ресурсами для обязательного внесения 30%-го аванса по договору лизинга. Первоначальный авансовый платёж засчитывается путём включения в сумму расходов по каждому кварталу одной двенадцатой величины аванса. Налоговая экономия определена как 20% от суммы лизинговых платежей и амортизационных отчислений, увеличивающих текущие затраты лизингополучателя и налога на имущество, что сокращает налог на прибыль.

В выполненных расчётах по вариантам 3 и 4 ставка по банковскому кредиту, привлечённому

лизингодателем для покупки лизингового имущества, принята в размере 18%, или 4,5% в квартал, а комиссионное вознаграждение лизингодателю – 10%, или 2,5% в квартал.

Как видно из таблицы 3, результаты исследования не позволяют однозначно утверждать, что финансовая аренда является экономически целесообразным источником финансирования на транспорте. Наиболее приемлемые показатели достигаются при использовании финансового лизинга с учётом актива у лизингополучателя, что, как правило, не приветствуется лизинговыми компаниями. На втором месте – покупка подвижного состава за счёт собственных средств, на третьем – приобретение за счёт долгосрочного банковского кредита, на последнем – применение финансовой аренды с учётом объекта лизинга на балансе лизингодателя. Такие результаты получены для условий, отражающих особенности сложившейся в настоящее время экономической конъюнктуры в сфере финансирования инвестиций на транспорте. При изменении ставки по кредиту, лизингового процента, нормы дисконта ранжирование альтернатив финансирования ин-

вестиций может быть другим. Следует отметить, что транспорт – отрасль более фондоемкая, чем промышленность, где важную роль при финансировании технического перевооружения и развития инфраструктуры играет амортизационный фонд, создаваемый для решения соответствующих проблем, и массовое использование финансового лизинга может свести к нулю роль этого источника финансирования.

Существующие сегодня в России источники финансирования на транспорте немногочисленны и скудны, не отличаются разнообразием, основными из них являются собственные средства. Собственные средства используются на транспорте для технического перевооружения и инновационного развития не потому, что их достаточно, а потому, что других источников мало или их невозможно мобилизовать. Переход на инновационное развитие не может быть осуществлён без участия государства, которое обязано не только быть организатором такого перехода, но и разделить с инвестором первоначальные риски.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бычков В.П.* Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте: перевозки и авто-сервис. – М.: 2009. – 573 с.
2. *Иванов В.В., Богаченко П.В.* Автомобильный менеджмент. – М.: ИНФА-М, 2009. – 430 с.
3. *Волгин В.В.* Автомобильный дилер: Практик. пособие по маркетингу и менеджменту. – М.: Ось-89, 1997. – С. 180.
4. Экономическая стратегия фирмы / под. ред. А. П. Градова. – СПб.: Спец. литература, 1995. – С. 280.
5. *Левитин И.Е.* Развитие государственно-частного партнёрства на транспорте. – М.: ВИНТИ РАН, 2010. – 444 с.
6. *Лapidус Б.М.* Экономические проблемы управления железнодорожным транспортом России в период становления рыночных отношений (системный анализ). – М.: МГУ, 2000. – 288 с.
7. *Царев Р.* Экономика промышленных предприятий транспорта: учебник. – М.: Транспорт, 1997. – 254 с.
8. *Волков Б.А.* Экономическая эффективность инвестиций на железнодорожном транспорте в условиях рынка. – М.: Транспорт, 1996. – 191 с.

УДК 336.02

М.В. ЧАРАЕВА

к.э.н., докторант кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент»
Ростовского государственного экономического университета

СИСТЕМНЫЙ И СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ БАЗА ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стремление выделить скрытые взаимосвязи между различными научными дисциплинами стало причиной разработки общей теории систем.

Интерес к системному подходу объясняется тем, что с его помощью можно решать задачи, не решаемые традиционными методами. В этом случае важна формулировка решаемой проблемы, поскольку она открывает возможность использования существующих или вновь создаваемых методов исследования.

Особую актуальность системный подход приобретает в современных условиях экономического развития, поскольку он позволяет строить многофакторные модели, характерные для социально-экономических систем, к которым относятся организации. Системный подход – универсальный метод исследования, основанный на восприятии исследуемого объекта как чего-то целого, состоящего из взаимосвязанных частей и являющегося одновременно частью системы более высокого порядка.

Предназначение системного подхода заключается в том, что он формирует системное мышление, необходимое руководителям организаций, что повышает эффективность принимаемых решений.

Под системным подходом обычно понимают часть диалектики (науки о развитии), исследующей объекты как системы, т.е. как нечто целое. Поэтому системный подход используют тогда, когда есть стремление исследовать объект комплексно – с разных сторон.

То есть системный подход представляет собой не набор неких руководств или принципов для управления организацией, а способ мышления по отношению к организации и управлению. Этот способ проявляется

в системных исследованиях, основанных на системном анализе, под которым обычно понимают методологию решения сложных задач и проблем, методологию, основанную на концепциях, разработанных в рамках общей теории систем.

Системный анализ представляет собой универсальный инструмент, позволяющий получить информацию, необходимую для принятия управленческих решений. Термин «системный анализ» впервые появился в 1948 г. в работах корпорации *RAND* в связи с задачами внешнего управления, а в отечественной литературе широкое распространение системный анализ получил после перевода книги С. Оптнера [2].

Системный анализ стремительно развивался в семидесятые годы прошлого столетия применительно к проблеме планирования и управления в период усиления внимания к программно-целевым принципам управления.

В последнее время системный анализ в форме *SWOT*-анализа нашел широкое применение в процессе выявления сильных и слабых сторон самой организации, а также возможностей и угроз, исходящих из внешней среды, при решении задач стратегического развития организаций.

При рассмотрении системного подхода как метода исследования организаций следует учитывать то обстоятельство, что объект исследования всегда многогранен и требует всестороннего, комплексного подхода, поэтому к исследованию следует привлекать специалистов разных профилей. Всесторонность в комплексном подходе выражает частное требование, в системном же подходе она представляет собой один из методологических принципов.

Можно утверждать, что комплексный подход выработывает стратегию и тактику, а системный подход – методологию и методы. В этом случае происходит взаимное обогащение комплексного и системного подходов. Для системного подхода характерна формальная строгость, которой нет у комплексного подхода. Системный подход рассматривает исследуемые организации как системы, состоящие из структурированных и функционально организованных подсистем (или элементов). Комплексный подход используется не столько для рассмотрения объектов с позиций целостности, сколько для разностороннего рассмотрения исследуемого объекта. Признаки и свойства таких подходов подробно рассмотрены В.В. Исаевым и А.М. Немчиным [3] и приведены в таблице.

Известный специалист в области исследования операций Р.Л. Акофф в определении системы делает упор на то, что это любая общность, которая состоит из взаимосвязанных частей. В этом случае части также могут представлять собой систему более низкого уровня, которые называются подсистемами.

Например, экономическая система является частью (подсистемой) системы общественных отношений, а производственная система – частью (подсистемой) экономической системы.

Разделение системы на части (элементы) может быть выполнено в различных вариантах и неограниченное число раз. Важными факторами здесь являются стоящая перед исследователем цель и тот язык, на котором проводится описание исследуемой системы.

Системность заключается в стремлении исследовать объект с разных сторон, а в основе системного подхода лежат следующие принципы:

- единства (рассмотрение систем и как некоего целого, и как совокупности частей);
- развития (изменяемости системы по мере накопления информации, получаемой из внешней среды);
- целевой направленности (результатирующий целевой вектор системы не всегда является совокупностью оптимальных целей его подсистем);
- функциональности (структура системы следует за ее функциями, соответствует им);
- децентрализации (как сочетание централизации и децентрализации);
- иерархии (соподчинение и ранжирование систем);
- неопределенности (вероятностного наступления событий);
- организованности (степени выполнения решений).

Рассматривая организацию как целое, как единую систему, выявляя все следствия и взаимосвязи каждого частного решения; проблем развития организации и альтернативные пути достижений заданной цели, системный подход придерживается следующих правил:

- цели подсистем не вступают в конфликт с глобальной целью системы;
- движение от абстрактного к конкретному;
- единство анализа и синтеза, логического и исторического;
- выявление в системе всех межэлементных связей, их взаимодействия и особенностей [4].

Таблица

Комплексный и системный подходы

Характеристика подхода	Комплексный подход	Системный подход
Формирование	На фоне междисциплинарного движения как своеобразие проявления подходов	
Целевая установка	На синтезирующее отображение реальной действительности	
Механизм реализации установки	Стремление к синтезу на базе различных дисциплин (с последующим суммированием результатов)	Стремление к синтезу в рамках одной научной дисциплины на уровне новых знаний, носящих системообразующий характер
Объект исследования	Любые явления, процессы состояния, аддитивные (суммативные) системы	Только системные объекты, т.е. целостные системы, состоящие из закономерно структурированных элементов
Метод	Междисциплинарный – учитывает два или более показателей, влияющих на эффективность	Системный подход в пространстве и во времени учитывает все показатели, влияющие на эффективность
Понятийный аппарат	Базовый вариант, нормативы, экспертиза, суммирование, отношения для выражения критерия	Тенденция развития, аналитически зависимые, отличные от отношений проверка критерия, выбор оптимальной формы
Принципы	Отсутствуют	Системность, иерархия, обратная связь
Теория и практика	Теория отсутствует, а практика неэффективна	Системология – теория систем, системотехника – практика, системный анализ – методология
Общая характеристика	Организационно-методический (внешний), приближенный, разносторонний, взаимосвязанный, взаимообусловленный, предшествует системному подходу	Методологический, ближе к природе объекта, упорядоченность, организованность, как развитие комплексного подхода на пути к теории и методологии объекта исследования
Характерные особенности	Широта охвата проблемы при детерминированности требований	Широта охвата проблемы, но в условиях риска и неопределенности
Развитие	В рамках существующих знаний многих наук, выступающих обособленно	В рамках одной науки (системологии) на уровне новых знаний системообразующего характера
Результат	Экономический эффект	Системный (синергетический) эффект

Главным инструментом системного подхода является системный анализ. Методологический аппарат системного анализа включает специально созданные в его рамках методы и приемы современных научных дисциплин. Системный анализ не представляет собой строгой и законченной теории, поскольку в нем тесно переплетены теория и практика. Принятие системных решений связано с выполнением алгоритмов и формализованных процедур, основанных на личном опыте лиц, принимающих решения, и их интуиции. Главная задача в этом процессе – создание обобщенной модели, учитывающей значимые факторы и взаимосвязи между элементами системы, которые могут проявиться в процессе ее развития.

Сформированная модель исследуется на предмет близости планируемого результата поставленной цели, приближения одного из альтернативных вариантов решений к желаемому, сравнительных затрат всех видов ресурсов по каждому из вариантов, степени чувствительности указанной модели к различным факторам внешней и внутренней среды системы.

Системный анализ опирается на достижения современной теории управления и прикладных математических, социологических и философских дисциплин. Инструментальная база системного анализа включает новейшие информационные технологии, информационные сети, основанные на компьютерной технике.

Набор инструментальных и методологических средств определяется поставленной целью исследования и учитывает процедуры принятия решений. При одной поставленной цели, с одним критерием оценки реализации используются методы математического программирования. В иных случаях применяют аппарат теории полезности Неймана-Моргенштерна или используются методы теории игр [3].

Системный анализ как метод исследования чаще всего используется для решения прикладных, а не общетеоретических проблем управления организациями.

Суть системного подхода в трактовке академика В.Г. Афанасьева выглядит следующим образом:

1. Морфологическое описание (из каких частей состоит система).
2. Функциональное описание (какие функции выполняет система).
3. Информационное описание системы (передача информации между частями системы, способ взаимодействия на основе связей между частями).
4. Коммуникационное описание (взаимосвязь системы с другими системами как по вертикали, так и по горизонтали).
5. Интеграционное описание (изменение системы во времени и пространстве).
6. Описание истории системы (возникновение, развитие и ликвидация системы).

В социальной системе можно выделить три типа связей: внутренние связи самого человека; связи между отдельными людьми; связь между людьми в обществе в целом. Нет эффективного управления без хорошо налаженных связей. Связь объединяет организацию в единое целое.

Схематично системный подход выглядит как последовательность определенных процедур:

1. Определение признаков системы (целостность и множество членений на элементы).
2. Исследование свойств, отношений и связей системы.
3. Установление структуры системы и ее иерархического строения.
4. Фиксация взаимоотношений между системой и внешней средой.
5. Описание поведения системы.
6. Описание целей системы.
7. Определение информации, необходимой для управления системой.

Системный подход к управлению был перенесен из медицины. Например, одни нервные клетки воспринимают сигналы о появившихся потребностях организма; другие отыскивают в памяти, как эта потребность удовлетворялась в прошлом; третьи – ориентируют организм в окружающей обстановке; четвертые – формируют программу последующих действий и так далее. Так организм функционирует как нечто целое, и эта модель может быть использована при анализе организационных систем.

Потребность в использовании системного подхода в управлении обострилась в связи с необходимостью управления объектами, имеющими большие размеры в пространстве и во времени в условиях динамичных изменений внешней среды.

Идеи создателя австрийского биолога Людвиг фон Бергаланфи о системном подходе к органическим системам в начале шестидесятых годов были замечены американцами, которые стали использовать системные идеи вначале в военном деле, а затем и в экономике для разработки национальных экономических программ и управления отдельными организациями.

Системный подход сформировал своего рода культ всеобщности и универсальности отчасти благодаря нашему соотечественнику А.А. Богданову, утверждавшему столетие назад: не систем не бывает – все системно [1]. Но любая теоретико-методологическая конструкция (модель реальной действительности) организации – это не только система. Как и любая модель, теория систем отражает лишь интересующие нас свойства организаций.

Многолетний опыт и реальная практика свидетельствуют об ограниченности применения системного подхода в силу следующих свойств системности, выявленных А.И. Пригожиным:

«1. Системность означает определенность. Но мир неопределен. Неопределенность сущностно присутствует в реальности человеческих отношений, целей, информации, в ситуациях. Она не может быть преодолена до конца, а иногда принципиально доминирует над определенностью. Рыночная среда очень подвижна, неустойчива и лишь в какой-то мере моделируема, познаваема и поддается контролю. То же характерно и для поведения организаций, работников.

2. Системность означает непротиворечивость, но, скажем, ценностные ориентации в организации

и даже у одного ее участника иногда противоречивы до несовместимости и никакой системы не образуют. Конечно, различные мотивации вносят некоторую системность в служебное поведение, но всегда только отчасти. Подобное мы нередко обнаруживаем и в совокупности управленческих решений, и даже в управленческих группах, командах.

3. Системность означает целостность, но, скажем, клиентская база оптовых, розничных фирм, банков и т.п. никакой целостности не образует, поскольку она не всегда может быть интегрирована и каждый клиент имеет несколько поставщиков и может бесконечно их менять. Нет целостности и у информационных потоков в организации.

Разумеется, та или иная мера систематизации вводится в мир организаций управлением или же складывается спонтанно. Речь о другом: за границами системности в организациях оказывается иная реальность, с которой исследователям и консультантам приходится иметь дело.

Любая система взаимодействует с внесистемными факторами, которые разрушают, преобразуют ее, формируют непредвиденные процессы в той же среде» [5].

Несмотря на то что 70-е годы XX столетия были отмечены бумом использования системного подхода во всем мире (системный подход применялся во всех сферах человеческого бытия), практика показала, что в системах с высокой энтропией (неопределенностью), к которым относится и инвестиционная деятельность предприятия, системный подход может не дать ожидаемого эффекта, хотя его использование помогает лучше понять взаимосвязи и взаимозависимости, существующие объективно в процессе реализации инвестиций.

Поэтому на практике, при исследовании управления инвестиционной деятельностью предприятия, нельзя ограничиваться системным подходом, целесообразно дополнить его синергетическим подходом к управлению инвестициями.

Синергетика, как наука о развитии и самоорганизации сложных систем, развивает междисциплинарные подходы своих предшественниц: тектологии А.И. Богданова, теории систем Л. фон Берталанфи, кибернетики Н. Винера. Однако ее методы опираются на нелинейную математику и результаты естественных наук, изучающих эволюцию сложных систем.

Прежде чем рассмотреть значение синергетической экономики для различных экономических проблем (например, инвестиционных), рассмотрим особенности синергетической экономики.

Синергетическая экономика делает упор на взаимодействие различных переменных и различных уровней системы. Хотя значение таких взаимодействий признается и «системным анализом», но, предполагая устойчивость, он остается в рамках традиционной экономики, что затрудняет понимание процессов экономической эволюции.

Инвестиционная сфера является типичной самоорганизующейся системой, которая характеризуется

множеством положительных и отрицательных обратных связей. Они играют важную роль в экономическом развитии, и хотя общество потенциально не стабильно, все-таки условия, необходимые для получения эффекта от инвестиционной деятельности, могут поддерживаться в течение длительного времени. Поэтому вполне оправданным можно считать, что инвестиционная деятельность является одной из составных частей экономической системы, которая активно влияет на ее макроэкономическое поведение.

Инвестиционная сфера – это совокупность отраслей экономики, продукция которых выступает в роли инвестиций. В состав инвестиционной сферы входят:

- сфера капитального строительства;
- инновационная сфера, где реализуются научно-техническая продукция и интеллектуальные ценности;
- сфера обращения финансового капитала;
- сфера реализации имущественных прав субъектов.

Инвестиционные процессы всегда подвержены трансформирующим воздействиям внешних и внутренних сил, для них характерны неустойчивость, открытость, нелинейность, синергетическая сущность которых проявляется при достижении внешними параметрами некоторого критического значения. При этом могут возникнуть либо структурные внезапные изменения, либо хаос. Неустойчивость конкурентной системы может привести к неравенству среди людей. Однако именно благодаря тому, что люди знают о наличии шансов получить за счет инвестиций большую положительную прибыль, они прилагают усилия, вводя инновации и улучшая эффективность производства. Эта точка зрения на роль инвестиционных процессов весьма похожа на ту, которой придерживался австрийский и американский экономист и социолог Йозеф Шумпетер. Все усилия, направленные на получение положительной прибыли, делают систему в целом неустойчивой.

Если прибыль растет, производитель увеличивает производство – работает положительная обратная связь. Если прибыль уменьшается, падает спрос, нужно уменьшать объем выпуска. За счет использования знака обратной связи организуется структура инвестиционных процессов. Синергетический эффект инвестиционной деятельности заключается в возрастании эффекта объединения вложений, при котором суммарная эффективность становится больше, чем просто сумма эффектов:

$$E_c > E_1 + E_2 \quad (1)$$

Разность называется синергетическим эффектом:

$$E_{c3} = E_c - (E_1 + E_2) \quad (2)$$

Содержание управления инвестиционными процессами определяется качеством целеполагания, которое обусловлено тем, насколько в поставленных целях (оперативных, среднесрочных, стратегических) наиболее точно и полно выражены потребности и интересы всей организации, ее отдельных групп, определяющие мотивы поведения людей.

Целеполагание пронизывает и определяет все стадии управленческой работы: информационную, орга-

низационную, координационную, контрольную. Оно лежит в основе главного принципа синергетического управления – сочетание системного подхода и методов нелинейной динамики.

Под системой управления инвестициями следует понимать единство субъекта и объекта управления, которое достигается в результате не только саморегулирования в экономических системах, но и целенаправленного воздействия объекта управления на субъект. Качество воздействия зависит от управленческой и организационной деятельности, которой оно реализуется; от целесообразности действий субъекта управления, который осуществляет управленческую и организационную работу, принимает управленческие решения и добивается управленческого результата. Поскольку всякая экономическая система включает субъекты, которые осуществляют целенаправленную инвестиционную деятельность в соответствии с принимаемыми ими решениями, способны к самооценке по поводу своих действий и оценке действий других субъектов и изменяют стратегию и тактику без жесткой привязки к внешним условиям, это делает организацию внутренне неустойчивой, что определяется:

- многоэлементностью (элементами являются индивиды, формальные и неформальные отношения, подразделения и т.п.);
- зависимостью элементов от внешних дестабилизирующих воздействий;
- активностью элементов (для того чтобы выжить, им необходимо затрачивать имеющуюся у них энергию для пополнения информации);
- ограниченностью доступной информации;
- антагонистичностью (противоречивостью) интересов элементов систем и системы в целом;
- нелинейным характером взаимодействия элементов системы;
- пороговым характером процессов: реальная отдача от усилий, приложенных для достижения поставленной цели, возникает лишь тогда, когда усилия превысят определенное пороговое значение, до этого отдача от прилагаемых усилий практически отсутствует;

ЛИТЕРАТУРА

1. Богданов А.Л. Тектология. Всеобщая организационная наука. – М.: Прогресс, 1989. Кн.1, 2.
2. Жариков О.И., Королевская В.И., Хохлов С.И. Системный подход к управлению: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
3. Исаев В.В., Немчин А.М. Общая теория социально-экономических систем: Учебное пособие. – СПб.: ИД «Бизнес-пресса», 2002.
4. Мащенко В.Е. Системное корпоративное управление. – М.: Сирин, 2003.
5. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003.

– гистерезисностью поведения субъектов и объектов управления (наличие некоторого временного запаздывания их реакции на изменение внешних условий).

Организация системы управления инвестиционными процессами определяется множеством самых разных факторов (информационных, этнокультурных, географических, социально-экономических), собственно принимаемыми решениями, их числом и субординацией лиц, принимающих решения (ЛПР), и т.д. Оказываемое этими факторами влияние, а также пространственно-временные особенности, в которых происходит управление инвестициями, приводят систему к состояниям, требующим постоянной корректировки. Кроме того, вследствие, как правило, ограниченного информационного потока встает проблема своевременного реагирования на изменение среды функционирования экономических систем. В период качественных изменений инвестиционная политика очень чувствительна к действию перечисленных факторов.

Итак, в отличие от ортодоксального подхода, суть которого заключается в поиске оптимального пути развития и строгом следовании выбранному направлению, синергетика видит мир постоянно меняющимся самым непредсказуемым образом, что требует почти непрерывной корректировки деятельности. Более того, выводы синергетики дают понять, что корректировки и приспособления, будь то частные или коллективные, вообще говоря, не приводят к предсказуемым результатам. В этом случае стратегический анализ, как и тактический, не следует трактовать с позиции оптимизации. Другими словами, политика задаёт определённые направления движения, стратегию, предусматривает постановку целей, а тактика непосредственно характеризует приёмы и методы, которыми достигаются указанные цели.

Таким образом, очевидно использование системного подхода для соблюдения целостности при изучении процесса управления инвестициями, а синергетический подход даёт понимание роли каждого элемента в получении конечных результатов инвестиционной деятельности.

О.С. ПЕСКОВА

к.э.н, доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и организация производства»
Волгоградского Государственного технического университета

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Анализ текущего состояния фармацевтической и медицинской промышленности указывает на её отставание от аналогичных отраслей экономически развитых стран по номенклатуре выпускаемой продукции. В результате в структуре потребления ежегодно растёт доля импортных лекарственных препаратов, медицинской техники и изделий медицинского назначения. При сохранении такой тенденции здоровье граждан Российской Федерации, как важнейшая составляющая национальной безопасности, попадает в зависимость от внешней экономической конъюнктуры. В связи с этим фармацевтическая и медицинская промышленность объективно занимают особое место в экономической системе страны, что также обуславливается социальной значимостью производимой продукции, наукоёмкостью производства и высокой степенью государственного регулирования.

Таким образом, инновационное развитие отечественной фармацевтической и медицинской промышленности является одним из приоритетных направлений модернизации экономики Российской Федерации. Принятые в 2009–2010 гг. меры были направлены не только на преодоление негативных тенденций, проявившихся в период кризиса, но и на развитие отрасли в долгосрочной перспективе. Утверждённая Правительством РФ в 2010 г. Программа развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. принимает в качестве базового инновационный сценарий развития. Он позволит инициировать разработку и производство высоко-

технологичной фармацевтической продукции, повысить уровень отечественной фармацевтики до мирового, а также достичь конкурентоспособности российских производителей как на внутреннем, так и на мировом рынках.

В результате реализации Программы доля продукции отечественного производства в общем объёме потребления лекарственных средств (ЛС) на российском рынке в стоимостном выражении должна составить к 2020 г. не менее 50%, а доля инновационных препаратов в портфелях отечественных производителей должна достичь 60% в стоимостном выражении. Экспорт фармацевтической продукции российского производства должен увеличиться в восемь раз. Внутреннее производство фармацевтических субстанций должно обеспечивать не менее 50% потребностей российского производства готовых лекарственных средств и не менее 85% по номенклатуре из списка стратегических ЛС [6].

Россия является одним из наиболее привлекательных рынков фармацевтической продукции в мире. Объём российского фармацевтического рынка в ценах конечного потребления вырос с 4,3\$ млрд в 2003 г. до 18,5\$ млрд в 2009 г., т.е. почти в 4 раза за 6 лет [4]. За этот же период доля российского рынка в общемировом выросла с 0,9% до 2,4%, в 2008 г. российский рынок занял 9 место по объёму и обладает высоким потенциалом роста в долгосрочной перспективе. В 2010 г., несмотря на кризис, он оставался одним из самых быстрорастущих в мире (рис. 1) [4].

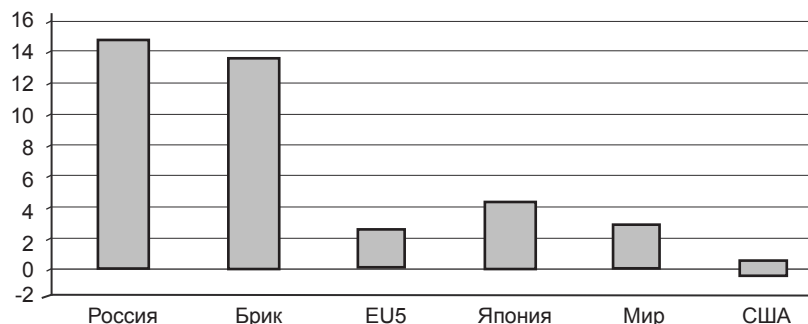


Рис. 1. Темп роста фармацевтических рынков в 2010 г., %

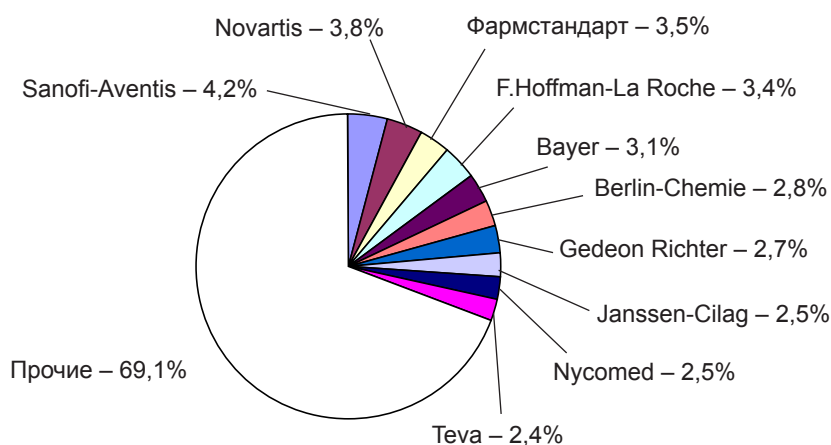


Рис. 2. Структура фармацевтического рынка РФ, 2009

Другим фактом, свидетельствующим о высоком потенциале роста, являются данные по среднему потреблению лекарств на душу населения (в ценах производителей за 2009 г.). Для сравнения: в США подушевой объём лекарственного потребления составляет \$704, в Японии – \$622, в Великобритании – \$223, в России – \$82 [1]. Для того чтобы достичь средневропейского показателя, россияне должны начать тратить на лекарства в четыре раза больше. Но увеличение потребления лекарств на душу населения не сопровождается увеличением доли отечественных производителей на фармацевтическом рынке РФ. Отечественные производители занимают меньшую часть российского рынка и практически не осуществляют экспорт, их позиции, к тому же, со временем ослабевают. Хотя существуют и исключения. У пензенского «Биосинтеза», экспортирующего лекарственные субстанции по всему миру, в сфере поставок субстанций фузидиевой кислоты и фузидина натрия (высокоэффективного антибиотика природного происхождения) в Европе есть всего один конкурент, утверждает на сайте компании. «Биосинтез» – экспортёр молодой: за 2009 г. компания нарастила долю экспортных поставок в выручке с 1% до 11%, в 3 квартале 2010 г. этот показатель вырос до 13,8% [3]. В 2007 г. экспорт

фармацевтической продукции из РФ составил 0,04% от общемирового объёма продаж. Для сравнения, объём экспорта Индии (чей внутренний рынок меньше российского) в 2006 г. составил 0,6% общемирового объёма продаж, т.е. в 15 раз больше российского.

Доля отечественных производителей в структуре фармацевтического рынка России с 2003 по 2009 гг. уменьшилась с 28 до 20%. Структура фармацевтического рынка РФ представлена на рисунке 2 [7].

При этом российские производители занимают в основном производство продукции с низкой добавленной стоимостью. Развитию российской фармацевтической отрасли препятствует ряд серьёзных проблем, не решая которые, Россия может окончательно утратить национальную фармацевтическую промышленность.

Неэффективность государственной политики развития фармацевтической промышленности обусловлена следующими причинами:

- отсутствие механизмов софинансирования НИОКР;
- правительство приступило к созданию системы государственной политики поддержки фармпромышленности лишь с 2009 г., в отличие от других стран БРИК;

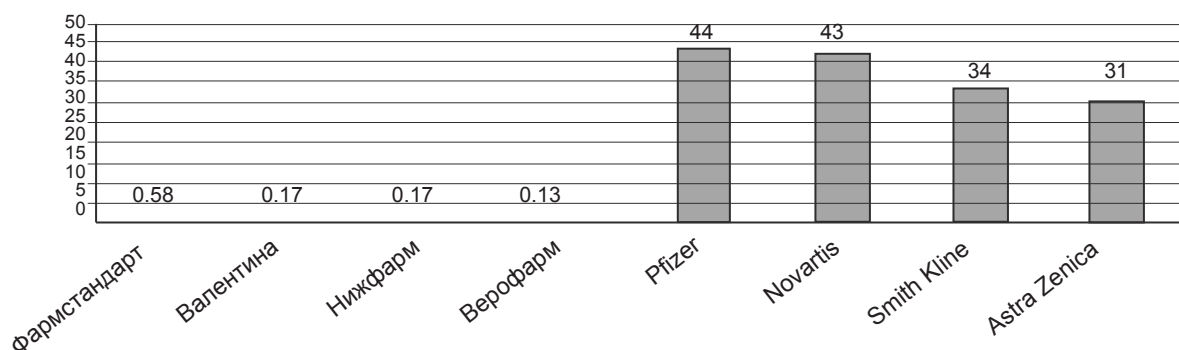


Рис. 3. Объёмы продаж крупнейших российских и мировых производителей (за 2008 г., \$ млрд)

- относительно низкие таможенные сборы с импортёров;

- отсутствие налогового стимулирования фармацевтической отрасли (особенно экспорта), в отличие от других стран БРИК;

- высокий уровень коррупции и бюрократии.

Внутриотраслевые проблемы фармацевтической отрасли РФ:

- кризис химической промышленности РФ;
- технологическая отсталость российских предприятий, невозможность перехода на мировые стандарты производства без масштабных инвестиций;

- дефицит квалифицированных кадров;

- отсутствие современной отраслевой инфраструктуры венчурных инвестиций в новые разработки.

Как итог, слабая конкурентоспособность отечественных предприятий по сравнению с зарубежными на внешнем и внутреннем рынках, высокая сложность создания в нынешних условиях современных инновационных предприятий, низкая инвестиционная привлекательность отечественного фармацевтического производства.

Для создания современных инновационных препаратов необходим значительно больший масштаб деятельности, чем у российских предприятий, который достигается только при условии выхода на глобальный рынок. Но объёмы продаж крупнейших российских производителей несопоставимы с ведущими мировыми производителями (рис. 3). Совокупный бюджет на НИОКР пяти ведущих российских производителей в 2008 г. по различным оценкам не превышает \$20 млн, в то время как бюджет НИОКР только компании *Pfizer* равен \$7,4 млрд. Стоимость создания одного современного препарата может достигать до \$700 млн, что ставит российские предприятия перед фактом невозможности создания современных препаратов силами отдельной компании.

Анализ текущего состояния российской фармацевтической промышленности позволяет сделать вывод о необходимости перехода на инновационные рельсы развития. С учётом опыта других стран, создание современной инновационной фармацевтической промышленности в России может быть поэтапным. На первом этапе необходимо достичь широкого масштаба бизнеса и получения современных технологий за счёт производства на отечественных предприятиях копий известных западных лекарственных средств и активного переноса технологий путём слияний и поглощений. На первом этапе также необходимо значительно увеличить количество малых исследовательских компаний и финансирующих их венчурных финансовых институтов, как основной составляющей НИОКР. Второй этап подразумевает появление российских компаний, создающих инновационные продукты и конкурирующих на глобальном рынке.

Программа развития фармацевтической промышленности должна учитывать мировые тенденции в области научного прогресса и изменения бизнес-моделей фармацевтических компаний, и опираться на следующие ключевые моменты.

Научный процесс

- *Экспоненциальный рост накопленных знаний и опыта.* Знания в области медицины удваиваются каждые 8 лет. Ожидается, что с 2010 г. они будут удваиваться каждые 2 года. Это приводит к необходимости глобального сотрудничества и обмена опытом, что обеспечит возможность быстрого реагирования на инновации.

- *Персонализация медицины.* Изменения в философии медицины и медицинских исследований приводит к переходу от лечения заболеваний к профилактике заболеваний посредством глубоко индивидуального подхода к каждому пациенту, возможному благодаря прорывам в изучении генома человека.

- *Прогресс в области биоинформатики.* В крупнейших исследовательских центрах работают около 50 тыс. специалистов в области биоинформатики. Они разрабатывают сложные компьютерные базы данных и методики, которые позволяют производить миллиарды измерений для каждого отдельного пациента, что означает переход в эпоху персонализированной медицины.

- *Объединение медицинских приборов в единую сеть.* Увеличение количества интеллектуальных, имеющих выход в Интернет, медицинских приборов обеспечит возможность мониторинга и контроля сложных заболеваний.

Изменение бизнес-моделей

- *Перемещение основных центров разработки и исследований в развивающиеся страны.* Ограничения на исследования стволовых клеток, визовая политика и другие факторы приводят к ограничению роли США как центра медицинской индустрии и перемещению процессов разработки, исследований и испытаний в Индию, Китай и др.

- *Повышение операционной эффективности.* Умение эффективно управлять большой командой и быстро трансформировать новые разработки в рыночный продукт является одним из ключевых факторов успеха.

- *Специализация компаний.* Быстрое приращение знаний и количества открытий ведёт к совершенствованию специализации работников медицинской промышленности. В фармацевтической индустрии малые компании продолжают осуществлять большую часть исследований, фокусируясь на более узких нишах.

- *Необходимость коопераций компаний.* Из-за кризиса опыта и навыков компании будут стремиться к организации партнёрств для заимствования наработок друг у друга, т.к. инновации становятся ключевым фактором успеха.

Растущий фармацевтический рынок РФ даёт хорошие шансы отечественным производителям увеличить свою долю рынка. Основным фактором роста российского фармацевтического рынка, по мнению аналитиков, в ближайшие годы останется деятельность государства. Сейчас правительство России развивает не один проект, напрямую влияющий на отрасль.

- Программа дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО). Программа ДЛО реализуется на территории РФ с 1 января 2005 г. (Федеральный закон от 22.08.2004 № 122-ФЗ). По замыслу разработчиков, программа должна была обеспечить централизованный контроль за снабжением льготников лекарствами и эффективное расходование выделенных на это государственных средств.

Кроме того, с помощью данной системы предполагается ликвидировать существенные различия в обеспечении льготников лекарствами в разных регионах России.

- Реформа системы обеспечения лекарствами больниц. Введение аукционных процедур как основы обеспечения медицинских учреждений лекарственными средствами.

В рамках этих проектов существенно вырастают закупки лекарственных средств за бюджетные деньги. Если в 2009 г. по программе льготных лекарственных препаратов и для обеспечения больниц было закуплено медикаментов на 122 млрд руб., то в 2010-м, по прогнозам, эта цифра вырастет до 140 млрд руб. Причем доля российских производителей в этом сегменте увеличилась до 9,24% по сравнению с 5,53% годом ранее [8]. Основной причиной роста стали закупки двух препаратов: фактора свертывания крови «Коагил VII» и препарата «Ронбетал» для лечения рассеянного склероза. Они были разработаны компаниями «Лекко» и «Фармстандарт» в рамках совместного предприятия «Генериум».

Последняя тенденция отечественного фармацевтического рынка – активное строительство мировыми гигантами фарминдустрии своих заводов в нашей стране или покупка российских производств. По расчётам Минпрома, в ближайшие два года иностранные производители инвестируют более \$1 млрд в Россию. Так, компания *Sanofi-Aventis* в мае 2010-го получила разрешение на приобретение контрольного пакета акций российского завода по производству инсулина. О планах по строительству предприятий в России в прошлом году заявили швейцарские фирмы *Novartis* и *Nycomed*, датская *Novo Nordisk*, шведско-британская *AstraZeneca* и др. [1].

Всё вышеизложенное говорит о том, что российский рынок фармацевтической продукции является одним из наиболее привлекательных и перспективных в мире. В ближайшие годы он продолжит рост благодаря государственным расходам на здравоохранение и увеличению душевого потребления лекарственных средств. Однако в России нет собственных крупных фармацевтических компаний. Отечественные компании постепенно вытесняются с рынка иностранными производителями. Для развития отечественной фармацевтической промышленности необходима целенаправленная системная государственная поддержка. С учётом опыта других стран, процесс создания в России современной инновационной фармацевтической промышленности может быть поэтапным. Развитые страны, обладающие сильной фармацевтической промышленностью, не оказывают прямую государственную поддержку

отрасли, но стимулируют развитие новых направлений исследований: биотехнологий, генной инженерии и др. Развивающиеся страны, с другой стороны, осуществляют полномасштабную поддержку отрасли по всем направлениям: доступ к финансированию, инвестиции в производство, кадро-

вое обеспечение, развитие инфраструктуры, инвестиции в исследования и разработки. Использование зарубежного опыта и внутренних резервов может способствовать повышению конкурентоспособности российских предприятий фармацевтической отрасли и облегчить их выход на мировые рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Марчук И.К. Лекарство для роста / И.К. Марчук // Секрет фирмы, 2010. – № 12. – С. 75.
2. Петрова Ю.А. Варвары у ворот / Ю.А. Петрова // Секрет фирмы, 2010. – № 9. – С. 56.
3. Отчёт за 3 квартал ОАО «Биосинтез» [Электронный ресурс]. – [2010]. http://biosintez.com/fileadmin/content/akcioneram/emitent/Otchet_zh_3_kv_2010_goda.zip.
4. Современное состояние фармацевтической отрасли России и международный опыт [Электронный ресурс] / материалы для сводной рабочей группы Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики. – [2009]. <http://www.strategy.ru/UserFiles/File/Medicina/SPC.pdf>.
5. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – [2009]. – Режим доступа <http://www.minprom.gov.ru/activity/med/return/1/print>.
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 1 октября 2010 г. № 1660-р [Электронный ресурс]. – [2010]. <http://www.rg.ru/2010/10/19/farm-konceptcia-dok.html>.
7. Аналитический отчёт ЗАО «Группа ДСМ» Фармацевтический рынок России. Итоги 2009. [Электронный ресурс]. – [2009]. http://www.melzdrav.ru/images/Obzory/farmaceutiheckiy_rinok_2009.pdf.
8. Центр фармакоэкономических исследований. Обзор фармацевтического рынка РФ. [Электронный ресурс]. – [2010]. http://www.healtheconomics.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=10506:2010-12-19-23-46-19&catid=1:latest-news&Itemid=107.



УДК 336.7

Н.Э. СОКОЛИНСКАЯ

к.э.н., профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент»
Финансового университета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ НА ТЕКУЩИЕ НУЖДЫ: СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА

В последние годы риски банков возникают преимущественно при проведении потребительских кредитных операций. Несмотря на явно прослеживающиеся положительные тенденции в области наращивания объемов и развития видов потребительского кредитования на текущие нужды, более активному и диверсифицированному развитию такого кредитования препятствует, на наш взгляд, целый ряд рисков: общих для всех видов потребительского кредитования и специальных, действующих только в сфере кредитов на текущие нужды, которые мы предлагаем объединить в следующие группы.

А. Общие риски.

1. *Риск недостаточности ресурсов.* На данном этапе развития российские банки не обладают достаточной ресурсной базой для выдачи долгосрочных кредитов на лечение и образование. Поэтому банки ограничиваются краткосрочным кредитованием на эти цели. Такая осторожность повышает надежность и финансовую устойчивость банков, но не удовлетворяет потребности заемщика в кредитах на образование и медицинские операции.

2. *Риск неадекватного определения финансового положения заемщика.* Серьезным препятствием для увеличения объемов кредитования на текущие нужды является относительная непрозрачность финансового положения заемщика – физического лица, а также проблемы залогового обеспечения сделки.

3. *Риск концентрации потребительских кредитов в отдельных банках.* Наметилась тенден-

ция сосредоточения кредитования населения на текущие нужды в крупных и региональных банках (Сбербанк, Внешторгбанк, Росбанк), привлечения к ним достаточно большого перспективного сектора клиентов и усиление неравенства банков в распределении кредитования на текущие нужды по регионам. Это приводит к диверсификации крупных и мелких банков по срокам потребительского кредитования на текущие нужды.

4. *Рост просроченной задолженности по кредитам и размера формируемых резервов.*

Б. Специальные риски потребительского кредитования на текущие нужды.

1. *Риск неопределенности результатов.* При сравнимых издержках по другим видам потребительского кредитования банку невыгодно предоставлять кредиты на лечение и образование без уверенности в их результатах.

2. *Риск большого количества сделок и их некачественного оформления.* Потребительские кредиты на текущие нужды в сравнении с потребительскими кредитами инвестиционного характера отличаются большим количеством заключаемых сделок с мелкими суммами. Существует прямопропорциональная зависимость: больше сделок – больше риск. Отсутствуют такие специальные процедуры кредитования на текущие нужды, которые позволили бы оперативно и с малыми затратами готовить и проводить большой объем мелких сделок, обеспечивая, в то же время, приемлемое качество однородных кредитных портфелей по отдельным видам потребительского кредитования

на текущие нужды. Поэтому ЦБ РФ необходимо рекомендовать банкам разработать адекватные сделкам автоматизированные программы по процедурам кредитования на текущие нужды на каждом этапе кредитного процесса, отобрать лучшие из них и распространить по другим банкам. Это позволит унифицировать кредитный процесс и минимизировать риск при кредитовании на текущие нужды в рамках всей кредитной системы, расширить рамки кредитования на текущие нужды и повысить его эффективность.

3. *Большие объемы беззалоговых кредитов.* В условиях кризиса последних лет банки все чаще стали предлагать беззалоговые кредиты на текущие нужды по кредитным картам. Однако для развития подобных кредитов банки должны уметь корректно оценивать финансовое состояние физического лица – заемщика, его возможности вернуть кредит за счет постоянных источников дохода. Для этого должны развиваться новые, унифицированные для всех банков технологии оценки финансового положения клиента. Отсутствие подобных технологий приводит к отнесению одного и того же заемщика в разных банках к разной группе кредитоспособности и финансового положения.

4. *Наличие большого количества видов однородных портфелей.* Проблема по минимизации этого риска заключается в применении адекватных методов регулирования рисков для отдельного вида однородных портфелей потребительских кредитов на текущие нужды.

По названию и по своей структуре общие риски потребительского кредитования на текущие нужды не отличаются от остальных рисков потребительского кредитования, но форма их реализации, качественные и количественные характеристики и применяемые методы минимизации разные. Так, по инвестиционным потребительским кредитам резерв на возможные потери по ссудам (РВПС) формируется на индивидуальной основе, а по всем потребительским кредитам на текущие нужды – на основе формирования однородных кредитных портфелей и распространения выявленного кредитного риска по репрезентативной выборке на весь однородный портфель.

Поэтому общая классификация рисков подходит и для рисков кредитования на текущие нужды. А специальные риски требуется учитывать как дополнительные факторы риска. В то же время, различные виды потребительских кредитов на текущие нужды, в свою очередь, характеризуются разным набором рисков.

Что касается **внешних** [1] (или систематических) рисков потребительских кредитов на текущие нужды, то можно отнести к ним такие риски **общего** характера для всех кредитов, как: полити-

ческий (например, если обществу не нужны люди с высшим образованием, то, когда процесс будет оформлен законодательно, кредиты на образование, выданные ранее, могут быть не возвращены); макроэкономический, социальный и инфляционный (которые приведут к ухудшению кредитоспособности заемщика); риск законодательных изменений (например, создание регулятивных благоприятных условий для предоставления одних видов кредитов и ограничений по другим). Значительной особенностью влияния внешних рисков на потребительские кредиты на текущие нужды является то, что на кредиты на приобретение товаров и на лечение не влияют политические риски и риски сворачивания госпрограмм, как на все остальные виды кредитов. Их можно не учитывать при развитии этих направлений кредитования.

К **внутренним** рискам относятся риск, связанный с заемщиком, и риск, связанный с банком-кредитором. К **риску, связанному с заемщиком**, можно отнести: риск ухудшения финансового положения заемщика – физического лица, потери им статуса (моральный риск) или работы (деловой риск), летальный исход после операции (на которую брался кредит), смерть заемщика или несчастный случай, риски невыполнения заемщиком обязательств, риски нецелевого использования кредита, риски мошенничества и злоупотреблений со стороны клиента банка, риск имеющегося у заемщика обеспечения. Существенной особенностью рисков заемщиков по потребительским кредитам на текущие нужды является то, что на кредиты на приобретение товаров и на лечение не влияют или слабо влияют такие риски, как риск нецелевого использования кредитов и риски обеспечения. Их можно не учитывать при развитии этих направлений кредитования, в отличие от потребительских кредитов инвестиционного характера, где эти виды рисков приобретают наиважнейшее значение. Зато возможность наступления риска страхового случая велика, особенно при кредитовании хирургических операций.

К **риску, связанному с банком-кредитором**, относятся риски неправильно выбранной кредитной политики в области кредитов на текущие нужды, структурный риск, операционный риск (в том числе мошенничества и банковских злоупотреблений), временной риск, процентный риск, риск недополучения дохода, риск ликвидности, риск несовершенного менеджмента, портфельный риск (совокупный и по каждому однородному портфелю), ресурсный риск, риск невозможности реализовать обеспечение по кредиту. Последний риск не имеет такого существенного значения, как по другим потребительским кредитам инвестиционного характера. Зато **риск по однородным портфелям**

приобретает первостепенное значение в процессе выдачи и погашения кредитов на текущие нужды.

Кроме перечисленных структурных элементов риска потребительских кредитов на текущие нужды необходимо различать совокупный (общий риск по

Таблица 1

Сравнительная характеристика инвестиционных потребительских кредитов и кредитов на текущие нужды (в зависимости от вида) и сопутствующих им рисков¹

Риски/ виды кредитов на текущие нужды	Кредиты на покупку товаров	Кредиты на образование	Кредиты на лечение и отдых	Инвестиционные потребительские кредиты
ВНЕШНИЕ				
политический		+ ++		++
социальный	+	+	+	++
инфляционный	+	+	+	+
риск законодательных изменений	+	++	+	++
риск сворачивания госпрограмм		++		++
ВНУТРЕННИЕ : РИСК ЗАЕМЩИКА				
ухудшение финансового положения заемщика	+	+++	+	+++
моральный риск	+	+	+	++
деловой риск	+	++	+	+++
страховой случай	+	+	+++	+++
риски невыполнения заемщиком обязательств	+	++	+++	+++
риски нецелевого использования кредита		+		+++
риски мошенничества и злоупотреблений со стороны клиента банка	+	+	+	+++
риск имеющегося у заемщика обеспечения		++	+	+++
РИСК БАНКА:				
риски неправильно выбранной кредитной политики	+	++	+	+++
структурный риск	+	++	+	+++
операционный риск (в том числе мошенничества и банковских злоупотреблений)	+++	+	++	+
временной риск	+	++	+	+++
процентный риск	+++	+	+	+++
риск недополучения дохода	+	+	+++	+++
риск ликвидности	+	++	+	+++
риск несовершенного менеджмента	+	++	++	++
портфельный риск (совокупный и по каждому однородному портфелю)	++	+	++	+++
ресурсный риск	+	++	+	+++
риск невозможности реализовать обеспечение по кредиту				+++

¹ Составлено автором.

однородному кредитному портфелю по отдельным видам потребительских ссуд) и индивидуальный вид кредитного риска (риск по отдельной ссуде).

Совокупный риск (на уровне однородных кредитных портфелей потребительских ссуд на текущие нужды) предполагает оценку банком всей совокупности выданных потребительских кредитов на текущие нужды с позиций их качества.

Индивидуальный риск (на уровне каждого конкретного кредита на текущие нужды по репрезентативной выборке) характеризует величину риска, присущую отдельным заемщикам, кредиты по которым входят в репрезентативную выборку.

Факторы рисков потребительских кредитов на прочие нужды

Следует различать также факторы рисков потребительских кредитов на прочие нужды по индивидуальному риску по репрезентативной выборке и факторы рисков потребительских кредитов на прочие нужды по однородному портфелю кредитов. Если на индивидуальный риск выборки влияют в основном факторы, связанные с заемщиками и с особенностями их конкретных кредитных договоров, то на совокупный кредитный риск уже в большей степени влияют такие факторы, как ликвидность, доходность, качество управления проблемными ссудами и достаточность создаваемых резервов на возможные потери по ссудам.

Выявление факторов, влияющих на величину рисков, является отправной точкой их анализа и прогнозирования.

За рубежом были проведены исследования по определению воздействия факторов, вызывающих потери банков при кредитовании клиентов. Так, например, немецкими учеными влияние неустойчивого финансового положения заемщика оценивается в 31%. Воздействие изменений, происходящих в рыночной среде функционирования заемщика, на размер риска кредитования составляет 16%. Фактор обеспечения кредита имеет вес 15%. На качество менеджмента заемщика приходится 11% совокупного влияния всех факторов. От качества проведения финансового планирования зависит 8% всех неплатежей по кредитам. Наименее весомый фактор кредитного риска – это кассовая дисциплина и достоверность финансовых отчетов (около 3%). Кроме того, около 15% влияния факторов риска на его величину отводится на возможные банкротства компаний, кражи, мошенничество, форс-мажорные обстоятельства [2]. Мы видим, что в данном случае рассматриваются только факторы, влияющие на индивидуальный риск, и остаются в стороне факторы риска однородного портфеля. Но для банка именно эти факторы имеют первостепенное значение, так как свидетельствуют об изменении качества всего кредитного портфеля. Именно этими факторами, на наш взгляд, определяются выбор метода регулирования риска и его приоритета.

Нами выделены этапы определения совокупного риска по однородным кредитным портфелям. Из рисунка 1 видно, что в основе формирования информационной базы лежит изучение,



Рис. 1. Влияние факторов рисков потребительских кредитов на прочие нужды на методы их регулирования и качество однородных кредитных портфелей¹

¹ Составлено автором.

Таблица 2

Группировка факторов риска, влияющих на совокупный риск однородного портфеля по кредитам на текущие нужды¹

Вид риска	Факторы риска
Кредитный риск по однородному портфелю	– финансовое положение заемщика, и другие факторы индивидуального риска заемщика
	– качество обслуживания долга (в т.ч. объем просроченной задолженности, наличие пролонгаций, рефинансирование долга)
	– кредитная история (взаимоотношения банка-кредитора и заемщика в прошлом)
	– обеспеченность потребительского кредита (качество и достаточность залога)
	– качество информационной базы о заемщике
	– качество законодательной базы (достаточность и непротиворечивость нормативного регулирования потребительских кредитов на текущие нужды)
	– размер резерва на возможные потери по ссудам
	– лимит, сумма кредита
	– вид кредита(на образование, на лечение, овердрафт, покупка товаров, «просто деньги»)
	– порядок погашения основного долга
Ликвидность однородного портфеля	– срок портфеля (текущий, просроченный свыше 30 дней, свыше 60 и т.д.)
	– вид портфеля (по видам кредитов: на образование, на лечение и т.д.)
	– порядок погашения основного долга по портфелю (с привлечением спецслужб, по суду, в обычном порядке и т.д.)
Доходность однородного портфеля	– процентная ставка
	– размер РВПС
	– порядок погашения процентов
	– сумма неустойки за несвоевременное погашение процентов
	– объемы просроченной задолженности по процентам

Таблица 3

Показатели факторов риска на различных стадиях кредитного процесса¹

	При предоставлении кредита и мониторинге	При погашении основного долга и процентов
Юридический риск	качество законодательной базы	
Риск заемщика	Финансовое положение, бизнес-риск, качественные параметры	
	–	качество обслуживания долга
	кредитная история	–
	обеспеченность ссуды залогом	обеспеченность ссуды (в случае непогашения)
	качество информационной базы о заемщике	–
	–	объемы просроченной задолженности по процентам
Риск однородного кредитного портфеля по потребительским ссудам на текущие нужды	РВПС	
	Лимит, сумма портфеля	
	срок	
	вид портфеля	
	процентная ставка	
		порядок погашения основного долга и процентов
		сумма неустойки за несвоевременное погашение основного долга и процентов

¹ Составлено автором.

Таблица 4

**Влияние вида потребительского кредита и условий его предоставления
на выбор способа оценки и минимизации риска по отдельной ссуде
и однородным кредитным портфелям по кредитам на текущие нужды¹**

Признак классификации	Вид потребительского кредита на текущие нужды	Специфические показатели оценки риска для данного вида кредита	Способ оценки риска	Метод минимизации
1	2	3	4	5
Вид кредита	кредиты на покупку товаров	– качество обеспечения – финансовое положение – условия предоставления	Оценка обеспечения	Страхование обеспечения
	кредиты на образование	– финансовое положение	Прогнозный расчет вероятности возврата Оценка финансового положения поручителя	Получение гарантий и поручительств Мониторинг финансового положения поручителя
Срочность	краткосрочные	– срок – порядок погашения долга	Мониторинг срока погашения	Мониторинг показателей ликвидности кредитного портфеля
	среднесрочные	– финансовое положение – процентная ставка	Оценка финансового положения. (финансовому положению уделяется больше внимания в силу увеличивающегося кредитного риска)	
	долгосрочные, в т.ч. инвестиционные под залог ценных бумаг	– процентная ставка – обеспеченность кредита	Оценка и переоценка обеспечения(под залог ценных бума Мониторинг процентной ставки (как правило, наиболее высокая процентная ставка, но и выше кредитный риск)	
Обеспеченность	Обеспеченные	– обеспеченность	Оценка обеспечения	Мониторинг показателя обеспеченности Кредитного портфеля
	Необеспеченные, например овердрафт по платежной карте	– финансовое положение	Мониторинг срока погашения (наиболее часто встречаются и выдаются на короткие сроки)	
Размер процентной ставки	рыночная/повышенная процентная ставка, льготная	– процентная ставка – срок кредита	ссуды с более высокой ставкой процента, как правило, средне- и долгосрочные Оценка эффективной процентной ставки	Мониторинг показателя Доходности Кредитного портфеля
	выше/ниже эффективной ставки процента, по эффективной ставке	– вид кредита		
Вид процентной ставки	плавающая, фиксированная, смешанная	– порядок погашения процентов		Мониторинг показателя Доходности Кредитного портфеля

¹ Составлено автором.

1	2	3	4	5
Размер кредита	крупные, средние, мелкие	– лимит, сумма	Установление лимитов	Мониторинг размера однородного кредитного портфеля
Направленность	на текущие нужды, на образование на лечение на инвестиционные нужды	– лимит, сумма МБК – процентная ставка	Оценка участия в государственной программе	Мониторинг целевой направленности кредитного портфеля
Риск	стандартные, нестандартные, сомнительные, проблемные, безнадежные (согласно 254-П)	– финансовое положение, – качество обслуживаемого долга	Создание адекватного РВПС	Мониторинг РВПС по однородному портфелю на отчетную дату
Экономическое назначение	Несвязанные с банком, связанные с банком	Ссуды работникам банка Ссуды третьим лицам	Оценка удельного веса ссуд, выданных работникам банка	Включение в разные однородные портфели Сокращение удельного веса ссуд, выданных работникам банка
Техника предоставления	одной суммой	Финансовое положение поручителя	Оценка финансового положения поручителя	Мониторинг финансового положения поручителя
	открытая кредитная линия	– финансовое положение заемщика, – срок операции – порядок погашения основного долга	к финансовому положению заемщика предъявляются высокие требования	Мониторинг финансового положения заемщика
Форма погашения	одной суммой, равными долями через равные промежутки времени, непропорциональными долями во взаимосогласованные даты	– порядок погашения основного долга и процентов	Мониторинг сроков погашения	Мониторинг показателей ликвидности кредитного портфеля

группировка и анализ факторов риска по индивидуальным кредитным договорам (1 этап процесса по минимизации рисков). Учет всех разнообразных факторов риска потребительских кредитов способствуют выбору наиболее репрезентативной выборки и эффективного метода оценки, составления соответствующих инструкций и анализа качества определенного однородного кредитного портфеля (2 этап), что, в свою очередь, приведет к правильному определению групп риска и созданию адекватных резервов на возможные потери по однородным потребительским портфелям (3 этап). На 4 этапе формируются, сопостав-

ляются и оцениваются на эффективность применяемые методы регулирования риска.

Следует различать и правильно группировать факторы рисков, влияющие на оценку индивидуального кредита и на оценку однородного портфеля банка. **На оценку риска по индивидуальному кредиту** влияют такие факторы, как персональные характеристики заемщика и сведения о предоставленном кредите. Положение Центрального Банка №254-П [3] не предусматривает выделение специальных показателей для оценки риска по ссудам, предоставленным физическим лицам, а предложенные к использованию показатели не могут

¹ Составлено автором.

всецело оценить заемщика и его задолженность. В связи с этим определение факторов риска ссуд будет достаточно актуальным и новым вопросом.

В целях определения факторов риска индивидуального заемщика произведем их группировку по значимости: финансовое и социальное положение, профессиональная деятельность и персональная характеристика заемщика, кредитная история, информация по кредиту.

Каждую группу факторов конкретизируют дополнительные показатели риска потребительских ссуд на текущие нужды, предоставленные физическим лицам. В этом отношении во многих банках применяется скоринговая балльная оценка на основе полученной анкеты от заемщика.

На совокупный риск по однородным портфелям банка влияют, кроме перечисленных, еще и дополнительные факторы, связанные с ликвидностью и доходностью однородного портфеля банка (табл. 2).

Кроме факторов риска, влияющих на индивидуальный и совокупный риски по потребительским кредитам на текущие нужды, следует еще учитывать время возникновения и этапы проявления факторов риска на различных стадиях движения кредита. В таблице 3 представлена группировка факторов риска, влияющих на совокупный риск однородного портфеля по кредитам на текущие нужды на различных стадиях кредитного процесса.

При выборе метода регулирования рисков потребительского кредитования на текущие нужды следует учитывать и стадию кредитного процесса.

Методы регулирования рисков потребительских кредитов на прочие нужды. Методы регулирования рисков потребительских кредитов на прочие нужды делятся на *аналитические* и *практические*. Аналитические методы регулирования риска используются как инструмент упреждающего управления рисками и позволяют разработать прогнозы и стратегии управления рисками до начала оформления кредитной сделки. Главная задача аналитических методов регулирования

риска состоит в определении рискованных ситуаций и разработке мер, направленных на снижение негативных последствий их возникновения. К числу задач аналитических методов управления риском относят также профилактику рискованных ситуаций.

Практические методы управления риском призваны снизить негативный результат возникших в ходе реализации рискованных ситуаций. Как правило, они базируются на аналитических методах управления риском. В то же время, практические методы управления риском являются основой для создания информационной базы управления рисками и последующего развития аналитических методов.

Как известно, выделяют следующие методы управления риском: избегание (уклонение) риска; ограничение (лимитирование) риска; снижение (минимизация) риска; трансферт (передача) риска, включая страхование; принятие риска.

В этих рамках существуют следующие основные способы снижения кредитного риска: оценка финансового положения физического лица; уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику; страхование кредитов; привлечение достаточного обеспечения; выдача дисконтных ссуд; получение поручительств и гарантий; прогнозная оценка возможных потерь; учет динамики процентных ставок, которые при увеличении степени риска растут; диверсификация риска и др. Применение и выбор конкретного способа регулирования или минимизации рисков потребительского кредитования во многом зависят от способа оценки риска и вида кредита.

Из таблицы 4 видно, как конкретный вид потребительского кредита (для примера взяты товарный кредит и кредит на образование) и их однородные портфели влияют на выбор показателей риска, составляющих информационную базу, на способ оценки рисков и на выбранный метод минимизации. Все вышеизложенные факторы следует учитывать при использовании прогнозных экономико-математических моделей оценки риска однородных розничных портфелей банка [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковские риски: учебное пособие / под ред. Лаврушина О.И. и Валенцевой Н.И. – М.: Кнорус, 2010. – С. 32
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / под ред. Истомина И.В. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 324 с.
3. «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. ЦБ РФ 26.03.2004 г. №254-П; с изменениями и дополнениями).
4. Соколинская Н.Э. «Модели прогноза рисков розничных портфелей», Финансовый журнал, 2011. – №2. – С. 95–104.

УДК 336.761

А.В. НАПОЛЬНОВ

аспирант кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
Финансового университета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ПЕРВИЧНЫХ ПУБЛИЧНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ

Первичное публичное размещение (IPO) – это предложение акций компанией-эмитентом или продающими акционерами неограниченному кругу инвесторов, предполагающее трансформацию бизнеса из частного в публичный с одновременным прохождением процедуры листинга на фондовой бирже. Непосредственное размещение акций среди инвесторов требует значительной предварительной подготовки компании, в том числе в части структурирования.

Для теоретического осмысления понятия «структурирование» и его места в иерархии категорий нам необходимо обратиться к теории систем и системному анализу.

В словаре философских терминов «система» (от др. греческого *συστήμα* – «сочетание») определена как множество взаимосвязанных элементов, обособленное от среды и взаимодействующее с ней, как целое [4]. Термин «система» имеет обширное применение, обозначая как реальные, так и абстрактные объекты, например финансовая система, банковская система, политическая система и пр.

В настоящее время большинством исследователей признана необходимость комплексного подхода: содержание понятия «система» слишком объемно, чтобы его можно было в полной мере раскрыть, не прибегая к использованию нескольких методологических подходов. Так, Е.Б. Агош-

кова, Б.В. Ахлибининский, проводившие исследование трудов о системах и их эволюции, дают следующее определение: «Система – целостное структурное образование, выделяемое исследователем из окружающей среды на основе единства функционирования множества взаимосвязанных объектов в качестве элементов, обладающих определенными свойствами, связями и отношениями» [3]. Это определение выделяет ключевые составляющие понятия «система»: элемент, связь, отношение и структура.

В качестве *элемента* системы рассматривается относительно самостоятельный объект, не подлежащий дальнейшей аналитической декомпозиции на заданном уровне исследования, выполняющий определенные функции и находящийся во взаимосвязи с другими объектами, составляющими систему. Выделяя элемент системы, исследователь абстрагируется от имманентных сущностных свойств. Однако разделение объектов на элементы и системы относительно. Каждая система может быть представлена как элемент системы большего масштаба (суперсистемы или надсистемы); в свою очередь элемент можно рассматривать в качестве относительно самостоятельной системы. Выделение элементов в очень сложных системах опосредуется расчленением системы на подсистемы, которые представляют собой

относительно самостоятельные части системы, подлежащие дальнейшему расчленению. Российский ученый А.А. Богданов в работе «Всеобщая организационная наука тектология» (1911–1925 гг.) сформулировал идею об универсальности систем: все системно, несистем не бывает.

Выделение элементов системы дает возможность понять строение самой системы и определить ее структурно-функциональные связи и отношения. Определение числа таких элементов в процессе исследования системы имеет субъективный характер.

Набор элементов и связи между ними формируют структуру системы. Под «структурой» (от лат. *structura* – строение, расположение, порядок) понимается совокупность устойчивых связей объекта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, т.е. сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях [6]. Структура характеризуется связями и отношениями, в том числе иерархией связей между элементами системы, описывает внутреннее строение системы. Для описания одной и той же системы могут быть использованы различные виды структур. В подсистемах, являющихся частью систем более высокой организации, управляющие элементы этой системы могут оказывать воздействие на формирования необходимой структуры, то есть осуществлять **структурирование**. То есть можно заключить, что **структурирование** – целенаправленное формирование структуры объекта.

С точки зрения системного подхода IPO является совокупностью определенным образом взаимосвязанных между собой элементов. Первой группой элементов данной системы являются эмитент, акционеры эмитента, инвестиционные банки (при этом департаменты корпоративного финансирования, рынка капиталов, аналитический отдел и отдел продаж выступают как независимые элементы системы), юридические консультанты, аудиторы, PR-консультанты, биржи и инвесторы. Вторая группа объединяет национальные сегменты финансовых рынков, первичные и вторичные акции, депозитарные расписки, опционы, каналы продаж. Перечисленные элементы находятся между собой в определенных отношениях: банки и юридические консультанты – это определяющие элементы, которые оказывают влияние на одну из основных подсистем системы IPO – подсистему, объединяющую непосредственно сделку по первичному размещению (с момента выпуска релиза о запуске сделки до размещения акций и начала периода стабилизации). То есть одной из основных целей

функционирования системы IPO (помимо разработки документации, проведения реструктуризации, разработки стратегии) является определение ключевых параметров подсистемы размещения, то есть разработка ее структуры. В свою очередь, эта подсистема объединяет следующие элементы (которые являются детализацией элементов более широкой системы):

- рынок ценных бумаг (российский и/или международный),
- юридическое лицо, выступающее эмитентом,
- текущие акционеры эмитента,
- акции (первичные и вторичные),
- депозитарные расписки (ГДР и АДР),
- стабилизационные механизмы (опцион Гриншу),
- механизмы размещения и распределения акций,
- инвесторы.

Несмотря на то что термин «структурирование» часто встречается в финансовой практике и в научной литературе, его толкование отсутствует, хотя используются устойчивые словосочетания, такие как «структурированные продукты», «структурное финансирование» и теория «структуры процентных ставок».

С точки зрения финансовой практики наиболее широко данный термин применяется по отношению к разного рода сделкам. Структурирование сделок (от англ. *structuring the deal*) предполагает определение существенных условий их проведения и является неотъемлемой частью подготовки к осуществлению любой сложной транзакции. Допустим, компания А покупает у компании Б некий товар, а компании находятся в разных юрисдикциях. Для организации данной сделки будет необходимо определиться с проведением расчетов, в том числе, выбрать валюту платежа, с конкретными юридическими лицами, которые будут выступать участниками сделки, возможно, введя в структуру сделки компанию, находящуюся в третьей юрисдикции и пр.

В зарубежной литературе понятие «структурирование сделки» вводится через описание его сущности. Наиболее разработанными в этой литературе являются вопросы структурирования сделок слияний и поглощений. В работе А. Шермана и М. Харта [*A.Sherman, M.Hart*]¹ в качестве основной цели структурирования сделок слияний и поглощений выделяется создание структуры, максимально соответствующей потребностям продавца и покупателя. И хотя не существует структуры, которая была бы одновременно максимально выгодной для обоих контрагентов, оптимальная структура, выработанная по итогам

¹ Sherman A., Hart M. Mergers and Acquisitions from A to Z / Amacom, New York, 2006, p 107.

переговоров, должна балансировать их интересы и быть результатом компромисса. Для сделок слияний и поглощений основными направлениями структурирования будет выбор между приобретением акций и приобретением активов, решением вопроса оплаты продавца (акции или денежные средства) при одновременном разрешении вопросов бухгалтерского учета и налогообложения.

Таким образом, **структурирование сделки** – решение существенных вопросов по ее организации. Структурирование сделки позволяет сторонам обмена достигнуть своих целей при балансе интересов.

В многочисленной российской и зарубежной литературе, изученной автором на тему *IPO*, в определении термина «структурирование *IPO*» не встречается. Между тем, *IPO* – такая же сделка на рынке капитала, а значит, правомерно применение термина «структурирование» к *IPO* как частному виду сделки, что и осуществляется на практике: «структура размещения» является устойчивым выражением в среде инвестиционных банкиров.

Таким образом, под **структурированием *IPO*** можно понимать выбор конкретных параметров размещения (рынок размещения, предлагаемые ценные бумаги, механизмы и каналы продажи) для достижения оптимальной *структуры размещения*.

Под *оптимальной структурой размещения* понимается такая структура, которая максимально удовлетворяет потребностям эмитента и, прежде всего, акционеров, соответствуя при этом требованиям рынка к подобного рода сделкам. Можно сказать, что с точки зрения инвесторов наиболее оптимальной структурой будет выпуск первичных акций, который позволит инвестировать средства непосредственно в компанию, тогда как для банков-организаторов приемлема любая структура сделки, позволяющая провести ее закрытие. Оптимальность структуры для акционеров зависит от их конкретных приоритетов: если основная цель акционера – монетизация доли в компании, тогда предпочтительной будет структура с наибольшей долей вторичных акций в общем объеме предложения. Если собственник выводит компанию на публичный рынок, прежде всего для привлечения денежных средств, то оптимальна структура с первичными акциями.

Резюмируя понимание оптимальности основными участниками сделки, можно сказать, что

при оптимально разработанной структуре размещения на этапе маркетинга должна быть сформирована книга заявок, позволяющая организаторам размещения закрыть сделку, создав новый биржевой товар, цена которого будет показывать положительную доходность для инвесторов при прочих равных условиях. Соответственно, если структура размещения выбрана неправильно, размещение может не состояться в пределах заявленных ценовых границ и объемов или не состояться вообще. При этом причина провала размещения может быть не только в неоптимальной структуре, но и в завышенной оценке стоимости акций. В зарубежной практике явление, когда после размещения акции начинают торговаться ниже цены предложения, именуется «*broke issue*» или «*broke syndicate bid*», что можно перевести как «проваленный выпуск».

Ниже на рисунке 1 приведены основные параметры размещения, сгруппированные в основные направления структурирования размещения (далее – направления размещения).

Первостепенными вопросами, которые решаются до начала структурирования размещения, являются: решение относительно времени проведения размещения, определение размера и выбор банков-организаторов. Совместно с выбранными банками уточняется размер размещения и время проведения размещения, проводится работа по структурированию размещения:

- *Выбор рынка.* Выбор осуществляется между внутренним и международным рынками, далее определяется биржа, на которой будут обращаться акции, и желаемая категория листинга¹. В зависимости от этого определяется юрисдикция и принимается решение о формировании холдинговой структуры в случае переноса головной компании за рубеж.

- *Выбор ценных бумаг.* При одновременном выходе на российскую и иностранную биржи необходимо распределить выпуск между акциями и депозитарными расписками, а также объем рыночного и нерыночного предложения (американским инвесторам по Правилу 144А и *RegS*), при этом уточняется размер размещения. Также определяется, будет ли использоваться механизм ценовой стабилизации (опцион Гриншу), что также зависит от выбора площадки.

- *Выбор механизмов и каналов продаж.* При определении механизмов и каналов продаж выбирается способ размещения (предложение по фикс-

¹ Например, на Лондонской бирже имеется возможность провести листинг ГДР с упрощенными требованиями к эмитентам или премиальный листинг акций, если компания полностью соответствует стандартам корпоративного управления, принятыми в Великобритании (Combined Code). Преимуществом премиального листинга является более широкая база инвесторов, а значит, потенциально более высокая ликвидность и оценка.

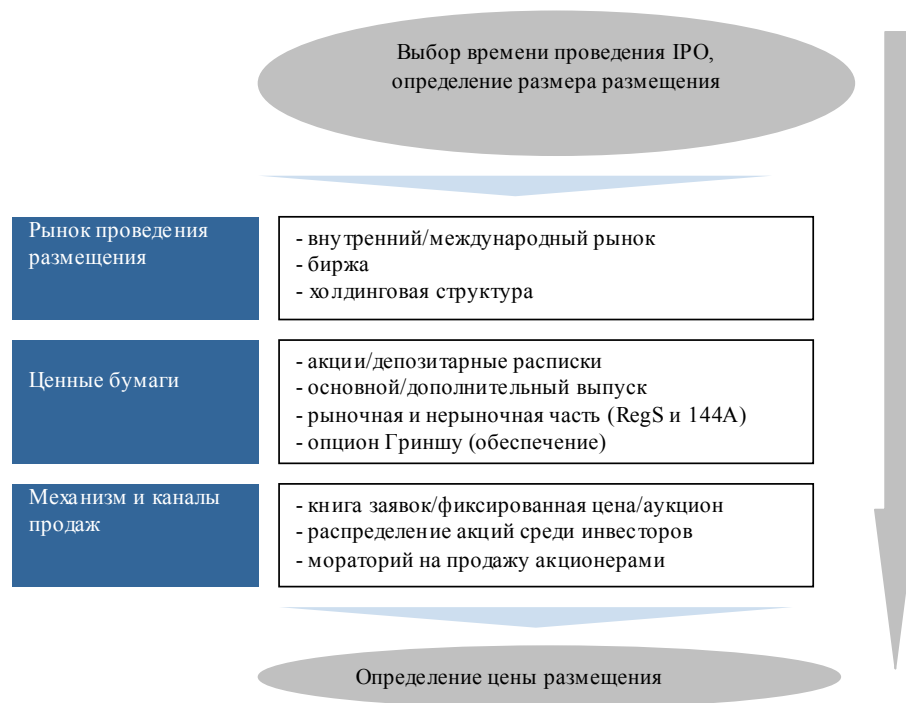


Рис.1. Направления структурирования IPO

сированной цене, аукцион, формирование книги заявок) и формируются подходы к подбору целевых инвесторов.

Инвестиционные банки предлагают свое видение структуры IPO и инвестиционного позиционирования компании на фондовом рынке на этапе проведения компанией тендера. У компании есть свое видение данных вопросов, однако в силу объективных причин это видение носит ограниченный характер. Поэтому на этапе до привлечения инвестиционных банков может быть решена лишь определенная ограниченная часть вопросов относительно размещения. Инвестиционные банки совместно с компанией формируют максимально подходящую для эмитента и его ключевых акционеров структуру сделки. В силу того, что каждая компания индивидуальна не существует полностью унифицированного подхода к структурированию. Тем не менее есть ряд элементов структуры выпуска, которые должно присутствовать, иначе инвесторы не проявят интереса.

Можно сформулировать следующие рекомендации для эмитентов и инвестиционных банков:

1. При небольшом объеме размещения для создания ликвидного вторичного рынка акций целесообразно ограничиться размещением на одном рынке, иначе будет создано два низко ликвидных рынка.

2. Для получения наиболее высокой стоимости компании необходимо проводить размещение на той бирже, на которой работают инвесторы, специализирующиеся на отрасли эмитента.

3. Выход на зарубежную биржу через создание холдинговой компании в иностранной юрисдикции не является предпочтительным вариантом структурирования. В отличие от многих развивающихся рынков, в России создана хорошая платформа как для внутренних размещений, так и для международных размещений с российским и иностранным листингом.

4. Запуск депозитарной программы сам по себе не является источником повышения потенциальной стоимости акций эмитента. Хотя зарубежные площадки в целом имеют хорошую ликвидность и широкую базу международных инвесторов, ликвидность акций конкретной компании зависит от привлекательности ее бизнеса и доли акционерного капитала, обращающегося на бирже.

5. Дополнительный спрос можно сформировать за счет привлечения американских инвесторов через размещение по Правилу 144A и *Regulation S*. Нерыночный транш позволяет диверсифицировать базу инвесторов, быстрее заполнить книгу заявок и создаст условия для получения более высокой оценки.

6. Продажа на первичном размещении исключительно вторичных акций интересна инвесторам в меньшей степени, чем приобретение первичных акций, когда средства идут непосредственно на инвестиционные цели.

7. При получении листинга на зарубежной площадке необходимо включить в структуру сделки опцион Гриншу для осуществления ценовой стабилизации. Это позволит защитить инвесторов от

неблагоприятных колебаний цены в первый месяц торгов.

8. Если в процессе роуд-шоу книга заявок была переподписана, то это открывает возможности по формированию новой акционерной базы эмитента. Оптимально осуществлять выбор не только в пользу тех фондов, которые подали заявки по наибольшей цене, но и тех, которые будут обеспечивать ликвидность вторичного рынка. Акции, размещенные среди фондов, придерживающихся долгосрочных инвестиционных стратегий, не имеют ликвидного вторичного рынка, что не позволяет максимизировать рыночную стоимость бизнеса. Значительную ликвидность могут обес-

печить спекулянты и розничные инвесторы, класс которых в России пока только формируется.

9. Для получения листинга на иностранных фондовых биржах требуется соблюдение более строгих требований корпоративного управления. При этом соблюдение дополнительных требований и большая прозрачность бизнеса создаст позитивное мнение об эмитенте у инвесторов и повысит вероятность их участия в размещении. Наличие дивидендной политики не является обязательным условием для инвестирования на стадии размещения. Если компания растет быстро, реинвестируя полученную прибыль, инвесторы предпочтут высокий рост дивидендам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Cornelli F., Goldreich D., Ljungqvist A.* Investor Sentiment and Pre-IPO Markets // *Journal of Finance*, 2005. – №61. – P. 1187–1216.
2. *Ljungqvist A., Nanda V., Singh R.* Hot Markets, Investor Sentiment, and IPO Pricing // *Journal of Business*, University of Chicago Press, 2006. – №79(4). – P. 1667–1702.
3. *Агошкова Е.Б., Ахлибининский Б.В.* Эволюция понятия системы. «Вопросы философии», 1998. – №7. – С. 170–179.
4. Новая философская энциклопедия. – М.: Мысль, 2000. – 2806 с.
5. *Геддес Р.* IPO и последующие размещения – М.: Олимп-Бизнес, 2007.
6. Советский энциклопедический словарь, 1981. – М.: Большая советская энциклопедия. – 1291 с.
7. IPO: опыт ведущих мировых экспертов / под ред. Г.Н. Грегориу. Минск: Гревцов Паблшер, 2008.

Ершов Михаил Владимирович

доктор экономических наук, старший вице-президент Росбанка

Леонтьев Борис Борисович

доктор экономических наук, председатель комиссии по экономике интеллектуальной собственности Комитета ТПП РФ по интеллектуальной собственности, эксперт *WIPO*, эксперт ФАПРИД, генеральный директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса (ЗАО «СОИС») info@sois.ru

Бубнов Вячеслав Анатольевич

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение» ИРГУПС, г. Иркутск
bubnov_v@irgups.ru

Пименов Николай Анатольевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
junionn@mail.ru

Калмыков Юрий Павлович

кандидат экономических наук, профессор кафедры «Экономика предприятия», заместитель директора Института краткосрочных программ, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
JKalmykov@fa.ru

Грудцына Людмила Юрьевна

доктор юридических наук, доцент, директор Института проблем эффективного государства и гражданского общества, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
ludmilagr@mail.ru

Мирошникова Вера Алексеевна

начальник Правового управления, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
jurist@fa.ru

Дойников Игорь Валентинович

доктор юридических наук, профессор кафедры «Гражданское право», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
igo4352@yandex.ru

Федотов Павел Викторович

Кандидат юридических наук, начальник правового отдела Управления Росимущества по г. Москве
pf105@hotmail.com

Вязова Галина Андреевна

преподаватель кафедры «Финансы и кредит», ГОУ ВПО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»
galina_vyazova_@mail.ru

Барчуков Алексей Валерьевич

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», ГОУ ВПО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»

Чараева Марина Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент», Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
mvcharaeva@mail.ru

Пескова Ольга Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и организация производства», Волгоградский Государственный технический университет
PeskovaOlga@yandex.ru

Соколинская Наталья Эвальдовна

кандидат экономических наук, профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
sokolinskaja@mail.ru

Напольнов Андрей Викторович

аспирант кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
andrey.napolnov@gmail.com

OUR AUTHORS

Ershov Mikhail V.

senior vice-president of Rosbank

Leontyev Boris B.

Doctor of Science (Economics), chairman of the intellectual property economy Commission of the Committee for intellectual property of the Chamber of commerce of Russian Federation, WIPO expert, FAPRID expert, Director general of the Federal institute for certification and valuation of intellectual property and business (SOIS)
info@sois.ru

Bubnov Vyacheslav A.

Ph.D. in Economics, associated professor, Head of Department of Book keeping and the taxation, Irkutsk
bubnov_v@irgups.ru

Pimenov Nikolay A.

Ph.D. in Economics, associated professor of the Department Risk analysis and economic security in the Financial University under the Government of the Russian Federation
junionn@mail.ru

Kalmikov Yuriy P.

Ph.D. in Economics, professor of Department of Economy of organization, Deputy director of the Institute of the short-term programs in the Financial University under the Government of the Russian Federation
JKalmykov@fa.ru

Grudtsina Liudmila Y.

Doctor of Sciences (Law), associated professor, the director of Institute of problems of the effective state and civil society in the Financial University under the Government of the Russian Federation
ludmilagr@mail.ru

Miroshnikova Vera A.

chief of Legal department in the Financial University under the Government of the Russian Federation
jurist@fa.ru

Doynikov Igor V.

Doctor of Sciences (Law), professor of Department of Civil law in the Financial University under the Government of the Russian Federation
igo4352@yandex.ru

Fedotov Pavel V.

Ph.D. in Law, chief legal department of management Rosimuschestvo on Moscow
pf105@hotmail.com

Viazova Galina A.

teaching assistant of Department of Finance and Credit, Far East State Transport University
galina_vyazova_@mail.ru

Barchukov Alexei V.

Ph.D. in Economics, associate professor of Department of Finance and credit, Far East State Transport University

Charaeva Marina V.

Ph.D. in Economics, associate professor, doctoral of chair Corporate finance and financial management, Rostov state economic university (RSEU)
mvcharaeva@mail.ru

Peskova Olga S.

Ph.D. in Economics, associate professor of Department of Management, marketing and organization execution University under the Government of the Volgograd
PeskovaOlga@yandex.ru

Sokolinskaya Nataliya E.

Ph.D. in Economics, professor of Department of Banking and banking management in the Financial University under the Government of the Russian Federation
sokolinskaja@mail.ru

Napolnov Andrey V.

post-graduate student of chair Financial and Financial Engineering in the Financial University under the Government of the Russian Federation
andrey.napolnov@gmail.com

Ершов Михаил Владимирович*О «длинных» деньгах в посткризисных условиях*

Проблема отсутствия «длинных» денег становится тем более актуальной, когда перед российской экономикой стоят системные задачи инновационного развития. В статье рассматриваются инструменты и источники формирования «длинных» ресурсов в развитых экономиках и в России, а также изменения, происходившие во время последнего финансового кризиса. Автор приходит к выводу, что России может потребоваться корректировка механизмов формирования денежного предложения, а также повышение роли национальных монетарных властей в этом процессе.

Ключевые слова: «длинные» деньги, денежная база, механизмы формирования денежного предложения, центральный банк, денежно-кредитная политика, кризис.

Леонтьев Борис Борисович*Малые инновационные предприятия в России и США: сравнительный анализ национальных инновационных систем*

Сегодня малый и средний инновационный бизнес, реально владеющий более чем половиной действующих в России патентов и лицензий, нуждается в адекватной внятной инновационной политике и соответствующей государственной поддержке. Проблема инновационного бизнеса пока решается крайне неэффективно, хотя правительство уже выделило и продолжает выделять немалые средства на эти нужды. По мнению специалистов института СОИС, основная проблема – несостоятельность лиц, которым правительство поручило решение этих задач. Автор публикации, проходивший стажировку в США в январе-феврале 2011 г., знакомит читателей с американским опытом в этой области.

Ключевые слова: анализ, малый и средний бизнес, инновации, инвестиции, интеллектуальная собственность, поддержка, развитие, экономика, эффективность.

Бубнов Вячеслав Анатольевич*Проблемы региональной экономики в России на современном этапе*

Основа динамичного социально-экономического развития любой страны мира – формирование единого экономического пространства на базе региональных рынков. Понятие «региональная экономика» прошло несколько этапов формирования и на современном, инновационном этапе нужно разработать новые подходы к решению актуальных проблем. От темпов развития регионов напрямую зависит, сможет ли Россия перейти к инновационной экономике. Социально-экономическое развитие регионов сопряжено с множеством негативных факторов, которые существенно тормозят темпы прироста экономики. В статье рассмотрены проблемы в порядке их значимости.

Ключевые слова: региональная экономика, социально-экономическое развитие, концепция развития, инновационное развитие.

Пименов Николай Анатольевич*Проблемы коррупции в России*

В статье рассматриваются проблемы коррупции в России. Исследуются ее причины, мотивация коррупционеров, условия формирования вертикальных и горизонтальных коррупционных связей, содержание верхушечной и низовой коррупции, ее последствия и масштабы. Автор отмечает, что коррупция проявляется в различных сферах экономической деятельности человека. Итогом становится формирование специфических для коррупции внутренних рынков и экономических механизмов. Принципиальная схожесть технологий криминального и коррумпированного поглощения хозяйствующих субъектов ведет к формированию организованной экономической преступности. Коррупция все более превращается в особый преступный механизм перераспределения национального богатства в пользу бюрократической элиты.

Ключевые слова: коррупция, причины коррупции, верхушечная и низовая коррупция, последствия и масштабы коррупции.

Калмыков Юрий Павлович*Анализ бюджетной эффективности государственных закупок и пути ее повышения*

Анализ нормативной правовой базы и практики администрирования исполнения Федерального Закона № 94-ФЗ показал, что Закон не обеспечивает эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования и предотвращения коррупции. В статье исследуются причины такого положения и предлагаются меры по совершенствованию действующей системы государственных закупок.

Ключевые слова: государственные закупки, бюджет, эффективность, коррупция.

Грудцына Людмила Юрьевна, Мирошникова Вера Алексеевна*Правовой статус научных организаций образовательных учреждений высшего профессионального образования*

Одна из особенностей организации науки в России состоит в том, что позиции Российской академии наук традиционно сильны, а наука и научные исследования не связаны с вузами, оторваны от учебного процесса и не взаимодействуют с ним. Сегодня основная форма соединения науки и вузовского образования – предоставление государством грантов. Но это явление не носит системного, развивающего тенденцию характера. По сути, сейчас работает только система государственных заказов; саморазвития и самораскрытия, интеграции образовательного и научного процессов нет.

Ключевые слова: наука, государство, образование, вуз, грант, бюджет, университет, инновации, академия наук, научная деятельность, собственность, результаты интеллектуальной деятельности.

Дойников Игорь Валентинович*О концепции развития предпринимательского (хозяйственного) законодательства в условиях модернизации экономики*

В статье изложены проблемы формирования постреформенной Концепции развития предпринимательского (хозяйственного) законодательства как отражение противоречивых тенденций политического, экономического и социального развития нашего общества.

Ключевые слова: экономика, хозяйственный кодекс, государство, демократия, средний класс, модернизация, кризис, инновации, предпринимательство, налоги, финансы, бюджет, хозяйственное право, коммерческая организация, банкротство.

Федотов Павел Викторович

Правовое обеспечение управления имуществом госкорпораций

Создание, а также включение госкорпораций в число хозяйствующих субъектов, призвано максимизировать эффективность использования объектов государственной собственности по тем имущественным комплексам, которые в силу своей специфики находятся в сфере особых интересов государства и/или связаны с использованием либо производством предметов, исключенных из сферы гражданского оборота (полностью либо частично).

Ключевые слова: государство, государственная корпорация, экономика, правовое государство, некоммерческая организация, хозяйствующий субъект, сделка, инвестиции, финансы, кредитование, контроль.

Вязова Галина Андреевна, Барчуков Алексей Валерьевич

Экономическая оценка источников инвестиций на транспорте

В статье дана экономическая оценка источников финансирования инвестиций на транспорте, сделан выбор рационального варианта приобретения подвижного состава в зависимости от экономического состояния и финансовых возможностей хозяйствующих субъектов, а также конъюнктуры национальной экономики.

Ключевые слова: модернизация подвижного состава; стратегия приобретения подвижного состава; источники финансирования обновления подвижного состава; затраты на финансирование инвестиций; варианты приобретения подвижного состава.

Чараева Марина Викторовна

Системный и синергетический подходы как методологическая база исследования управления инвестиционной деятельностью предприятия

В статье рассматриваются особенности системного и синергетического подходов при исследовании управления инвестиционной деятельностью предприятий. Использование системного подхода в данном контексте необходимо для соблюдения целостности при изучении процесса управления инвестициями, а синергетический подход даёт понимание роли каждого элемента в получении конечных результатов инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: системный подход, комплексный подход, синергетический подход, системный анализ, инвестиционная сфера, управление инвестициями.

Пескова Ольга Сергеевна

Современное состояние фармацевтической отрасли России: проблемы и перспективы

В статье обосновывается важность оценки состояния фармацевтической отрасли для такой территориально огромной страны как Россия в контексте общего развития национального фармацевтического рынка. В связи с этим фармацевтическая и медицинская промышленность объективно занимают особое место в экономической системе страны, что также обуславливается социальной значимостью производимой продукции и высокой степенью государственного регулирования.

Ключевые слова: национальный фармацевтический рынок, лекарственные средства, государственная поддержка, государственное регулирование, социально значимый рынок, социально значимая отрасль, ценообразование на рынке лекарственных средств.

Соколинская Наталья Эвальдовна

Теоретические и прикладные аспекты рисков потребительских кредитов на текущие нужды: содержание и структура

В статье рассматриваются особенности рисков потребительского кредитования и влияющих на них факторов. Впервые исследовано воздействие различных факторов на индивидуальные и совокупные риски банка при кредитовании населения. Обоснована точка зрения на учет в прогнозных моделях риска однородных портфелей банка для разных видов потребительского кредита на текущие нужды и стадий процесса кредитования.

Ключевые слова: риски потребительского кредитования; совокупный риск; индивидуальный риск; факторы риска; однородный кредитный портфель банка.

Напольнов Андрей Викторович

Теоретические основы структурирования первичных публичных размещений

Статья посвящена структурированию первичных публичных размещений акций (IPO), которые рассматривается с точки зрения системного подхода. Дается определение понятия «структурирование первичного публичного размещения» и описывается его место в категориальном аппарате предмета рынка ценных бумаг, выделены направления структурирования первичных размещений. Выводы касаются наиболее существенных вопросов структурирования первичных публичных размещений.

Ключевые слова: рынки акционерного капитала, первичное публичное размещение акций, структурирование первичного публичного размещения.

Ershov Mikhail V.*About long-term money in the post-crisis environment*

The lack of long-term money is an actual problem, especially when Russian economy faces systemic objectives of innovative development and modernization.

The author looks at the instruments and sources of shaping long-term resources in developed economies and in Russia as well as the changes during the last financial crisis. He concludes that modification of mechanisms of money demand creation and strengthening of the role of national monetary authorities in the process are necessary.

Key words: long-term money, monetary base, mechanisms of money supply creation, central Bank, monetary policy, crisis.

Leontyev Boris B.*Small innovative business in Russia and the USA: comparative analysis of the national innovative systems*

Today the small and medium sized innovative business actually owns more than half of the effective Russian patents and licenses, but this business is in need of the adequate coherent innovation policy and the corresponding support of the State. At present the problem of innovative business is solved rather inefficiently, although the Government has already allocated the considerable funds and continues to provide the resources for these needs. According to the SOIS Institute experts' opinion, the basic problem is in the insolvency of persons, whom the Government has consigned to solve these problems. Author of the publication, who visited the USA within the framework of the Program «SABIT» in January-February, 2011, introduces the readers to the American experience.

Key words: analysis, small and medium-sized business, innovations, investments, intellectual property, support, development, economy, efficiency.

Bubnov Vyacheslav A.*Problems of regional economy in Russia at the present stage*

Basis of dynamical social and economic development of any country is formation of unique economic space on the basis of the regional markets. The concept regional economy has passed some stages of formation and on modern – an innovative stage it is necessary to develop new approaches to the decision of modern problems. On rates of development of regions directly depends, whether Russia can pass to innovative economy. Social and economic development of regions collides with set of negative factors which rates gain of economy essential brake. Problems are considered by way of their importance.

Key words: regional economy, social and economic development, the concept of development, innovative development.

Pimenov Nikolay A.*Corruption problems in Russia*

The article deals with corruption problems in Russia. The causes of corruption, nature of corrupt officials' motivation, conditions for forming of vertical and horizontal corrupt relations, matter of top and local corruption, its consequences and scale are being investigated. The author points, that corruption is appeared in any sphere of human economic activity. As a final result, the internal markets and economic mechanisms specific for corruption are being formed. The principal technological identity of criminal and corrupt association of the economic entities leads to the forming of the organized economic criminality. More and more, corruption turns into a specific criminal mechanism of repartition of the national wealth for the bureaucratic elite.

Key words: corruption, causes of corruption, top and local corruption, consequences and scale of corruption.

Kalmikov Yuriy P.*Analysis of budget effectively of government purchases and ways of increase of it*

The analysis of the legal basis and practice of execution of the Federal Law № 94 has showed that the Law doesn't pledge efficient usage of the federal budget means and off-budget resources for financing and prevention of corruption.

The article touches upon the reasons for the circumstances mentioned above and includes the ways of improvement of the present system of state purchases.

Key words: state purchases, budget, efficiency, corruption.

Gritsina Liudmila Y., Miroshnikova Vera A.*Legal status of the scientific organizations of educational institutions of the higher vocational training*

One of the major features of the organization of a science consists in Russia that at us positions of the Russian Academy of Sciences are primordially strong, the science and scientific process don't contact high schools and are torn off from educational process, don't cooperate with it.

The basic form of connection of a science and high school formation are grants given by the state. But it is the phenomena which are not carrying system character developing a tendency. As a matter of fact, only the system of the state orders now works; self-development and self-disclosing, isn't present integration of educational and scientific processes.

Key words: science, state, formation, high school, grant, budget, university, innovations, academy of Sciences, scientific activity, the property, results of intellectual activity.

Doynikov Igor V.

About the concept of development of the enterprise (Economic) legislation in the conditions of economy modernization
 In article formation problems of after reforming Concept of development of the enterprise (economic) legislation as reflection of inconsistent tendencies of political, economic, social development of our society are stated.

Key words: economy, the economic code, the state, democracy, middle class, modernization, crisis, innovations, business, taxes, the finance, the budget, the economic right, the commercial organization, bankruptcy.

Fedotov Pavel V.

Legal maintenance of management property of state corporations

Creation, and also inclusion of state corporations in number of managing subjects, urged to maximize efficiency of use of objects of state ownership on those property complexes which owing to the specificity are in sphere of special interests of the state or are connected with use or manufacture of the subjects excluded from sphere of a civil turn (completely or partially).

Key words: state, state corporation, economy, lawful state, noncommercial organization, managing subject, transaction, investments, finance, crediting, control.

Viazova Galina A., Barchukov Alexei V.

Economic evaluation of investments sources in transport

The article is devoted to the economic assessment of financing investment sources of in transport, choosing sound option purchase of transport rolling stock, depending on economic conditions and financial capacity of businesses, as well as the development situation of the national economy. The authors analyzed the best sources of financing of transport rolling stock and stressed the factors affecting the process of modernization of rolling stock. The attention was devoted to advantages and disadvantages of various options buying transport rolling stock, such as funding their own expense, use of credit resources and the acquisition of of transport assets using the leasing mechanism .

Key words: Modernization stock, rolling stock acquisition strategy of rolling, funding sources, rolling stock, the cost of financing investment options for the acquisition of rolling stock.

Charaeva Marina V.

System and synergetic approaches as methodological base of research of management of investment activity of the enterprise

In article features use of system and synergetic approaches for research of management by investment activity of the enterprises. In the given context use of the system approach is necessary for integrity observance at studying of managerial process by investments, and synergetic the approach gives understanding a role of each element in reception of the end results of investment activity.

Key words: system approach, complex approach, synergetic approach, system analysis, investment sphere, management of investments.

Peskova Olga S.

Current state of pharmaceutical branch Russia: problems and prospects

In article importance of an estimation of a condition of pharmaceutical branch for such territorially huge country as Russia in a context of the general development of the national pharmaceutical market is proved. In this connection the pharmaceutical and medical industry objectively take a special place in economic system of the country that also it is caused by the social importance of made production and high degree of state regulation.

Key words: national pharmaceutical market, medical products, state support, State regulation, socially significant market, socially significant branch pricing in the market of medical products.

Sokolinskaya Nataliya E.

The theoretical and applied aspects of risks of consumer credits for current needs: the maintenance and structure

In article are revealed features of risks of consumer crediting and factors influencing them. For the first time influence of various factors on individual and overall risks of bank is investigated at population crediting. The point of view about the account in look-ahead models of risk of homogeneous portfolios of bank kinds of the consumer credit for current needs and stages of process of crediting is proved.

Key words: risks of consumer crediting; overall risk; individual risk; risk factors; a homogeneous credit portfolio of bank.

Napolnov Andrey V.

Structuring the Initial Public Offering

The article describes theoretical issues of initial public offering (IPO) structuring. IPO is analyzed from the system approach perspective. The author introduces the concept definition of «IPO structuring» and describes its place among other categories of financial markets science as well as points out the key structuring venues. The article concludes key aspects of IPO structuring.

Key words: equity capital markets, IPO, structuring of IPO.