

# ТРУДЫ

## ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ СТО ДВАДЦАТЬ ВОСЬМОЙ

МОСКВА  
№ 1/2010

ТОМ  
128

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**



**ТОМ СТО ДВАДЦАТЬ ВОСЬМОЙ**

**МОСКВА**  
**№ 1/2010**

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**



ИЗДАЕТСЯ  
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России  
Научные труды ВЭО России

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**

ТОМ СТО ДВАДЦАТЬ ВОСЬМОЙ

МОСКВА  
№ 1/2010

*С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих научных журналов и изданий», выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.*

© Вольное экономическое общество России, 2010  
ISBN 978-5-94160-107-3  
ISSN 2072-2060

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ**                      Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор
- Л.И. АБАЛКИН**                      Вице-президент, председатель Научно-практического Совета Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА**                      Координатор-составитель, вице-президент Вольного экономического общества России, кандидат экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР**                      Член Правления Вольного экономического общества России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ**                      Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, академик РАЕН, доктор экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА**                      Вице-президент Вольного экономического общества России, заслуженный экономист Российской Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ**                      Член Президиума Вольного экономического общества России, советник Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### КРУГЛЫЙ СТОЛ «ДЕВЯТЬ ЛЕТ ПРОШЛО: ЧТО ВПЕРЕДИ?»

*3 февраля 2010 г., Каминный зал ВЭО России  
(Стенограмма)*

Л.И. Абалкин (Вступительное слово) . . . . .	12
В.В. Ивантер . . . . .	13
Я.Н. Дубенецкий . . . . .	23
А.Г. Белова . . . . .	32
В.А. Каменецкий . . . . .	35
В.И. Щербаков . . . . .	37
М.А. Коробейников . . . . .	39
К.Б. Норкин . . . . .	45
В.П. Михеев . . . . .	51
Ю.Б. Борьян . . . . .	52
Е.М. Марков . . . . .	54
Ю.В. Якутин . . . . .	58
С.Н. Рябухин . . . . .	63
Н.Н. Тютюрюков . . . . .	66
Л.И. Абалкин (Заключительное слово) . . . . .	78

### Проблемы дня

<b>С.В. Алексеева</b> Особенности приватизации как способа распоряжения имуществом организаций Министерства обороны Российской Федерации . . . . .	82
---	----

---

<b>В.Д. Богатырев, С.В. Щеглов</b> Первичное размещение акции как источник финансирования и импульс развития бизнеса . . . . .	89
<b>В.В. Жигайло</b> Зарубежный опыт развития инновационной деятельности . . . . .	111
<b>И.А. Концогрда</b> Инвестиции и мировой экономический кризис . . . . .	127
<b>Н.Н. Ломакина</b> Глава государства Республики Куба и его роль в экономическом развитии страны . . . . .	137
<b>А.Е. Медовый</b> Структура рынка оценки и консалтинга как инструментов системы управления бизнесом . . . . .	152
<b>С.В. Недосекин, М.С. Кузьменкова</b> Конкурентоспособность российской экономики в период мирового экономического кризиса . . . . .	168
<b>М.А. Рощина</b> Основные критерии стратегической реструктуризации научеомких промышленных предприятий . . . . .	177
<b>Г.В. Сахаров, М.А. Наумов</b> Информационное обеспечение регионов инновационного развития . . . . .	184
<b>В.П. Шаронова</b> Развитие сферы услуг на предприятиях потребительской кооперации . . . . .	189



---

**Ю.Ю. Шахова, А.А. Шахов**

Стратегия предпринимательской деятельности  
государственного вуза в сфере физической  
культуры и спорта ..... **200**

**Условия представления научных статей**

**для публикации в сборниках**  
**Научных Трудов ВЭО России ..... 215**

**КРУГЛЫЙ СТОЛ**  
**«ДЕВЯТЬ ЛЕТ ПРОШЛО:  
ЧТО ВПЕРЕДИ?»**

*3 февраля 2010 г.,  
Каминный зал ВЭО России  
(Стенограмма)*





## **ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО**

**Л.И. АБАЛКИН,**

*Вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического Совета ВЭО России, Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор*

Наш круглый стол проводится Вольным экономическим обществом России и Институтом экономики Российской академии наук. С начала нового тысячелетия мы начали открывать каждый год круглым столом. Первоначально он назывался так: «Год прошел. Что дальше?». Прошел еще год, 2002-й – «Год прошел. Что дальше?». А потом мы почувствовали, что в этом случае мы в основном действуем в рамках сложившейся конъюнктуры – мы не видим стратегии, не оцениваем прошедшее годы, новые тенденции, новые явления, и не можем достаточно широко представить себе перспективу.

Поэтому уже несколько лет мы проводим круглый стол под таким названием: «Прошло восемь лет: что дальше?». Сегодня: «Прошло девять лет: что дальше?». Докладчиками на круглом столе мы приглашаем крупнейших специалистов, выдающихся ученых нашей страны. Сегодня докладчиком является академик Российской академии наук Виктор Викторович Ивантер, директор Института народнохозяйственного прогнозирования. Но тут есть две особенности, которые подчеркивают нас именно как *Вольное* экономическое общество. Я не знаю ничего, о чем будет сегодня говорить Виктор Викторович. Мы просто выдвигаем его как специалиста, а он сам определяет, что говорить. Но это только одна черта.

Вторая черта, тоже характеризующая нас как *вольное* экономическое общество, касается оценки самих выступающих. Что они будут говорить, я тоже не знаю. У меня есть подготовленный список, я сейчас буду смотреть, кого по порядку представлять, а они будут выступать. Самое главное в Вольном экономическом обществе – говорить правду, говорить то, о чем ты думаешь, то, в чем ты убежден, независимо от того, нравится ли это участникам круглого стола или посторонним наблюдателям.

**В.В. ИВАНТЕР,**

*директор Института народнохозяйственного  
прогнозирования РАН, академик РАН, д.э.н., профессор*

Необходимо обратить внимание на ситуацию, которая сложилась в прошлом году. Год был очень интересный, и я хочу напомнить некоторую статистику, с которой вы, вероятно, знакомы (таблица 1).

Таблица 1

**Общие экономические показатели**

	2009 г. в% К 2008 г.	Декабрь 2009 г. в% к	
		декабрю 2008 г.	ноябрю 2009 г.
<b>Индекс промышленного производства</b>	89,2	102,7	105,0
<b>Продукция сельского хозяйства</b>	101,2	106,9	62,1
<b>Грузооборот транспорта</b>	89,8	106,4	103,4
<b>в том числе железнодорожного транспорта</b>	88,1	108,6	101,0
<b>Оборот розничной торговли</b>	94,5	96,4	120,2
<b>Реальные располагаемые денежные доходы</b>	101,9	107,6	134,5

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

Индекс промышленного производства за год снизился более чем на 10%, а также сократился грузооборот. И вроде бы все время эти 2 показателя изменяются похоже, потому что транспортируем то, что производим, товарооборот падает, и объемы производства также падают. Единственное, что здесь выглядит несколько странно, – и это довольно интересно – то, что располагаемые доходы выросли. Когда речь идет о доходах, тут же говорят: «У меня лично не выросли, и у соседа!» Росстат более-менее одинаково подсчитывает, поэтому однозначно – выросли!

И вот какой вопрос. Реальные доходы возросли, а объемы продаж легковых автомобилей сократились почти на 50%. Почему? Ведь по растительному маслу не сократились. И в связи с этим у меня возникает вопрос, на который я не могу ответить. Как часто будем менять автомобили? Раз в три года, раз в пять лет, раз в семь лет или раз в десять лет? Ответ существенно влияет на наше экономическое будущее.

Приверженцы пессимистической точки зрения относительно выхода из кризисной ситуации, которых было очень много в конце прошлого года, ошиблись. Обратите внимание на то, что происходит в декабре 2009 года (таблица 2). Все замечательно. Все показатели возрастают относительно декабря 2008 года, также они возрастают относительно ноября 2009-го.

*Таблица 2*

#### **Промышленное производство**

		В% к		В% к	
		соответствующему периоду 2007 года	предыдущему месяцу	соответствующему периоду 2008 года	предыдущему месяцу
		2008 г.		2009 г.	
Индекс промышленного производства	Ноябрь	91,3	89,2	101,5	102,0
	Декабрь	89,7	103,8	102,7	105,0
	Год	102,1		89,2	

**Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

<b>Обрабатывающие производства</b>	Ноябрь	89,7	84,7	99,2	101,9
	Декабрь	86,8	101,6	100,7	103,2
	Год	103,2		84,0	

Так что все уже довольно неплохо. Теперь обратите внимание на индекс промышленного производства и обрабатывающие производства в целом. Здесь то же самое. Вы знаете, что в последние два дня Росстат объявил, что наш ВВП упал на меньшую величину, чем ожидалось, то есть менее чем на 8%–7,9%. И я считаю, что еще будет проведен пересчет и выявится еще меньшее значение падения. Могут быть какие-то еще поправки. Однако дело не в этом, а в следующем (таблица 3).

*Таблица 3*

**Промышленное производство по видам**

	2009 г. в % к 2008 г.	Декабрь 2009 г. в % к		2008 в % к 2007	Декабрь 2008 г. в % к	
		декабрю 2008г.	ноябрю 2009 г.		декабрю 2007г.	ноябрю 2008 г.
Производство кокса	85,7	160,1	104,6	94,4	55,8	94,6
Производство нефтепродуктов	100,0	103,0	102,0	103,1	98,3	101,5
Добыча сырой нефти и природного газа; предоставление услуг в этих областях	99,9	103,7	103,7	99,7	98,9	103,6
Добыча металлических руд	99,6	111,4	94,5	104,1	88,2	88,1



**Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	98,0	121,1	105,2	100,3	83,9	100,7
Производство химических средств защиты растений (пестицидов) и прочих агрохимических продуктов	88,0	172,0	В 7,0 п.	87,3	90,7	156,9
Производство стали	86,1	155,1	101,6	94,9	56,4	102,3
Производство стальных труб	85,6	172,8	124,2	89,3	64,7	105,1
Производство подшипников качения (без велосипедных)	44,5	92,0	106,8	88,8	58,3	89,0
Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства	72,8	170,3	94,7	100,4	48,4	36,3
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	44,5	77,8	99,9	104,6	61,8	89,2
Производство цемента, извести и гипса	81,6	100,2	89,3	92,0	76,0	88,4
Жилищное строительство	93,3	77,5	244,4	104,5	104,4	В 3,0 п.
Инвестиции в основной капитал	83,0	91,1	166,9	109,1	97,7	157,4

Что было здесь самым интересным. Основная беда произошла в ноябре-декабре 2008 года. Сократилось производство в тех секторах, которые зависят от внешнего спроса. Уменьшилось производство металла, целлюлозы, минеральных удобрений, стали, то же самое произошло с алюминием и т.д. А сейчас что? Сейчас у нас все восстановилось. Восстановился внешний спрос. Вот когда нам говорят, что у нас сырьевая зависимость! Разве в нашей нефтяной промышленности было снижение объемов производства? Разве было увеличение безработицы в этом секторе? Нет! Объемы добычи нефти возросли. Повысились объемы продаж – как внутренних, так и внешних.

Та ситуация, которая происходила в газовом секторе, зависела больше от политики и теплой зимы. А что произошло в нефтяном секторе? Упали цены. Какая беда – цены! Я даже не упоминаю нынешнюю цену в 70 долларов. Но даже когда наблюдался спад, цена составляла 40 долларов за баррель. Коллеги, наши издержки по нефти, включая транспортировку, в среднем составляют 15 долларов за баррель, а у Роснефти – 12. Разве плохая доходность? Замечательная.

Во-первых, у нас есть энергетическая независимость, чего нет ни у одной крупной развитой страны. А в чем наша проблема? Наша проблема в том, что мы не производим в нужном количестве продовольствие, машины и механизмы. Проблема не в том, что мы зависим от наших покупателей – куда они денутся! Снижение объемов спроса на энергию в пределах 1,5–2%. А вы попробуйте себе представить, что наш экспорт не сырьевой, а машиностроительный, или если бы мы торговали автомобилями, то полстраны были бы безработными. В связи с этим, я думаю, не стоит расстраиваться из-за сложившейся у нас ситуации. У нас есть свои преимущества, и мы вполне ими пользуемся.

Далее. Металл. Что восстановилось? Внешний спрос практически восстановился, правда, за счет Китая, но это уже другой вопрос. А внутренний спрос не восстановился. И это неслучайно. Мне кажется, что мы здесь совершили некоторую ошибку, которая заключается в том, что мы не воспользовались возможностью заменить внешний спрос внутренним, а эта возможность у нас была.

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

В первую очередь это вложения в инфраструктуру. Когда строятся дороги, потребляется не только бетон, гравий или песок, и профессионалы это понимают, потребляется колоссальное количество металла. И если бы мы усерднее работали над восстановлением авиационной промышленности, судостроения и т.д., то тогда и потребление цветных и черных металлов повысилось бы. Совсем удивительная ситуация сложилась в сфере жилищного строительства. Почему оно сократилось? Коротко расскажу, по какой причине произошел финансовый кризис на Западе. Существует масса мистических соображений на этот счет. Когда человек не знает истинной причины, он говорит: «Это цикл». Когда вы говорите «цикл», то ничего объяснять не приходится, так как все необъяснимо.

Что произошло? В Соединенных Штатах существует национальная идея, согласно которой каждому человеку должен быть доступен дом. Каждому. И они, как ни странно, реализовали это. Причем дома получили и те, кто может за них платить, и те, кто не может. Но интересно другое. Интересно то, что оплачивали это не американцы – оплачивали Китай, Россия, Европа. И это, собственно говоря, и оказалось самым интересным.

Когда наступил переломный момент, оказалось, что все должны, и как выходить из этого положения – не очень понятно. Но я хочу объяснить, в чем их преимущество. Дома простроены – они существуют физически. Это не наша история с долевым участием в строительстве, когда деньги отданы, а дома нет. Там дом есть! В действительности, у них есть очень простой выход из ситуации. Необходимо признать, что эти люди платить за эти дома не могут, продать их никому другому нельзя. Их нужно отдать, подарить. Но кто оплачивает этот подарок? Собственно, мир сейчас и решает, кто будет платить. Будут ли платить сами американцы или Россия, Китай и Европа – вот в чем проблема. Я считаю, что в данном случае есть место коллективной ответственности, потому что никто не заставлял ни Европу, ни Россию, ни Китай вкладываться в американские бонды, не говоря уже о покупке акций ипотечных компаний. Но в конце концов вопрос будет решен.

Но почему у нас сократились объемы жилищного строительства? У нас ведь ничего подобного не было. Я думаю, что объясне-

ние следующее. Мы ввели очень интересную систему – систему кредитования, называемого ипотечным. Но фактически это не является ипотечной системой кредитования. Деньги выдают в кредит. Цена за квадратный метр – минимум 30 тыс. рублей. А какова средняя заработная плата по стране? Она составляет 18 тыс. рублей. Кто же будет покупать жилье? А если вы дадите квартиры в кредит, то ясно, что вам не вернут за них деньги. Вот в чем вся проблема. Речь идет о жилье экономкласса. Но необходимо учитывать, что основная часть жилья экономкласса не поступает в открытую продажу, – она по-прежнему распределяется ветеранам, подпадает под социальные нормы и т.д. Все разговоры об ипотеке будут содержательны только тогда, когда мы добьемся, грубо говоря, того, что стоимость квадратного метра жилья и месячная заработная плата совпадут. Можете посчитать.

С другой стороны. Обратили ли вы внимание на очень интересное суждение премьер-министра, который заявил, что у нас жилье экономкласса занимает только 20%? Странно. Я думаю, что ему давали сведения не по количеству квартир и не по площади, а по стоимости. Сложилась интересная ситуация в Москве. У нас свободный рынок и цены установились. Но интересно, какого рода эти цены. Выскажу некоторое теоретическое суждение. Если существует небольшой разрыв между предложением и спросом и если ввести свободные цены, то получаются цены равновесия. Эти цены равновесия стимулируют рост предложения. Однако, если наблюдается существенный разрыв, то вместо цен равновесия получатся цены дефицита. А цены дефицита работают по-другому: продавец заинтересован в снижении объемов предложения, чтобы поддержать эти цены. Следовательно, на московском рынке, а также на рынке Санкт-Петербурга и в значительной мере на рынках других крупных городов в действительности образовались цены дефицита.

Что теперь делать? На мой взгляд, необходимо разделить эту проблему на две части. Первая часть заключается в следующем. Не нужно вмешиваться в рынок элитного жилья. Единственное необходимо ввести налоги. Если мы дополнительными налогами облагаем нефтяников – значит, необходимо то же самое предпринять и со строителями. Это

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

то, что у нас называется девелопером. Сверхдоходы строителей элитного жилья следует обложить налогом.

Гораздо сложнее ситуация с остальной частью жилья. На сегодняшний день введение свободных цен для остальной части жилья нереально. Во-первых, по той причине, что общий рынок небольшой. Значительная часть подпадает под категорию социального жилья, раздается ветеранам и т.д. Остается маленький рынок. Выясняется, что здесь необходима система регулирования, к сожалению. Регулирование, как известно, сопровождается различными злоупотреблениями. Но другого выхода нет – необходимо пойти на это меньшее зло. Жилье может стать доступным постепенно, когда расширится предложение, и существует очень много программ. Фантазировать только не надо. Когда мне говорят: «Вы знаете, что самый лучший способ – построить коттеджные поселки в 40 км от Москвы!» И что тогда? Я хочу привести пример. У моей супруги где-то в начале 90-х была идея продать квартиру, купить за городом дом и ездить в город. Я говорю: «Учитывай, что я езжу на работу не рано, а приезжаю поздно. Я на машине еду домой к тебе туда каждый день по неосвещенному шоссе в слякоть, снегопад». У нее эта идея очень быстро отпала. Я думаю, проблема решаема.

Говорят, сейчас проблема якобы в том, что у нас нет свободной земли. Для военных начинают строить на бывших полигонах. Строительство длится долго. Затем начинаются выяснения, кто должен брать на себя затраты по развитию инфраструктуры. Но я считаю, что эта проблема решаема. И жилье, как мне кажется, является традиционным мощным инструментом для экономического роста.

Теперь немного о диверсификации, модернизации-диверсификации. Что такое модернизация? Это обновление, и я с этим согласен. Об этом ничего не рассказывают, кроме странной идеи, что нужно начать с того, что ввести всеобщую демократию. Я не политолог, и мне трудно об этом судить. Но мне кажется, что люди, которые решили, что террористов необходимо судить с помощью суда присяжных, ничего не знали про Веру Засулич. Они это ввели в силу того, что не очень грамотные. Теперь у нас это отменено. Мне кажется, что проблема упирается в другое. Проблема в модернизации экономики, ее диверсификации. Только в чем конкретно?

Что мы диверсифицируем – экономику или экспорт? Про экспорт я уже говорил. Саму экономику необходимо модернизировать.

Что такое модернизация экономики? Самое первое – необходимо сделать все то, о чем объявили. Необходимо восстановить и привести в нормальное состояние судостроение, авиастроение, энергетическое машиностроение, атомное машиностроение, автомобилестроение.

Что сейчас стоит на пути модернизации? На пути модернизации стоит разрушение нашей отраслевой науки и проектного дела в стране. Москвичи, наверное, знают, что на Комсомольском проспекте, если вы двигаетесь от центра, справа, перед мостом был «Промстройпроект», который создал «ВАЗ», «КАМАЗ» и, я бы сказал, большую часть оборонки. И куда это все делось? Между прочим, этот «Промстройпроект» в 1930 году был создан американцами и немцами. В этих странах был кризис и они нам его создали за очень небольшие деньги. К сожалению, кризис, сейчас не дошел до того состояния, и делать нам все придется самим.

Что такое наш «ГИПРОМЕЗ»? Куда он делся? Я бы сказал так: в России не бывает так, чтобы ничего не было. Отдельные анклавные сохранились – скажем, существует «ВНИИ-МЕТМАШ». Значит, это необходимо вывести на современный уровень и это должна сделать власть, так как наивно предполагать, что это осуществит бизнес. Бизнес этого делать не будет. Другое дело, что когда мы все это реализуем, можно будет все это приватизировать.

Еще очень важно, что оборонно-промышленный комплекс по сравнению с прошлым годом дал рост на 4 с лишним процента. Это при том, что производство в гражданском секторе сократилось. Это показывает, что власть при всех своих недостатках вела себя ответственно и разумно.

Я считаю, что диверсификация, безусловно, необходима. Но это не какие-то отвлеченные понятия, а совершенно конкретные вещи – то, в чем у нас могут быть преимущества. Конечно, есть вещи, которые трудно объяснить и понять. Скажем, в какой мере мы можем восстановить подшипниковую промышленность? В свое время были созданы 45 ГПЗ. Очень интересен тот факт, что мы импортируем подшипники с Украины и Белоруссии, а продаем их на

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

Запад. Это в силу того, что подшипниковая промышленность не так плохо развита – все не так безнадежно. Но масштабы производства должны быть другими.

Возобновление проектного дела – это одна проблема. Вторая проблема – восстановление отраслевой науки. И третья – подготовка кадров.

Мы этот кризис прошли более-менее прилично. Власть все делала правильно, но потрясюще долго. Ввели правильную систему субсидирования процентных ставок по автомобилям. Марки выбрали 2 месяца. 2 месяца! Мы бы с ребятами за 2 часа все сделали. Что делать целых 2 месяца? А они согласовывали. И теперь снова – замечательная мера по утилизации автомобилей. Сколько уже этим занимаются! Проблема заключается в том, что необходимо делать все быстро. А быстро – это значит действовать по Марку Галаеву. Это значит совершать медленные движения без перерыва между ними. То есть действовать по плану. Будет план – будет движение.

По нашим оценкам, объемы производства в январе увеличатся приблизительно на 10%. Январь прошлого года был очень плохим, этот вполне приличный. И если не совершим какой-нибудь крупной ошибки, то за год темп роста будет около 7%. Но проблема не темпов этого года. Вся проблема в том, какие темпы будут в 2011 году. Вы видели, что происходит с инвестициями. Если мы восстановим инвестиции, тогда мы поддержим этот уровень. Но если мы этого не сделаем, 2010 год будет приличным по темпам роста, а в 2011-м будет провал. Вот на этой оптимистической ноте я хотел бы закончить.

## БЕЗРАДОСТНЫЕ ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Я.Н. ДУБЕНЕЦКИЙ,**  
*председатель Ревизионной комиссии ВЭО России,  
руководитель Центра инвестиций Института  
народнохозяйственного прогнозирования РАН,  
член Национального экономического совета*

Если попытаться оценить итоги прошедших девяти лет в сфере экономики, то приходится с сожалением констатировать, что эти итоги в основном, в преобладающих тенденциях по большей части глубоко негативны. В этот период углублялся и без того глубокий технологический кризис в подавляющей части экономики. В итоге, если в дореформенное время технологическое отставание от передовых мировых уровней в большинстве отраслей составляло 20–30 лет, то к настоящему времени в результате почти полного бездействия в последние два десятилетия в области технического переоснащения производственной базы обрабатывающей промышленности это отставание значительно больше – мы отброшены по общему технико-технологическому уровню где-то на уровень 60–70-х годов прошлого столетия. Это предопределило процессы дальнейшей деградации и разрушения несырьевой части промышленности. Это также в решающей мере укрепило тенденцию (превратив ее из тенденции уже в твердо определившееся направление движения) формирования примитивной полуколониальной, экспортно-сырьевой экономики, когда в нашем экспорте (то есть в мировом разделении труда) сырье и продукция простейших первых переделов превышает 90%. Средний возраст промышленного оборудования составляет свыше 20 лет, а станочного парка – свыше 30 лет. О какой современной экономике и ее месте в мире можно также говорить, когда доля продукции отечественной электронной промышленности – основы технического прогресса в мире – составляет всего пять сотых процента на мировом рынке электроники – в 20 раз меньше, чем, на-



### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

пример, у Венгрии и Израиля? В собственном же ВВП доля этой отрасли меньше чем полпроцента – по сравнению с 5–8% в передовых экономиках (к тому же большая часть производства в этой отрасли осталась лишь в кое-как еще сохранившихся оборонных производственно-технологических комплексах).

В рассматриваемый период – как и в «славные» 90-е годы – продолжалось разрушение научно-технического потенциала как страны в целом, так и наиболее активно в обрабатывающих отраслях промышленности, особенно в сферах высоких технологий. Исчезли сотни прикладных научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектно-технологических, наладочно-сервисных центров. Из научно-технической и производственной сферы ушли (в том числе выехали из страны) десятки тысяч специалистов в основном трудоспособного творческого возраста. Нарастала проблема старения и общей нехватки промышленных рабочих и инженеров, в силу чего отрасли не могут оперативно реагировать на требования рынка и удовлетворять спрос на качественную и обновляемую продукцию. Никак не оправдались в научно-технической области надежды на «передовой» – согласно его адептам и апологетам – частный бизнес. Затраты российского бизнеса на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы составляют лишь 0,3 процента от ВВП, да и они в основном сосредоточены в сырьевых, полусырьевых и работающих на них отраслях. Вместо масштабной поддержки науки (если не считать за таковую некоторое повышение оплаты труда, исправившее, в сущности, позорнейшее положение, когда зарплата выдающегося мыслителя-ученого – представителя золотого фонда нации – в разы была меньше зарплаты среднего чиновника и в десятки раз меньше, чем у рядового банковского служащего) в ряде случаев предпринимались целенаправленные «наезды» на науку – те же попытки развалить Академию наук, лишить ее самостоятельности, материальной базы и т.п. Один показательный пример, достаточно четко характеризующий наше положение в производственно-технологической и научно-технической сфере. На днях с большим удовлетворением сообщалось, что в воздух поднялся многоцелевой самолет пятого поколения. Но тут же было сказано, что он будет поставлен на про-

изводство и начнутся поставки в 2013 года, а серийные поставки в Вооруженные силы пойдут с 2015 году – это значит через 6 лет, учитывая, что мы живем в начале 2010 года. И потом, что такое серийные поставки? Пять, семь единиц – тоже серия. Когда же перевооружим воздушные части, избавив их от одряхлевшей техники 70-х и 80-х годов? И еще: опытный образец, оказывается, летал на старом двигателе и при не полном оснащении авионики и вооружением. Это все еще нужно дорабатывать и дорабатывать. И главное – теперь еще предстоит ставить на производство, а оно скажет: этого я не могу, этого не умею, и в итоге что и когда получится – большая проблема.

Как и в 90-е годы, в анализируемом периоде отсутствовала сколь-нибудь содержательная промышленная, инвестиционная, научно-техническая политика. Была ли вообще какая-то осмысленная экономическая политика, если не считать за ее образцы решение, например, по дну какого моря или к какой границе строить трубопроводы для вывоза невозполнимых и, в сущности, для дальней перспективы весьма ограниченных энергоресурсов или в каком регионе размещать автосборочные цеха инофирм (причем без всякой перспективы масштабной локализации производства комплектующих)? В этом смысле можно сказать, что да, была экономическая политика, но экономическая политика сырьевой ориентации, ее закрепления и развития. Недавно в прессе развернулась яростная кампания по очернению идеологами и исполнителями наших рыночных реформ известной статьи Лужкова и Попова «Еще одно слово о Гайдаре». Поддерживаю большинство положений статьи (хотя с отдельными ее тезисами надо бы и поспорить – например, о дележе госсобственности советской бюрократией и ее номенклатурной верхушкой; мне, например, неизвестны среди нынешних олигархов советские министры или секретари обкомов, и наоборот – многие из них влачат, по сути, жалкое существование в основном на достаточно скромные пенсии; если же какой-то завхоз или зам управделами ЦК или Совмина и хапнул тот или иной санаторный или коттеджный комплекс, то это не меняет общей картины); считаю эту статью абсолютно своевременным развенчиванием мифов о «великих реформаторах». Ее, однако, можно было бы дополнить указанием на то, что,

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

к сожалению, и на протяжении 90-х годов, и в нынешнем десятилетии осуществляется на практике прежняя порочная гайдаровская денежно-кредитная и бюджетная политика как ключевая составляющая экономической политики в целом, преобладает примитивный монетаризм, экономические ведомства возглавляют если не в прямом смысле ставленники и ученики Гайдара и его команды, то во всяком случае единомышленники и продолжатели их дела. Это, кстати, с апломбом подтверждают сами реформаторы – не так давно на одном из публичных мероприятий правых Чубайс с гордостью заявлял, что все послегайдаровские правительства, по существу, продолжали его так называемую либеральную экономическую политику. Правда, в упомянутой статье двух высоко компетентных и авторитетных авторов в завершение приводится одна многозначительная и наводящая на размышления мысль. Цитирую: «Реформы Гайдара превратили Россию для всех последующих ее лидеров в настоящее минное поле». Возможно, авторы имели здесь в виду в том числе и эту ситуацию – засилье в экономических властях идеологии и наследия Гайдара. Не менее очевидным здесь можно назвать и оставленную в этом наследстве демонетизацию экономики, которая на деле означала, по меткому выражению одного из наших выдающихся экономистов-публицистов, попытку строить рынок без его главного инструмента – без денег. Преодолеть же враз, с ходу, эту демонетизацию без тяжелых экономических последствий практически невозможно.

Конечно, нельзя утверждать, что в уходящем десятилетии все было только негативным. С легкой руки публицистов вспомнили даже библейский тезис о тучных годах (их называли восемь). Действительно, после дефолта 1998 года шел определенный восстановительный рост (хотя преимущественно за счет сверх благоприятной внешней конъюнктуры), и в результате по ряду экономических показателей был достигнут (или приблизился) дореформенный уровень. Как серьезное достижение властей считаю проводившийся ими курс – на основе этого экономического роста – на решение некоторых наиболее кричащих социальных проблем, в том числе известные национальные проекты (при всей скромности выделяемых на них ресурсов в сравнении с имевшимися в стране ресурса-

ми и резервами), увеличение пенсий, преодоление задержек зарплат и другое. Но не следует переоценивать этот рост и эти тучные годы. Рост ВВП у нас был достаточно специфичным – в один из докризисных годов рост ВВП составил почти 8%, но в том числе в сфере материального производства – лишь 2%, остальное же сфера услуг, а в ней преимущественно посредническая деятельность. Если вместо пяти перепродаж тех же продовольственных товаров наши оптовики перепродавали бы их, скажем, десять раз с соответствующей накруткой цен, то общий рост ВВП был бы еще более впечатляющим, но что за толк от такого роста, кроме безудержного роста розничных цен для потребителей этих товаров, для населения. Или возьмем такие цифры. Сейчас наш ВВП составляет примерно одну седьмую от американского, в советские же времена – порядка 40–45% от уровня США; падение, таким образом, почти в два с половиной раза – и это уже при почти восстановленных до реформенных объемах производства. Такая ситуация – прямой и неизбежный результат произошедшей примитивизации производства, вымывания продукции с высокой добавленной стоимостью в результате упадка и развала высокотехнологичных отраслей, всей обрабатывающей промышленности. В упомянутой статье указывается, что мы отброшены на 35 лет назад, к провалу в четыре раза потенциала экономического состояния. В этих условиях скатываться на мажорные оценки наших дел как-то не приходится. Конечно, в нынешнем десятилетии определенный прогресс был, но по сути мы только начинаем выползать из той ямы провала, в которую страна рухнула в славные демократические 90-е годы.

Острейшие проблемы нашей экономики, ее ущербность, бессодержательность руководства ею в силу отсутствия конструктивной экономической политики особо четко выявились в ходе мирового финансового кризиса. Наши экономические и другие начальники в ходе кризиса усиленно себя хвалили за создание крупных финансовых резервов – действительно крупных: на своем пике золотовалютные резервы Центрального банка и средства бывшего Стабилизационного фонда приближались к 800 млрд долларов. Но в то же время российский бизнес, включая банки, занял на Западе почти 500 млрд долларов (в ряде случаев под залог акций страте-

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

гически важных для независимости страны предприятий). Разберемся, что произошло в кризис. Поскольку западным кредиторам пришлось срочно спасать себя, то они резко сократили кредитование российских заемщиков, в ряде случаев требуя возврата кредита или передачи залогового имущества, в том числе упомянутых акций. Нашему правительству ничего не оставалось делать, как – для недопущения развала отечественной банковской системы и ухода собственности на важнейшие промышленные активы – срочно выделять из резервов крупные ресурсы. Только банкам было выделено порядка 7 трлн рублей, адекват 230 млрд долларов. На такую же (или несколько большую сумму) сократились и упомянутые резервы. Теперь представим себе: если бы в докризисный период эта часть резервов не направлялась в очередной раз за рубеж, а была направлена в качестве кредитных ресурсов в национальную банковскую систему, то не пришлось бы аврально, в пожарном порядке выдавать ресурсы банкам (существенная часть которых к тому же ушла на валютные спекуляции и не попала в реальный сектор, который в течение всего кризиса остается финансово обескровленным из-за недокредитованности даже в оборотные средства); такая поддержка банков и через них нефинансового сектора могла бы быть проведена спокойно, планомерно и экономически осмысленно, с достижением соответствующего экономического эффекта – эти деньги на протяжении ряда лет работали бы в у себя, и мы по ряду направлений имели бы другую, развивающуюся экономику. Не говоря уже о том, что из-за разницы в ставках, по которым мы привлекали кредиты за рубежом и размещали там же свои резервы, потерян не один десяток миллиардов долларов, которые были бы совсем не лишними для штопанья наших многочисленных экономических и социальных дыр. Так что при ближайшем рассмотрении то, что выдается властями за великое благо, на самом деле оказывается великим провалом и экономической несостоятельностью. И здесь не может быть принят упрек, что, мол, задним умом мы все сильны – предложения об использовании части резервов многократно вносились в течение ряда лет многими здравомыслящими экономистами, но они игнорировались под предлогом недопущения «голландской болезни»;

при этом принималась странная логика: чужие, заемные деньги не приводили к этой болезни, а свои собственные – непременно бы ее до крайности обострили и привели бы экономику чуть ли не к летальному исходу.

Еще один вывод из кризисной ситуации, который свидетельствует об ущербности, разорванности, фрагментарности нашей экономической системы, невосприимчивой поэтому к управляющим сигналам как со стороны рынка, так и со стороны государственного регулирования. Как известно, большинство стран мира наряду с поддержкой ключевых звеньев национальных денежных систем принимали меры, дававшие несомненный результат, по поддержке внутреннего спроса и тем самым по поддержке национальных производителей. Какие-то меры подобного плана рассматривались и пытались реализовываться и у нас, но, к сожалению, они не могли у нас эффективно работать по определению. И причины в следующем. Как известно, потребительский спрос у нас на 70–80%, если брать не по натуральным, а по стоимостным измерителям, покрывается импортом. Подчеркну, что надо брать стоимостные оценки – отечественное производство покрывало порядка половины спроса на автомобили, но поскольку оно дает низкокачественные и условно, сравнительно с импортом, дешевые изделия, то в стоимостном выражении ситуация совсем другая. В итоге подавляющее господство импорта на потребительском рынке означает, что мы не имеем нормального собственного воспроизводственного оборота по циклам: производство – распределение – потребление – спрос – производство и так далее, и поэтому любые денежные вливания для поддержки спроса, наряду с подталкиванием инфляции, на три четверти будут направлены на рост импорта и, следовательно, на поддержку чужеземного, а не отечественного производства. Такова кривая экономика, которую мы выстроили в итоге великих реформ. Такова еще одна крупная мина, устроенная на нашем экономическом поле.

Неизбежно возникает вопрос: видят ли наши экономические власти изложенные проблемы, реальную ситуацию в экономике в целом? Складывается впечатление, что у власть предержащих нет системного видения системных проблем экономики, не говоря уже

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

о путях их решения. Хороших, правильных слов произносится немало – то об инновационном прорыве, то об умной экономике, то о всеобщей модернизации, но, как известно, от слов даже до начала дела, не говоря уж о его завершении и полезном результате, – дистанция громадного размера. Все снова и снова сплошные пожелания – как говорилось в старой шутке: «Я снова хочу в Париж. – А ты уже там был? – Нет, я уже хотел». Так и у нас: мы снова хотим в инновационную экономику. А вы уже в ней были? Нет, мы уже хотели. Немало принималось за последние десятилетия и различных программ – то под названием «сценарий развития», то «его прогноз» и так далее. Но в подавляющем большинстве такие плоды бюрократических усилий тоже были лишь пустыми декларациями и пожеланиями, не являясь конкретными, развернутыми и работоспособными программами, содержащими не только цели, но и реальные способы их достижения, инструменты, механизмы и приемы реализации, маневр ресурсами, меры по недопущению их нецелевого использования, организацию дела и многое другое, что делало бы их подлинно эффективными для решения проблем страны. Но даже хорошие программы всего лишь полдела – как писал полтора века назад восстанавливающийся в последнее время в своем авторитете классик: «Один шаг практического движения важнее дюжины программ». Из-за ограниченности времени нет возможности называть конкретные меры – о них многократно говорилось, в том числе и в этом зале. Хочется отметить лишь следующее наблюдение. У нас на верхах и в тучные, и в нынешние тощие годы преобладающим занятием было распределение ресурсов: этому дать столько, этому столько, а иногда – а этому отказать, ведет, мол, себя неправильно. Но ведь главная задача – как наполнять кубышку национального дохода, а не как ее раздавать. Поэтому решающие усилия должны направляться на развитие производства новой стоимости, а не только на ее раздачу. И еще одно. Как и большинство россиян, я с уважением отношусь к двум нашим лидерам, убежден в их искреннем желании и полной отдаче сил для выправления дел в стране, по большому счету – для ее спасения. Недавно в одной публицистической передаче ведущий заявил, что наш премьер за год посетил в три раза больше городов

и регионов России, чем, как он выразился, сам великий Косыгин. Похвально, конечно, но у нас тысячи и тысячи больших и малых городов и районов, у подавляющего большинства из них масса проблем, и охватить их все для решения проблем в режиме так называемого ручного управления и ста премьеров не хватит, даже если они и будут, как сейчас, работать на пределе сил. Видимо, важнее решать вопросы организации дел и жестко спрашивать с многочисленной рати высокопоставленных и всех других чиновников, особенно в экономической сфере. Много лет руководит промышленностью соответствующий министр, по отзывам – компетентный и достойный человек; но ведь промышленность-то в развале, заметного улучшения не происходит. Получается как в старой притче: доктор хороший, только вот лечит не так как-то, больные мрут подряд, а так в целом хороший доктор.

Готовясь к сегодняшней дискуссии, я пытался как-то кратко сформулировать ситуацию, и в итоге утвердилась такая оценка: безрадостные итоги и перспективы. Но поскольку мы воспитаны в духе исторического и диалектического оптимизма, с верой в конечное торжество прогресса, то хочется надеяться, что еще не все потеряно, еще можно развернуть движение страны в сторону от мирового технологического и экономического захолустья и сохранить достойное место во всемирной семье народов. Нужны воля и избавленная от догматов команда преданных стране профессионалов, реально оценивающих положение и понимающих пути его исправления.



## **КЛЮЧЕВЫЕ УГРОЗЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**А.Г. БЕЛОВА,**

*член Президиума ВЭО России, директор по стратегии  
и корпоративному развитию в ранге заместителя  
генерального директора Сибирской угольной  
энергетической компании, к.э.н.*

Добрый день! Спасибо большое. Я считаю важным иметь возможность высказать свою точку зрения в нашей сегодняшней дискуссии. С учетом жесткого регламента я в своем выступлении хотела бы опустить часть, связанную с констатацией того, что было за прошедшие девять лет и даже наиболее интересные экономические примеры решений правительства предыдущего года. Это было уже озвучено в других выступлениях. Мы все хотим видеть нашу страну сильной и процветающей, но для этого надо четко осознавать те риски, которые не позволят или снижают вероятность достижения целей, озвученных правительством и президентом.

На мой взгляд, сегодня мы находимся в состоянии неустойчивого равновесия между уже завершившимся резким спадом, отягощенным существенными дисбалансами, и началом следующей повышательной экономической волны, характеризующейся новыми условиями в жизни общества, новыми темпами и параметрами развития, новыми принципами регулирования и новыми технологиями. В своей теории длинных волн Н. Кондратьев определял, что повышательный тренд новой волны всегда сопровождается существенными изменениями в жизни общества.

При этом решения, принимаемые сегодня, станут определяющими как для темпов нашего развития на ближайшие несколько десятилетий, так и для формирования целевой структуры будущей российской экономики, ее роли и места в мировом экономическом ландшафте.

Факт нахождения российской экономики в переходной фазе обуславливает объективный рост ряда системных рисков. Например,

вполне еще возможны существенные отклонения, в том числе и в отрицательную зону. Среди основных угроз, как внутренних, так и внешних, требующих сегодня детального и взвешенного анализа, я бы выделила следующие:

**1. Эффект «случайного маятника».**

Колебательные процессы (в том числе случайные) для систем, находящихся в точке неустойчивого равновесия, представляют значительный риск. В результате даже малосущественного в обычной ситуации внешнего воздействия системы, находящиеся в состоянии неустойчивого равновесия, могут мгновенно терять свою устойчивость и активно переходить в фазу отрицательной динамики. Необходимо предусмотреть комплекс мер, стимулирующих внутренний спрос и обеспечивающий поддержку слабого роста вне зависимости от внешних факторов.

**2. Сохранение сырьевой зависимости российской экономики.**

В сегодняшних условиях укрепление национальной валюты, обусловленное высокими заработками на сырьевом экспорте, создает реальные угрозы разбалансировки экономики. Зависимость от цен на сырье приводит к отсутствию долгосрочной стабильности, низким темпам роста вкладов населения, слабому внутреннему финансовому рынку. Критически важно именно сейчас в экономике перейти от конкуренции за административный ресурс к конкуренции эффективности и модернизации.

**3. Нестабильность финансовой среды и значительная угроза развития инфляционных самоподдерживающихся процессов.**

В начале кризиса произошло резкое сокращение денежного рычага. Предпринятые антикризисные меры большинства правительств привели к существенному росту денежной базы и избыточной ликвидности. В результате, с одной стороны, резко возросли объемы суверенных долговых обязательств, что служит существенным обременением для нового роста и создает конкуренцию на рынках капиталов между государствами и частным сектором, с другой стороны, создает реальную угрозу формирования новых пузырей.

**4. Избыточная ликвидность стимулирует спекулятивные модели поведения инвесторов, что в неустойчивой ситуации повышает риски общей нестабильности.**

## **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

Петер Бернстайн в своей книге «7 признаков массового инвестора» отметил ту легкость, с которой инвестор бежит за толпой, не замечая катастрофических последствий этого бегства. Для российского фондового рынка это означает, что как только начнется рост ставок рефинансирования в США и ЕС, спекулятивный капитал начнет уходить.

### **5. Продолжающаяся стагнация потребления и кредитное сжатие.**

Впереди предстоит еще значительное число банкротств, балансы предприятий и банков пока не вселяют оптимизма. Здесь существенное значение имеет психология потребителей – насколько быстро пройдет шок и удастся восстановить потребительский спрос и активизировать мировую торговлю.

### **6. Проблемы прозрачности финансовой отчетности.**

По-видимому, масштаб предстоящих списаний сопоставим с тем, что уже случилось к настоящему моменту. Проблемы надежности заемщиков и как следствие плохих долгов продолжают являться существенной угрозой для банковских систем, и для российской банковской системы в частности.

### **7. Существенно увеличившаяся доля участия государства в экономике.**

Взяв на себя ответственность за смягчение последствий необратимых экономических банкротств, государство стало собственником значительного количества финансовых и промышленных активов. При этом не был сформирован профессиональный управленческий ресурс. Отсутствие внятной стратегии «выхода государства» из секторов, где возросшее его участие было временным, тормозит эффективное развитие этих активов.

Кроме вышеперечисленных, на мой взгляд, обозначилась еще одна проблема. На новом уровне глобализации появились первые признаки дисбаланса между рыночными и регуляторными механизмами. Например, глобальные вопросы регулирования климата, отдельные подходы по введению региональных и отраслевых углеродных налогов существенным образом могут исказить рыночные принципы отраслевой конкуренции и создавать барьеры для роста эффективности и быстрого выхода экономик из кризиса. Впрочем, тема нахождения оптимального баланса между долгосрочными целями, среднесрочными механизмами и тактическими действиями является темой для отдельного обсуждения.

**В.А. КАМЕНЕЦКИЙ,**

*ректор Академии труда и социальных отношений,  
д.э.н., профессор*

Добрый день, уважаемые товарищи, коллеги! Добрый день, уважаемый Леонид Иванович, Виктор Викторович! Я остановлюсь на таком вопросе, как высшее образование. Как верно заметил Виктор Викторович, фантазий в образовании в России всегда было достаточно. Например, вот и эти девять лет прошли тоже с фантазиями. Россия, присоединившись к Болонскому процессу, сейчас активно внедряет двухуровневую систему образования. Обсуждение данного вопроса идет очень оживленно, и, на наш взгляд, в этом есть положительный эффект. С одной стороны, мы увидели, что власть по-прежнему принадлежит чиновнику. С другой стороны, к сожалению, приходится констатировать тот факт, что профессор, преподаватель – главная фигура в образовании – оказался отстранен от решения вопросов, связанных с учебным процессом. Пытаясь понять принятые стандарты, профессора задают вопросы: где их место, какую роль они будут играть и в чем сущность этой реформы для профессорско-преподавательского состава? Также хотелось бы обратить внимание на следующие моменты. Во-первых, влияние демографической ситуации на взаимоотношения вузов и школ. Она заставила вузы пойти в школы, и сегодня они активно работают в старших классах, готовя себе своих будущих абитуриентов. Во-вторых, потребность научных институтов в квалифицированных специалистах. Например, придет Руслан Семенович Гринберг, директор Института экономики РАН, в академию и будет отбирать те золотые крупницы среди студентов, которые уже сегодня занимаются научной деятельностью. Их очень важно увидеть, вовремя поддержать и пригласить к себе на работу, потому что сегодня талантливых забирает бизнес, так как зарплата научных работников не выдерживает никакой конкуренции. Радует одно: что еще есть идеологически подкованная молодежь. В этом году, познакомившись с первым курсом, увидел, что пришла новая

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

молодежь. Если раньше платили и требовали диплом, то сейчас требуют знаний. Поэтому, безусловно, есть надежда, что, подготовив хорошие кадры, мы сумеем восстановить народное хозяйство. В-третьих, о наборе на специалитет. В этом году мы сумели добиться разрешения набрать студентов на специалитет на следующий год. Нам каждый год говорят о переходе на двухуровневую систему образования. Тем не менее до сих пор нет ясного представления о том, кто такой бакалавр и как он будет востребован на производстве. Сумеем ли мы психологически его подготовить, что ему предстоит работать на рабочей должности? Если же будем считать, что мы готовим просто развитого интеллектуала, который, может быть, и не будет востребован в производстве, тогда не слишком ли большие расходы лягутся на плечи государства? Правда, стоит отметить, что многие, идя после школы в вуз, сами платят за образование. На наш взгляд, надо сохранить специалитет наряду с двухуровневой системой образования. Полагаю, что это особенно актуально для технических вузов. Кроме того, также трудно сказать, что будет представлять собой магистр и насколько он будет сопрягаться с кандидатом технических или экономических наук. Ситуация в очередной раз складывается так, как это не раз было в истории нашей страны: прошло 9 лет, на разработку программы были потрачены большие средства, а результаты неясны. Думается, что нужно очень трезво посмотреть и оценить, какие специалисты нужны нашей стране. Мне как ректору часто приходится слышать утверждение, что Болонский процесс нужен для того, чтобы наши специалисты были востребованы за рубежом, получив образование по европейскому образцу. Однако возникает следующий вопрос: а в каком качестве они будут нужны за границей? Ведь раньше, например, наши инженеры, получая советское пятилетнее образование, были весьма востребованы. Поэтому фантазии – это в целом неплохо, но лучше решать реальные задачи. В частности, считаю, что у нас в академии надо сохранить специалитет для экономистов-трудоустроителей. Нельзя за четыре года подготовить высококлассного специалиста – экономиста-трудоустроителя, который должен разбираться и в социологии труда, и в психологии труда, и в конфликтологии труда, и во многих других, специфичных для нашего производства навыках.

**В.И. ЩЕРБАКОВ,**

*Вице-президент ВЭО России, президент Международного фонда частных инвестиций, председатель Совета директоров группы компаний «Автотор», академик РАЕН, д.э.н., профессор*

Уважаемый Леонид Иванович, разрешите мне сделать небольшое уточнение о сложившейся в стране экономической традиции, используя конкретные примеры.

Все, что говорилось, очень интересно и правильно. Но я бы хотел обратить внимание на постановку вопроса. Виктор Викторович абсолютно правильно сказал: кто работать будет на всем том, что мы модернизируем? Для примера: у нас довольно большой объем работ в области сельского хозяйства. Сегодня средний возраст механизатора – 62 года. Во всей области мы моложе практически не можем найти. В системе автомобилестроения полную среднюю статистику не могу назвать, я ее просто не видел, – скажем, токарь-фрезеровщик, лекальщик, инструментальщик, средний возраст за 60. На заводах же в нашей компании работает около 400 человек только на станочных работах. Мы не можем сегодня найти никого на замену, мы просим приходить стариков: «Столько, сколько можете, пожалуйста, работайте», потому что рабочей смены просто нет. Сегодня все увлеклись, и это, конечно, очень важные и полезные вопросы (я без иронии говорю) о Болонском процессе, – я просто его не очень чувствую у себя на производстве. Но что такое рабочие кадры... И за какую отрасль ни возьмись, нигде нет людей. Конечно, существует вариант попробовать перескочить стадию механической обработки, например точное литье и есть под давлением, но технологический мир к этому еще не подошел.

Второй вопрос. Я согласен с выводом Виктора Викторовича, который он не сделал вслух, но, в принципе, о нем все сказал. В этом кризисе нас спасла от крушения и крупной катастрофы крайне низкая производительность труда. Если бы только производительность труда у нас была хотя бы средней мировой, вот такое падение обрабатывающих отраслей привело бы просто к катастрофе. Но поскольку производительность у нас близка к нулевой, то дальше все интересно. Что касается адекватности действий властей, я хотел бы проиллюстрировать это двумя примерами. Пример № 1. Волжский автозавод пытались ос-

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

танавливать со времен Советского Союза. Не удавалось это сделать, и, как бы то ни было, я не оспариваю тезис, что последние 10 лет и сверху и снизу им руководили не очень честные люди. Хочу только отметить, что до кризиса Волжский автозавод при этих нечестных людях выпускал примерно миллион автокомплектов – из них 700–800 тыс. в готовых автомобилях и примерно 200 тыс. в комплектах для сборки в других странах. После того как этот завод попал в руки государства и были заменены кадры, результат вы знаете: в этом году выпущено может быть 250 тыс. автомобилей, а может быть, меньше, – посмотрим, сколько получится. Несмотря на то что денег в него в последнее время вбухали столько, сколько он стоил изначально, – я там работал с первого дня. Где же эти управленцы и где все остальное? Второй вопрос, которого я как доктор, профессор и бывший председатель Госплана не могу понять: почему вдруг заем за рубежом не приводит к инфляции в России – это то, о чем сказал Дубенецкий, – мы занимали примерно 400–500 млрд долларов за рубежом, это к инфляции не приводит, зато инвестирование или, скажем, направление наших собственных ресурсов на инвестиционные программы страны в ценные бумаги на Западе вместо наполнения собственной финансовой системы приводит к инфляции. Вот этот вопрос сколько бы не задавали нашим финансовым властям, я членораздельного ответа ни разу не получил. Я первый раз услышал из уст министра финансов за последние четыре года в ответ на предложение инвестировать в производство или хотя бы оставить какие-то инвестиционные возможности у предприятий, ответ – он был один: все это приводит к инфляции, поэтому любое производство вредно. Сегодня, если перевести – в «натуру», все показатели, которые Виктор Викторович называл, – вы, надеюсь, обратили внимание, что они все в рублях или в долларах, неважно, – по какой-то системе Госкомстата посажены на единую методологию, но стоимостную, давайте переведем их в «натуру», выясняется, что несмотря на то, что создана программа строительства жилья в квадратных метрах, мы произвели в прошлом, позапрошлом и даже в 2007 году, 70% от 1988 года и находимся на уровне ввода жилья 1975 года. А все остальные стоимостные показатели, о которых там идет речь, – тоже понятно какие. Как только государство объявило жилищную программу и программу ЖКХ, стоимость квадратного метра в Москве, напоминая, поднялась с 1000 до 5000–7000 долларов за квадратный метр. И так по всей стране. Поэтому о стоимостных показателях здесь вообще странно немножко говорить. Благодарю вас за внимание.

## ЭКОНОМИКА И ВЛАСТЬ: МИФ И РЕАЛЬНОСТЬ

**М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,**

*Вице-президент ВЭО России, член Совета по аграрной политике при председателе Совета Федерации ФС РФ, главный научный сотрудник Института экономики РАН, член-корреспондент Российской академии сельскохозяйственных наук, д.э.н., профессор*

Уважаемые участники круглого стола! Мне Владимир Иванович Щербаков в некоторой степени помог. И я постараюсь продолжить его мысль. Я как раз хочу сказать об адекватности нашей власти. Я уже четырнадцатый год принимаю активное участие в наших круглых столах. И сегодня тема: «Девять лет прошло. Что впереди?». Что впереди, я еще скажу. А вот прошло 9 лет, и ровным счетом ничего не изменилось в политике управления экономикой страны – как она была сырьевой, так и осталась по сегодняшний день. Но сколько разговоров на эту тему! И ведут все кому не лень. Но разговоры эти банальные в своей основе – полностью, от начала до конца. Реальной экономики я не вижу ни в чем – это и вам ответ, уважаемый Виктор Викторович, как основному докладчику, когда Вы сказали, что все очень замечательно у нас.

Приблизительно так у нас сегодня говорит и новоиспеченный министр сельского хозяйства Елена Борисовна Скрынник, что у нас вообще все замечательно: мы так здорово растем, и сельское хозяйство, несмотря на кризис, полностью вышло из кризиса, и не попало туда, и выросло даже на 0,5%. Вы понимаете, какой «бурный» рост?! А то, что села нет, что село уничтожено, что оно фактически выживает за счет того, что все-таки еще кое-какой крестьянин жив. А крестьянин такой народ: весна наступает, как к нему власть относится, ему до лампочки, – он идет и прежде всего пашет, сеет, сажает, потом убирает. И только поэтому пока выживает.

Ну и последнее, что я хотел сказать о власти, потому что все мы здесь являемся свидетелями очень уникальных дел. В средствах



### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

массовой информации вещают все правильно, красиво. И поскольку они власть, то у них все должно быть хорошо и успешно. Они пушистые, золотые, критиковать их не положено. Их обсуждать и тем более критиковать непозволительно никому – у них все в ажуре. Но реальность совершенно другая, к сожалению. Конкретных, понятных и полезных для всех достижений, к сожалению, нет. Потерь и провалов во всех сферах деятельности властных структур больше, чем приобретений. Причем все это происходит из-за бардака в стране – я другого слова не могу найти.

Особенно прославился беспорядком уходящий в историю 2009 год. Оно и раньше было не лучше. Но в уходящем году окончательно прорвался «нарыв» беспомощности власти: народ убивают, травят, взрывают, как были чиновники далеки от народа, так они и не приблизились. Коррупция, взяточничество, беспредел милиции, судов, прокуратуры продолжают успешно, несмотря на замечательные мысли, высказанные в том числе по этому поводу даже первыми лицами государства. Но все равно все идет, к сожалению, по-старому. Порядок – такой, какой он должен быть по элементарной человеческой логике – не устанавливается, справедливость нарушается, и просвета в «конце тоннеля» я лично не вижу. Одна пятая часть населения кое-как живет, развивается, можно сказать более-менее в достатке, а четыре пятых сводит концы с концами. В принципе, вроде бы всем ясно – и низам, и верхам, судя по их поведению, настроению и особенно устным заявлениям. Но верхи, конечно, ни в коем случае не признаются – как же себя любимых охаивать, но по ряду последних заявлений, причем, как правило, между разными властными структурами, очень противоречивыми (пора бы хотя бы между собой договориться и выработать общую линию), они все же почувствовали свою вину и ответственность за ту яму, в которую, в принципе, свалилась экономика страны.

Все это позволяет сделать вывод, что пора заканчивать строить розовые замки и мифы о своей успешной работе, говоря в общем-то правильные, но весьма банальные слова. Антураж правильных и справедливых слов как способ управления страной, как в России, давно себя исчерпал. Требуется совершенно другой, я бы сказал, прагматический подход, с обязательной выработкой стратегии со-

циально-экономического и политического развития нашего государства, рассчитанный на интересы и нужды народа и прежде всего реального конкретного человека.

В России власть проблемы не решает, а постоянно придумывает все новые и новые инициативы, обозначая вид бурной деятельности и активности, но бесполезной, как правило. И что особенно печально, фактически ни одна инициатива не доводится до логического завершения. Быстро забывается, поскольку забота переходит на новую, кем-то придуманную, вроде бы очень важную в данный момент очередную проблему – инициативу. А ведь в государстве есть все структуры, но оно стало, к сожалению, виртуальным, в котором никто не работает, а имитирует вид бурной деятельности. Грешит этим и очередная инициатива, эта так называемая модернизация, диверсификация. Ведь модернизировать и диверсифицировать можно только то, что есть. А экономики-то нет, нечего модернизировать, ее вначале надо создать.

А ведь давным-давно уже всем стало ясно, даже для человека среднего уровня познания, что пора наконец-то заняться реальной экономикой. Неoliberalизм для нас – это путь в никуда. Либеральная экономика монетаристского типа показала свою несостоятельность во всем мире и потерпела полный крах сегодня – после мирового финансового экономического кризиса это ярко выразилось.

Весьма убедительно и доходчиво об этом сказано в опубликованной недавно в «Московском комсомольце» статье Юрия Михайловича Лужкова и Гавриила Харитоновича Попова «Еще одно слово о Гайдаре»: «Реформы Гайдара, основанные на этой дурной идеологии, привели к игнорированию задачи развития реальной экономики страны, развития инфраструктуры, катастрофическому сбросу государством с себя своих социальных функций и задач». Как говорится, лучше и точнее не скажешь. Хотя мы давно об этом говорим, все говорим, в том числе и на круглых столах, и нормальные люди об этом давно и пишут, и говорят. Но кому положено это слышать, пока не реагируют.

В статье Юрия Михайловича Лужкова и Гавриила Харитоновича Попова еще раз комплексно и системно об этом сказано и предложены пути решения данной проблемы. Единственное, к сожалению, услышат ли?

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

Есть в статье, на наш взгляд, и одно спорное утверждение: где говорится, что реформы Гайдара означали «выход из социализма». И в этом их «позитивное значение для страны».

Этот тезис скорее принадлежит Г.Х. Попову, а не Ю.М. Лужкову. Гавриил Харитонович настойчиво его повторяет во многих последних своих статьях и выступлениях. Мне он представляется ошибочным. И вот почему.

Из социализма нам не надо было выходить – его следовало бы только серьезно совершенствовать. Яркий пример тому – Китай. Китайцы считают, что истоки их достижений не в выходе из социализма, а в его развитии, в отказе от мрачных времен «культурной революции», и, пожалуй, самое главное – они не позволили больше командовать своей экономикой людям, подобным Гайдару, Чубайсу и им подобным.

Сегодня полмира уже построили фактически социализм и живут успешно в нем. Я имею в виду большинство стран Европы, Скандинавии, да и Америки, где социальные ценности жизни для человека очень достойные, а это и есть основной признак социализма. Все для человека, ради человека, для его блага.

Более того, мне представляется, что социализм изменил облик капитализма, его сущность. «Заставил» его быть социальным, поскольку иначе он бы не выжил.

Статья Ю. Лужкова и Г. Попова вызвала бурную дискуссию в обществе, которая дает ответ на «пробуксовку» экономики, выявления причин наших неудач и сокрушительного поражения либеральных властных структур, которые, по-прежнему, похоже, так и ничему и не научились и не извлекли необходимых уроков из своих постоянно повторяющихся ошибок и заблуждений.

Так, недавно высказался Евгений Ясин – ныне научный руководитель Высшей школы экономики, бывший экс-министр экономики РФ при правительстве Гайдара: «То, что происходило в нашей экономике в 1992–1998 годах, можно назвать непреднамеренным созидательным разрушением». Ну что мы созидательно разрушать еще будем? Применяется словоблудие, чтобы можно было оправдать то, что сотворили с государством за последние двадцать лет.

Можно говорить на эту тему еще очень много, но Гайдар не бессмертный, и ради справедливости следует заметить, что он в нашей истории занимал весьма скромное место, да и теоретических и практических достижений у него фактически нет.

А нам надо действовать и создавать все-таки реальную экономику. Если реальной экономики не будет, все наши разговоры будут пустыми. И вот тут за многострадальное сельское хозяйство Владимир Иванович сказал, а там ведь вообще беда. А что получается в действительности? На днях президент подписал Доктрину о продовольственной безопасности. Вы понимаете, там все вроде бы написано правильно, но то, что мы – настоящие реальные аграрники – хотели записать, все вычеркнули. Остались общие постановочные вопросы – что вроде бы надо к 2020 году сделать. Но по-прежнему песня поется та же, что и пелась, что у нас все замечательно, хотя еще раз говорю: села нет. А что такое продовольственная безопасность? Это как раз когда не надо ни оружия, ни бомбы – ни атомной, ни ядерной, никакой. Вот сегодня продовольственная зависимость где-то по ряду продуктов чуть ли не 80%. И если нам завтра не поставят, что будем делать? Кончимся в течение месяца – не надо нас ни стрелять, ни убивать. Просто выйдем от голода.

Вместе с тем по большому счету ничего в экономической политике российской власти не изменилось. Мы по-прежнему смотрим вперед, ориентируясь на стоимость барреля нефти. Как сказал Кудрин, Минфин РФ весной 2010 года представит свои предложения относительно того, при какой цене на нефть в 2011–2012 годах может начаться сбережение нефтегазовых доходов. То есть реализация одного из вариантов поведения государства в экономике начнет реализовываться лишь тогда, когда станет ясен тренд общемировой экономики, которую мы продолжим снабжать сырьем.

Вице-премьер российского правительства – министр финансов РФ Алексей Кудрин подвел перед журналистами итоги уходящего, 2009 года. Главный тезис: нефть и финансовые власти развитых стран спасли экономику нашей страны от краха.

Впрочем, в наступившем 2010-м щедрых подарков от мировой финансовой закулисы ждать не приходится. Восстановление накоплений в Резервном фонде и Фонде национального благосостоя-

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

ния, возможно, начнется лишь в 2011–2012 годах. На протяжении следующего года страна практически распотрошит Резервный фонд, объем которого 1,8 трлн рублей. Более того, даже при сохранении относительно высоких цен на нефть Минфин не хочет отказываться от внешних заимствований. Займы России за рубежом могут составить до 17,8 млрд долларов.

Что же касается будущего года для населения, то, по мнению г-на Кудрина, в первые месяцы нас традиционно ждет всплеск инфляции и роста цен, вызванных в основном повышением тарифов естественных монополий и т.д. В последующие месяцы рост цен замедлится. Правда, глава Минфина уверен, что такого ценового всплеска, как в начале 2009-го, не будет. Определенную роль здесь сыграет и отсутствие роста покупательной способности россиян. Так что радоваться более низкой инфляции оснований особых также не имеется.

К сожалению, власть опять «гадает на кофейной гуще». И поэтому на вопрос: «Экономика и власть: миф или реальность?» напрашивается ответ – миф. Когда же мы закончим, а точнее, власть, строить и даже развивать мифы об экономике страны? А что же касается вопроса, что ждет нас впереди, напрашивается, к сожалению, один ответ: если не мрак, то по крайней мере – туман.

Думаю, что настала пора нам кое-чему все же начинать учиться, заимствуя зарубежный опыт, прежде всего у китайцев, и полностью отказаться от пустой теории либерал-демократов и их так называемого вождя Егора Гайдара. Жизнь настойчиво требует новых, научно и практически выверенных подходов к социально-экономическому развитию нашего современного общества и государства.

Спасибо за внимание.

**К.Б. НОРКИН,**

*член Президиума ВЭО России, советник мэра Москвы,  
академик РАН, академик Международной академии  
менеджмента, д.т.н., профессор*

Прежде всего хочу поблагодарить Виктора Викторовича, во-первых, за очень информативное выступление, а во-вторых, за то, что он все-таки вселил в меня немножко оптимизма. До его выступления у меня прогнозы были совсем другие, прямо апокалипсические, а теперь я уже начинаю думать, что, к счастью, может быть, ошибался. Конечно, когда такой уважаемый человек сказал, что ничего страшного не будет, можно успокоиться, но все же и дух сомнения трудно полностью подавить. Поделюсь, на ваше суждение, своими сомнениями.

Мне лично все еще кажется, что у нас в стране зреют три нарыва, которые пока не прорвались, но могут, раньше или позже, прорваться с очень печальными последствиями. И если меня убедят, что я ошибаюсь, я буду очень рад. Какие это нарывы?

**Первый нарыв.** Прежде всего я очень сомневаюсь, может ли наступить процветание в стране, где по правилам рыночной экономики в скрытом (неявном) виде обращаются огромные ценности, составляющие национальное достояние. Возьмите, например, цену земли в крупных городах, например в Петербурге или Москве. Разница балансовой и истинной стоимости – на порядки. Чтобы в этом убедиться, вспомните хотя бы требования о компенсациях при изъятии земель для общественных нужд. Когда получают землю под застройку или платят налоги, платежи так или иначе привязаны к балансовой стоимости, а когда продаются строения, настоящая цена земли входит полной мерой. Я не буду этот тезис развивать, вы прекрасно понимаете, к чему это приводит.

По отношению к природным ресурсам примерно то же самое. Об этом неоднократно писал светлой памяти Дмитрий Семенович Львов. При продаже ресурсов за рубеж в цену оказывается включенной их истинная цена, включая различные виды ренты, а приобретение этих ресурсов продавцом происходит внутри страны, без полной оплаты ренты. К каким стратегическим последствиям это приведет?

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

Ясно совершенно, что благодаря этому будет законсервировано государственное управление, сопровождающееся гигантской коррупцией. Те, кто узурпировал право присваивать скрытую часть цены российских ресурсов, будут, пока есть возможность, интенсивно использовать эту разницу. Для них самое выгодное, как можно быстрее продать все, что можно, в странах или в условиях, где ресурсная рента явно входит в цену. Особо выгоден при этом будет экспорт капитала и другие механизмы, скрывающие сверхприбыли. На самом деле это плохо не столько потому, что у народа отнимается принадлежащая ему по конституции часть общенародного достояния. Еще хуже – блокирование тенденций к инновационному развитию. В такой ситуации продать ресурсы оказывается намного выгоднее, чем организовать эксплуатацию человеческого капитала. Пока ситуация с относительной выгодой не поменяется на противоположную, этот очень опасный нарыв будет разрастаться, так как процесс охвачен положительной обратной связью: чем больше сокрытые сверхдоходы, тем больше коррупция, и тем, в свою очередь, выше сверхдоходы. Из теории известно, что система, в которой действуют такого рода обратная связь обязательно выйдет на ограничения. А они в нашей стране добром не кончаются. В такой ситуации на инновационный путь развития мы уж точно не перейдем. Если я ошибаюсь, буду счастлив, но боюсь, что не ошибаюсь.

**Второй нарыв:** здесь уже этот вопрос поднимался. Виктор Викторович, можете ли вы убедить меня в разумности тех принципов использования экспортных сверхприбылей, которые практикуются сегодня? Давайте представим себе экономику, в которой существуют только банки. Кроме денежных пузырей, там не может быть другой «продукции». Ясно, что экономика, которая состоит из одних банков, невозможна.

**ИВАНТЕР В.В.** Почему же нет? Ведь известен анекдот про мещанку, где жили только одни портные. Когда их спросили: «Как же вы живете?», они ответили: «Мы друг на друга шьем».

**НОРКИН К.Б.** Вот именно. В реальном секторе возможен хотя бы такой ответ, хотя и он вызывает улыбку. Не знаю портновского дела, но, может быть, когда шьешь костюм не для себя, а для другого чело-

века, то получается более качественно или более производительно. Остальные потребности могут удовлетворяться на основе натурального хозяйства. А ответ для банковского сектора был бы: «Мы друг для друга надуваем финансовые пузыри». Это уже черный юмор.

Легко видеть, что когда мы размещаем деньги в зарубежных финансовых учреждениях, они нам могут реально платить проценты только потому, что, в конце концов, хоть какую-то часть этих денег, прямо или косвенно, размещают в реальном секторе. Если же процентов платить не нужно или они слишком малы – открывается простор для спекулятивного использования денег. Когда мы разместили свои деньги за рубежом, мы вынудили отечественные компании, путем заимствований, вернуть их в Россию, заплатив проценты, сравнимые с теми, под которые они были размещены нами первоначально. Надо ли удивляться, что, предоставив зарубежным банкам де-факто такие гигантские объемы почти бесплатных денег, мы содействовали и неадекватному росту цен на нефть, и формированию финансовых пузырей и, как ни парадоксально это звучит, формированию финансового кризиса? Я не понимаю, почему мы сами не могли разместить эти деньги в отечественных производственных фондах. Точнее сказать, я понимаю, что спекулировать на финансовом рынке, пока он не лопнет, проще и доходнее, чем зарабатывать в реальном секторе. Но не понимаю, как можно было допустить такое. Мы ведь, например, на круглом столе ВЭО Москвы, посвященном замыслам о превращении Москвы в мировой финансовый центр, предупреждали о подводных камнях такого пути.

Я и сейчас не понимаю, почему деньги, которые нам удастся выщарапать назад, нужно опять размещать в нашей финансовой системе, а не в высокоэффективных отечественных производственных фондах. Последнее, казалось бы, выгоднее. Мне кажется, налицо ошибка. А быть может, здесь тоже прослеживается положительная обратная связь: чем больше мы размещаем денег в зарубежных финансовых институтах, тем больше мы принуждаем наши предприятия занимать у них деньги, тем активнее холостая циркуляция денег, и тем охотнее и легче создаются финансовые пузыри. Эта «круговерть» тоже вряд ли кончится добром.

Наконец, **третий нарыв**, про который просто надо уже не говорить, а кричать, а мы как-то это дело пропускаем. Третий нарыв – это сохра-



### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

нение философии и практики патерналистского государства. Я про это много раз уже говорил, в том числе и на наших семинарах и круглых столах. Можно посмотреть довольно полную подборку на сайте [www.kbnorkin.ru](http://www.kbnorkin.ru).

В своем выступлении Вы, уважаемый Виктор Викторович, ругали правительство, и, в определенном смысле, правильно ругали. И я часто ругаю, и почти все ругают. А на самом деле надо ругать не правительство, а сложившиеся «правила игры» и нашу пассивную позицию в части замены этих правил. В рамках действующих правил правительство **не может быть другим**. Как бы отечески ни заботилось патерналистское государство о своих подданных, необходим переход от патерналистского устройства государства к государству социального контракта, переход от государства, которое правит, к государству, которое служит.

Нужно смириться с тем, что как бы мы ни ругали правительство, не меняя правил игры, ничего хорошего мы не добьемся. До тех пор, пока расходные обязательства и стратегические ориентиры будут формироваться теми же людьми, которые назначают и собирают налоги, которые тратят собранные деньги по непрозрачной схеме, а успешность деятельности оценивают самоотчетами, все останется на прежнем уровне. Будет коррупция, будет экономика проедания ресурсов, будет примитивизация производства, будет «продовольственная игла». Ни об инновационном укладе, ни об экономике знаний говорить не придется.

Все эти негативные прогнозы, к сожалению, усугубляются отсутствием институционализации использования науки при принятии управленческих решений, обеспечивающей их надежную обоснованность, при исключении возможностей недобросовестного лоббирования. Подчеркну, что речь не идет о том, чтобы назначать ученых на ответственные административные посты. К сожалению, часто самые передовые ученые оказываются никудышными администраторами, и далеко не всегда свободны от конфликта интересов. Чтобы эффективно использовать науку, необходимо предоставить ученым достоверную и полную информацию, предусмотреть возможность дискуссии и исключить воздействие на их рекомендации конфликта интересов. Нужно также, чтобы те, кому адресованы советы ученых, могли их понять. Как это сделать, хорошо известно. Достаточно, например, познако-

миться с американским законом о комитетах советников или вспомнить деятельность Совета консультантов при Президенте США Клинтоне в 1995–1997 годах.

Кстати говоря, перечисленные причины невозможности существования эффективного патерналистского государства выявлены более 200 лет назад и относительно успешно устранены, в частности, в США. Напомню высказывание Джеймса Мэдисона о необходимости учета в законодательстве того факта, что и сами люди не ангелы и управляют ими тоже отнюдь не ангелы. Именно исходя из этого постулата, возникла система обязательного и эффективного контроля над действиями правительства с опорой на продуманное распределение функций между государственными учреждениями.

Нарыв, связанный с сохранением парадигмы патерналистского общественного устройства, особенно опасен и труден для лечения, так как исторически быстрый переход от патерналистского государства к государству социального контракта невозможен сверху или революционным путем. Переход к государству социального контракта требует времени и постепенного выращивания соответствующих институтов и соответствующей идеологии. В Европе, например, это заняло почти 500 лет. В нашем случае, чтобы сделать необратимым этот процесс за 25–30 лет, нужно, чтобы был учтен мировой опыт и чтобы во главе нашего патерналистского государства оказался российский вариант Джорджа Вашингтона.

Напомню, что Джордж Вашингтон взялся за руководство армией северян на «общественных началах», потребовав лишь компенсаций, связанных с исполнением должности, собственных издержек, которые он самым скрупулезным образом учитывал. Напомню также, что он после победы отказался стать императором Соединенных Штатов, как требовали его солдаты, а предпочел передать власть закону, для разработки которого были привлечены наиболее прогрессивные люди того времени. То обстоятельство, что он все же «виртуально» опирался на поддержку армии, тоже имело определенное значение. Это понимал еще Макиавелли. Достаточно вспомнить рассуждения о трудностях замены старых порядков новыми, которые приведены в его знаменитой книге «Государь». Без этого виртуального силового фактора, как мне кажется, еще

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

неясно, чем могли бы закончиться с США неизбежные споры «федералистов», принимавшие порой самый горячий характер.

Вашингтон закончил свою жизнь как частное лицо, зато Конституция США с небольшим числом поправок существует более 200 лет, а индекс восприятия коррупции там всего 20 (самый плохой – 180, в России – 146, а в некоторых небольших европейских странах – до 9). Величие гражданского подвига этого человека особенно чувствуешь, когда стоишь у подножья этого гигантского монумента и узнаешь, что основные средства на его сооружение – пожертвования граждан, а не распиловка бюджетных ассигнований.

Подводя итоги сказанному, я бы все-таки не слишком успокаивался из-за того, что, по мнению глубокоуважаемого докладчика, нас ждет некая стабилизация в будущем. На мой взгляд, выход из кризиса возможен двумя путями. Один путь – реанимационный, а второй путь – инновационный. Можно согласиться, что в рамках реанимационного выхода из кризиса нас действительно ждет стабилизация. Но в чем будет состоять эта стабилизация самом деле? Если быть предельно циничным, то нам фактически разрешат кормить зарубежные финансовые системы за счет выручки от продажи наших природных ресурсов. Причем норма прибыли, которую наши партнеры получают, используя российские природные ресурсы, по моим приближенным оценкам, будет в 3–4 раза выше, чем та норма прибыли, которая достанется России. Разумеется, это можно подсчитать точнее, но о «выравнивании нормы прибыли» заведомо и речи быть не может. И это, очевидно, создает серьезную угрозу, что нарывы могут прорваться слишком быстро. Особенно с учетом того, что в настоящее время добыча газа в США обогнала добычу Газпрома.

Только ликвидация перечисленных трех опасных источников нагноения обеспечит радикальное улучшение социально-экономической обстановки в стране. Именно в этом, а вовсе не в выделении, например, колоссальных средств на нанотехнологии человеку, который когда-то обещал, что ваучер будет стоить как две «Волги», состоит инновационный путь выхода из кризиса.

Поэтому могу лишь пообещать: опираясь на высокий авторитет Виктора Викторовича, я постараюсь найти ошибки в своих рассуждениях. Но наблюдая все, что происходит в нашей системе, боюсь, что их нет.

Спасибо за внимание.

**В.П. МИХЕЕВ,**

*вице-президент Московского областного  
экономического общества, заслуженный  
экономист Московской области*

Леонид Иванович! Спасибо вам за ваше вступление. Ваши вступительные слова дают мне основание и право действительно высказать свои собственные мысли. Первое положение – о том, что у нас в жизни существует много социально-экономических индикаторов, которые мы не замечаем, но они очень ярко показывают, где мы живем, в какой экономике, какой разрыв между богатыми и бедными. Я бы взял на себя смелость может быть вместе с валютным рынком эти показатели публиковать, и они будут не менее интересны и не менее поучительны.

Второй момент и второе соображение. Конечно, младоинформаторы били точно. И их удар по пионерской организации был сокрушительным – ее запретили. Но трагедия даже не в этом, а в том, что ее возрождение мы с вами – бабушки и дедушки – не поддерживали. Смею сказать, что мы не представляем в полной мере, каким широким фронтом идет наступление на подсознание тинейджеров во всех областях. Но Вольное экономическое общество уже 15 лет совершенно бескорыстно работает с молодежью. У нас за эти годы только в Московской областной организации ВЭО России участвовало более 3000 школьников, в конкурсе научных работ молодых экономистов, из них 50 стали призерами, из них 6 стали победителями российского конкурса, и они окончили Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации, а сейчас успешно работают. Вот эти одаренные дети, которых мы ищем, и мы, Леонид Иванович, и дальше будем идти по этому пути, его усиливая, несмотря на все проблемы, периодически возникающие в нашей работе.

## **ИТОГИ 7–10 ЛЕТ**

**Ю.Б. БОРЬЯН,**

*член Экспертного совета по налогообложению ТПП*

В декабре 2009 года в МГУ прошел беспрецедентный съезд ученых-экономистов. А.Л. Кудрин признал, что инновационную экономику при такой несовершенной судебной системе и системе защиты прав собственности создать невозможно. Директор института Экономики РАН заявил, что наше государство вмешивается там, где не надо, и не вмешивается там, где надо. Все соглашались, что лозунг правильный (модернизация), «проводить его силами нынешней власти абсолютно бесперспективно». «Модернизация жизненно необходима, но при нынешних порядках невозможна» (Евгений Ясин). «Модернизация совершенно невозможна без демополизации экономики и политики» (И. Юргенс, вице-президент РСПП).

Что дальше? Необходим кардинальный пересмотр бюджета РФ ~ 50%: оборона, правоохранительные органы и госаппарат. При этом здравоохранение – 3%, образование – 5%, и т.д. Почему Япония, не имеющая полезных ископаемых, а имеющая землетрясения, – вторая страна в мире, а РФ, имеющая 30% мировых запасов сырья, на ...надцатом месте, а по здравоохранению находится на 140-м месте? Почему Франция полностью обеспечивает себя сельскохозяйственными продуктами, а мы 50–60% завозим из-за рубежа? Почему доля развитых стран в выпуске высокотехнологической продукции в 2007 году составляла: США – 30% (5%), ЕС – 18% (8%), Китай – 17% (20%), Япония – 16% (2%), Россия – 0,2–0,5% (2%) (в скобках указана доля населения этих стран от мирового народонаселения)? Почему на согласовательные процедуры при строительстве у нас уходит 702 дня, в США – 40 дней, а в Европе – 60 дней? Государство должно соответствовать интересам населения, а не амбициям государственных руководителей. За 2009 год

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

количество российских миллиардеров увеличилось с 44 до 77. Так не пора ли провести аудит деятельности этих бизнесменов и их корпораций?

Что дальше? Видимо, целесообразно отказаться от амбициозных планов – финансовая столица мира, конвертируемость рубля, политика «старшего брата». Кончился не год, а годы кризиса финансово-экономической политики, создававшей призрачное благополучие экономики за счет высоких мировых цен на углеводородное сырье.

А не лучше ли было, используя финансовые средства, вместо «подушки безопасности» направить их на развитие собственной промышленности? В 2010 году бюджет РФ по расходам – 9 триллионов, а доходы – 6 триллионов, т.е. дефицит 3 триллиона рублей. С нашей точки зрения необходим немедленный переход на прогрессивную систему налогообложения доходов физических лиц так, как это делается в большинстве стран мира. Единый социальный налог в 2011 году будет 34%, но облагаться будут доходы до 415 тысяч рублей в год, т.е. с доходов до 34 тысяч рублей в месяц. Необлагаемый минимум с доходов физических лиц составляет соответственно Налоговому кодексу 300–600 рублей в месяц, за рубежом – 500–600 евро (это прожиточный минимум). Красноярский край полностью не газифицирован (кроме Норильска), а эта территория равна Европе.

Как видите, вопросов много.

**Е.М. МАРКОВ,**

*президент Союза малых городов России, к.г.н.*

Девять лет прошло. Это были, как и прежде, девять лет ожиданий и надежд. Коротенькая цитата из New-York Times: «Сейчас многие россияне опасаются застоя в экономике. Как и 30 лет назад, люди надеются, что хуже не будет. А то, может быть, когда-нибудь начнутся перемены к лучшему и страна встанет на путь достижения непостижимой и постоянно откладывающейся цели». Вот так оценивают американцы наше положение. Они считают, что у нас по-прежнему, кроме надежд, ничего.

Поэтому после некоторых прозвучавших в докладе жизнеутверждающих моментов душа моя поначалу воспарила от радости, но потом там загремел вдруг давно известный мотив «...все хорошо, прекрасная маркиза!».

Действительно, взглянем хотя бы только на один аспект нашей экономической жизни – проблему моногородов России. Это сотни созданных совсем недавно, в советский период, передовых индустриальных центров, это все еще новые и столь необходимые для нашей огромной страны точки освоения ее полупустой территории. По разным данным, их насчитывается от 315 (Минрегионразвития РФ) до 460 (Институт региональной политики) и даже до 500 из 1097 городов и 1200 из 1864 поселков городского типа (по данным НМЦ «Города России»). Это зримый результат проводившейся тогда государственной экономической, промышленной и территориальной политики. До 30% (по разным оценкам) экономического потенциала страны несут в себе эти населенные пункты. Но одновременно это и огромный социально-культурный и технологический потенциал, и великолепные кадры. И все же большинство из них сегодня – в критическом положении.

То, что с моногородами происходит сейчас, на завершающей стадии двадцатилетнего цикла нашего, так сказать, развития – это острый кризис, который выглядит как **последний этап деиндустриализации страны**. Этот кризис возник не сегодня и даже не де-

вять лет назад. Он был порожден непродуманными скоротечными реформами начала 90-х. Однако минувшие девять лет его как бы не замечали. И проблема, которую Союз малых городов России все пореформенные годы ставил перед правительством страны, которая сейчас уже у всех на слуху, только «вчера» стала предметом серьезного внимания федеральных органов.

Так что, если задаваться вопросом, что дальше, то надо обратиться прежде всего к этой проблеме, к этой категории населенных мест. Что будет с ними, если размышлять о том, что впереди? Эксперты Минэкономразвития разделили моногорода на 2 примерно равные части: около 200 городов определили как «прогрессивные», подразумевая, видимо, что у них есть хоть какие-то надежды на будущее, а другие 200 городов осторожно назвали «депрессивными». Одновременно некоторыми экспертами и чиновниками высказывается мнение о возможности и даже неизбежности ликвидации более или менее значительного числа таких населенных мест. Что это будет означать для нашей страны в ближайшем будущем? В кратком выступлении не удастся раскрыть возможные ответы на этот вопрос, но, я думаю, каждый понимает остроту ситуации. Потому что «просто переселить» – а это миллионы жителей страны – куда? К каким рабочим местам? К каким жилищным возможностям? В какие города? Все в ту же Москву? А что значит поднять население с насиженных, как говорят, мест? Людей, которые там выросли, для которых стали родными безлюдные прежде территории. Как мы потом эти территории, путем каких колоссальных затрат, сможем освоить заново? Да и сможем ли при демографическом кризисе? Это уже геополитические проблемы в условиях того психологического пока давления на наши границы – восточные, западные, да и северные нынче, – которое страна не может не ощущать. Таким образом, если говорить о том, что у нас впереди... Ну конечно, вспоминая совсем недавний доклад президенту министра сельского хозяйства, в котором было сказано, что мы успешно увеличили объем сельхозпродукции в минувшем, 2009 году по сравнению с предыдущим годом на целых 1,2%... Конечно, если по проценту в год будем расти и столь оптимистично оценивать свои результаты, может быть, мы и решим эту проблему?



### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

Какие могут быть альтернативы? Малый бизнес не спасает нас в этой ситуации. Мы надеялись, что страну, ее экономику поднимут эффективные хозяева... Экономические реформы начинались с утверждения, что у наших предприятий нет эффективных хозяев. Проведенные реформы позволили такого хозяина найти? Олигархи?.. Еще один вопрос, на который кризис сотен моногородов дает убедительный ответ. Между тем весь мир движется к коллективным формам хозяйствования. В Соединенных Штатах уже тысячи предприятий с собственностью работников. И у нас трудовые коллективы некоторых моногородов говорят: ну отдайте тогда нам это производство, мы знаем, как его поднять. Может быть, на этом пути стоит поискать перспективы нашего завтра?

И наконец, главный вопрос – о роли государства. Да, конечно, кроме нас, за нас никто работать не станет. Мы все должны делать сами. Но мы – это 140 миллионов индивидуумов, каждый со своим представлением о будущем, со своим представлением о соотношении личных, общественных, государственных интересов. Какие силы, какие инструменты в состоянии обеспечить столь необходимую сегодня концентрацию всего потенциала нашего общества при выполнении выдвинутой Президентом масштабной задачи модернизации страны? Преследующие каждый свою узко эгоистичную цель частные предприниматели (компании) и слабо и медленно гармонирующая их броуново движение стихия рынка? Нет! Сегодня, при высочайшем уровне развития информационных технологий, позволяющих обеспечивать прямую и обратную связь практически не только всех хозяйствующих субъектов, но и всех со всеми; сегодня, когда принципы планируемого развития получили повсеместное признание и вошли в жизнь всех мировых корпораций значимость планируемого и координируемого государством развития экономики и территориальной структуры общества уже просто не может подвергаться сомнению.

Кто, кроме государства? Как без государственного целеполагания – и Кемер Борисович совершенно правильно подчеркнул это – можно создать комплекс благоприятных условий для раскрытия творческого потенциала каждого и всех вместе? Для развития отдельных предприятий и тех же моногородов? Кто, кроме государ-

---

**Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

ства, которое одно только в состоянии сегодня выработать на принципах общественного согласия конструктивную экономическую, промышленную и социальную политику? Но государство эту роль на себя что-то брать не хочет. Посмотрите, как оно себя ведет в отношении тех же моногородов. Оно всячески акцентирует внимание на социальных мерах, мерах социальной поддержки, но где проект выведения градообразующих объектов из кризиса, кто решит вопрос об их судьбе? Поэтому, если мы действительно намерены размышлять о том, что нас ждет впереди, необходимо определиться с альтернативой: либо государство станет организующим, координирующим и, позвольте уж такой высокий стиль, вдохновляющим началом в нашем обществе, в т.ч. и в сфере экономического развития, либо оно окончательно уйдет (что настоятельно предлагают многие наши авторитетные деятели) из экономики, и тогда железная рука рынка уж точно поставит крест на загубленных реформаторами предприятиях и «депрессивных» городах, и миллионы их жителей, ринувшись в Москву и скорее даже – за границу, освободят территорию!.. Для кого только? Так что это уже вопрос политического выбора. Поэтому, обсуждая перспективы нашего экономического развития, нельзя упускать политический аспект этой проблемы.

**Ю.В. ЯКУТИН,**

*научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», научный редактор русской классической библиотеки «Экономика и духовность», президент Университета менеджмента и бизнес-администрирования, академик Международной академии менеджмента, член Правления ВЭО России, заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор*

В прошлом году в ноябре в Институте экономики РАН состоялся интересный круглый стол, посвященный знаменательной юбилейной дате – двадцатилетию Всесоюзной научно-практической конференции 1989 года, на которой обсуждались проблемы проведения радикальной экономической реформы плановой экономики, развития товарно-денежных отношений. Материалы этой конференции широко освещались в нашей газете «Экономика и жизнь». В ней же был опубликован и отчет о круглом столе в Институте экономики РАН, где речь шла о достигнутых к 2010 году итогах трансформации плановой экономики, вопросах дальнейшего развития России в условиях глобализации и продолжающегося мирового финансового кризиса.

Когда я готовился к выступлению на круглом столе, у меня невольно возникла ассоциация его проблематики и проблематики конференции 1989 года. Конечно, на новом, более высоком уровне, исходя из опыта практического осуществления намечавшихся и предлагавшихся в 1989 году мероприятий по перестройке советской экономики, с учетом появления новых экономических проблем и вопросов, но и теперь обсуждалась, по сути, та же самая тематика.

Листая подшивки газеты «Экономика и жизнь», легко вспомнить, как готовились реформы конца 1980-х годов, какие горячие дискуссии кипели вокруг разных программ рыночных преобразований, и сравнить прошлое с тем, что происходит сегодня в связи с программой модернизации, чтобы понять: мы имеем дело с эффектом дежавю, повторением логики идеи реформирования.

В советский период все начиналось с осознания необходимости обеспечить сначала ускорение научно-технического прогресса, а затем на этой основе – социально-экономического развития. Под лозунгом ускорения страна жила года два-три. Оказалось, лозунг не работает. Для ускорения нужны были значительные инвестиции, новые воспроизводственные механизмы, новые экономические отношения.

В результате понимания неизбежности таких перемен родился лозунг обновления социализма, возврата к ленинскому его пониманию. Стали говорить о построении социализма с человеческим лицом, обновлении политической системы, гласности, формировании новых институтов гражданского общества, что должно было придать нужные ускорению стимулы. Но и лозунг обновления не заработал. И тогда был выдвинут объединяющий ускорение и обновление лозунг перестройки. Пришли к выводу, что нужно перестроить все – и технологии, и экономические отношения, и политическую систему, что механизмы во всех сферах экономической и общественной жизни заржавели и мешают развитию.

Чем закончилась перестройка, мы знаем. Великое государство распалось, уровень жизни упал, но в стране начались рыночные реформы. Однако какой ценой они давались...

Сегодня все начиналось с решения задачи удвоить ВВП в течение десятилетия. Это тот же лозунг ускорения, хотя и в иной интерпретации. Темпы роста ВВП стали увеличиваться, но не за счет коренных перемен в экономике. Решающую роль сыграли высокие цены на нефть, инфляционные факторы, нещадная эксплуатация природных ресурсов. Оборудование и технологии остались прежними, изношенными, устаревшими.

Кризис явно показал: нового качества роста ВВП нет. И рождается новый лозунг всеобщей модернизации. Это то же обновление, но в другой словесной обертке. Как бы от него опять не перейти к перестройке, а затем и к перестрелке...

20-летний опыт развития страны свидетельствует о том, что речь должна идти не просто об обновлении существующих институтов, а об активном, последовательном, целенаправленном формировании новых, соответствующих вызовам XXI в. институтов во власти, в гражданском обществе и, конечно, в экономике.

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

Образ нового должен рождаться не в кремлевских кабинетах (там он утверждается), а в научных, политических, партийных, соревнующихся центрах.

В период перестройки сильна была волна популизма, давила эйфория толпы. Атмосфера завышенных ожиданий определяла логику политических действий. В результате все ценное, содержательное из предлагавшихся программ реформирования оказалось за бортом принимавшихся решений, в том числе взвешенная программа Рыжкова – Абалкина. Созидательная программа оказалась заложницей политических страстей и борьбы.

Ныне нет такой довлеющей эйфории толпы. Можно спокойно принимать решения о проведении модернизации. Они давно наработаны, нужно лишь с учетом новых тенденций глобализации и геополитических изменений выбрать наиболее эффективные, охватывающие и экономику, и политику. Главное – в модернизации важно обеспечить свободу и стимулы для предпринимательской деятельности, возможность реализации творческого потенциала личности, свободу действий желающим честно и открыто работать, свободно выражать свою волю.

Здесь важно подчеркнуть, что ныне мы опять должны перейти к новому качеству развития. И про это качество, про содержание желаемой всеобщей мобилизации надо поговорить особо. Понимание того, что стране, обществу экономике необходимо сделать качественно новый шаг в своем развитии, следует признать одним из существенных итогов 2009 года.

Подводя итоги 2009 года один из ведущих членов правительства – министр финансов А. Кудрин, существенным плюсом истекшего года назвал то обстоятельство, что мы не дали иностранным инвесторам растащить государственную собственность. А в 2010 году, отметил он, предстоит принять правовые нормы, препятствующие даже появлению подобной угрозы. Такой вывод из прошлогодних антикризисных усилий правительства может показаться не очень вроде бы и значительным, но он достаточно полно характеризует выбранные ориентиры развития.

Сказанное министром позволяет мне поэтому сделать свой, несколько иной вывод. На самом деле главный итог 2009 года за-

ключается в том, что мы не наделали очевидных и очень дорогостоящих ошибок в работе правительства. Мы за двадцать реформенных лет научились не совершать роковых ошибок – не пополнять судорожно государственную казну за счет резкого повышения налогов или путем беззалоговых аукционов и бесшабашной распродажи государственной собственности... Выдержали в этом смысле весьма чувствительный удар кризисной волны.

Можно отметить, что за двадцатилетний период в обществе сформировалось довольно негативное отношение к словам о реформах, реформировании. Лозунг о всеобщей модернизации придает им новый, более привлекательный оттенок, призван сообщить новые импульсы преобразовательным процессам. Но модернизация все же рождается не под государственный заказ, а предполагает модернизационную мотивацию широких предпринимательских кругов, положительный настрой по отношению к модернизации во всех слоях общества.

Тема модернизации, следовательно, должна стать проблемой всего общества, законодательной и исполнительной власти, представителей местного самоуправления, предпринимателей, общественных организаций. Что же для этого надо сделать?

Представляется в этой связи уместным напомнить слова выдающегося государственного деятеля первой половины XIX века Н. С. Мордвинова, который говорил, что страна после победы над Наполеоном нуждается в притоке и накоплении капитала. И для этого в интересах экономического развития он предлагал отменить все налоги на капитал, оставить лишь косвенные – на табак, водку и другие аналогичные товары. Такой подход представляется весьма плодотворным и может быть применен и в сегодняшней ситуации. А именно: все инвестиции в высокотехнологичные разработки, на открытие новых производств, на формирование экономики знаний должны быть освобождены от налогообложения на 7–10 лет.

Такие инвестиции создают новые рабочие места и обновляют техническую базу производства, выпускаемую продукцию. Актуальность этого очевидна. В начале этого года на конференции по нанотехнологиям А. Чубайс говорил о том, что Россия по уровню их развития занимает в мире лишь 51-е место. Исполь-

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

зую спортивную терминологию, это означает, что мы находимся не в высшей лиге, представляем отнюдь не первые дивизионы, а играем на уровне дворовой команды. И чтобы пробиться в высшую лигу, нужно создавать все условия для развертывания разработок по нанотехнологиям и других новейших достижений, их быстрейшего использования в производстве. Речь должна идти здесь и о налоговых стимулах, и о формировании благоприятной кредитной среды, о подготовке необходимых кадров, а может быть, и о бюджетном финансировании научных разработок.

При решении подобных вопросов на государственном уровне нужны не только выработка четкой экономической политики, опирающейся на накопленный положительный опыт, но и смелость прорыва в практических делах, решимость довести до конца все задуманное.

Хватит крохоборничать в поддержке нового. Хватит надеяться только на нефтяные доходы. Все, кто хочет работать и зарабатывать, должны получить такую возможность, особенно молодые специалисты, инженеры, новаторы. Нужны практические шаги в этом направлении. Пока же мы их не видим. Кроме заявленных целей, конкретные, детальные планы не обсуждаются. И это тоже неутешительный урок 2009 года. Не хотелось бы, однако, чтобы он повторился в 2010 году.

**С.Н. РЯБУХИН,**

*аудитор Счетной палаты Российской Федерации, д.э.н.*

Добрый день, уважаемые участники круглого стола!

В рамках обозначенной темы я остановлюсь на основных моментах и проблемах, отмеченных нами по результатам проведенных контрольных и экспертно-аналитического мероприятий в 2009 году в условиях кризиса.

**Первое.** Выявлена тенденция к ухудшению экономических показателей практически во всех регионах.

Несмотря на проведенные антикризисные мероприятия:

**1)** не преодолена проблема роста **несбалансированности региональных и местных бюджетов**. В 4 раза выросло число российских регионов (с 3 до 13), в которых расходы превысили доходы. Доходы снизились в 28 регионах;

**2)** продолжает расти **просроченная кредиторская задолженность** регионов по всей России. Только за первое полугодие она выросла на 12% и составила 65 млрд рублей.

(К сожалению, система отчетности по отмеченному показателю предусматривает получение годовых данных только в марте следующего года.);

**3)** не принято постановление правительства «на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации».

(Напомню, что Антикризисным правительственным планом намеченный срок принятия указанного постановления – август 2009 года).

**Второе.** В 2009 году снизились **налоговые и неналоговые** доходы консолидированных бюджетов регионов – в первом полугодии более чем **на 15%**. Наиболее значительное снижение доходов (**до 40%**) наблюдалось в экономически развитых регионах.

В условиях сокращения доходов не решена задача оценки целесообразности и бюджетного эффекта от предоставления налоговых льгот, устанавливаемых федеральным и региональным законодательством по региональным налогам и сборам, что ведет к значительным объемам выпадающих доходов. В 2009 году, по нашей оценке, они могут составить **до 5% всех поступлений доходов** (около 300 млрд рублей);



### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

**Третье.** В 2009 году в связи с кризисом регионам оказана **дополнительная финансовая помощь** в виде дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности их бюджетов (порядка 150 млрд рублей), субсидий (86,9 млрд рублей) и субвенций (69 млрд рублей).

В этой части, на наш взгляд, было бы целесообразно механизм выравнивания экономического развития регионов дополнить эффективными мерами по созданию условий, стимулирующих регионы и муниципальные образования к мобилизации имеющихся ресурсов экономического роста, а также изменить подходы по выравниванию бюджетной обеспеченности.

Выравнивание, например, может быть достигнуто дифференцированным подходом к определению налоговых ставок для регионов, объединенных в группы:

по принципу схожести;

по общим особенностям их экономического и социального развития;

по климатическим условиям.

**Четвертое.** Наш анализ качества управления региональными и муниципальными финансами в 2009 году в органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований выявил следующие проблемы.

1. «Посланием Президента России Федеральному Собранию о бюджетной политике в 2009–2011 годах» предусмотрено, что при оценке качества управления региональными финансами должна учитываться доля расходов бюджета субъекта Федерации, формируемая в соответствии с принципами БОР.

Однако планом мероприятий по реализации «Концепции межбюджетных отношений... до 2013 года» разработка методических рекомендаций по внедрению этих принципов намечена только на 2011 год.

Регионы внедряют эти принципы, но пока очень медленно. В текущем году доля бюджетных расходов регионов, формируемых в соответствии с принципами БОР, в общем объеме расходов только в 5 регионах превышает 80% и в 16 регионах составляет менее 10%.

2. Методы стимулирования эффективности деятельности органов местного самоуправления применяются недостаточно. Последовать рекомендациям Указа Президента № 607 о выделении грантов смог только 31 регион.

3. На 5 лет раньше намеченного срока прекращено финансирование Федеральной целевой программы государственной поддержки развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления. Наш вывод – это может негативно сказаться на реализации реформы местного самоуправления. (Если мы от нее не отказываемся вовсе.)

**В заключение** хотелось бы отметить: проведенный анализ подтвердил, что устойчивое развитие региональных бюджетов можно обеспечить только за счет:

- диверсификации экономики;
- развития секторов экономики, ориентированных на внутренний рынок;
- внедрения элементов **национальной инновационной системы**.

Президентом России в последнем Послании Федеральному Собранию и председателем правительства отчетливо намечен путь движения страны в направлении **инновационного развития** экономики, внедрения инновационных технологий. Выбор руководством страны сделан абсолютно правильно. Ему нет альтернативы.

По данным обнародованного в конце февраля 2009 года отчета Фонда инновационных технологий и инноваций, **Россия занимает 35-е место** из представленных **40** в рейтинге инновационности экономик стран Европы, Азии и Североамериканского региона. Лидеры рейтинга – Сингапур, Швеция и Люксембург – оставили Россию далеко позади. 35-е место – **не предел для России**. Но надо понимать, что это не только результат низкой экономической активности, но и последствия изначально катастрофически низкого уровня инновационной отрасли.

Сегодня нужно строить региональную политику, основанную на инновационных возможностях, на привлечении инвестиций в строительство предприятий высокой степени переработки того сырьевого ресурса, который сегодня есть в регионах.

Поэтому важнейшая задача сегодня связана с вопросами территориального планирования, разработки стратегии, учета интересов инновационной политики в субъектах и реализации ее финансирования, в том числе за счет механизмов использования Инвестиционного фонда либо специальных фондов Правительства Российской Федерации.

Спасибо за внимание.

## ДЕВЯТЬ ЛЕТ УСИЛЕНИЯ ФИСКАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ НДС

**Н.Н. ТЮТЮРЮКОВ,**

*член ВЭО России, доцент кафедры финансов  
и отраслевой экономики РАГС, к.э.н.*

Мировой экономический кризис привел к тому, что в России значительно сократился экспорт. Внешнеторговый оборот за 9 месяцев 2009 года снизился на 42,6% по сравнению с таким же периодом 2008 года. Для преодоления кризисных явлений и снижения внешнеэкономического оборота необходимо развивать внутренний спрос. А что мы видим? Оборот розничной торговли за 9 месяцев сократился на 5,3%. 46% российских потребителей сократили расходы на покупку одежды и обуви.

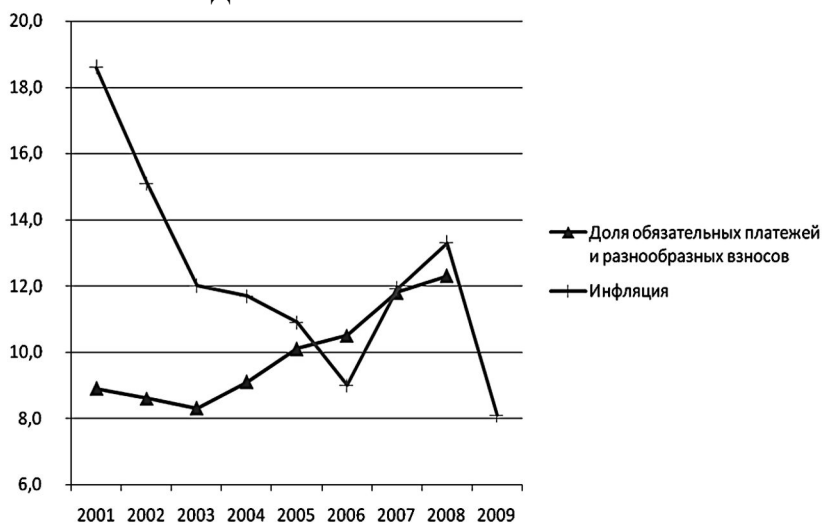
Обратимся к опыту других стран: что они предпринимают для расширения внутреннего потребительского рынка? Многие европейские страны задействуют различные рычаги, в том числе налоговый механизм в частности, налогообложение доходов граждан. Как правило, он включает увеличение необлагаемого НДС минимума и налоговых вычетов, снижение нижней ставки, увеличение порога дохода при применении повышенных ставок.

В России модель налогообложения доходов физических лиц практически не пересматривалась с ввода в действие в 2001 г. главы 23 Налогового кодекса России (НК РФ). Заметим при этом, что значительная часть населения России получает доходы в виде заработной платы. Рассмотрим период с 2001 г. по 2008 г. Средняя номинальная заработная плата выросла с 3240,4 до 17 290,1 руб., минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – с 200 до 2300 руб. Однако за этот восьмилетний докризисный период рост (в 6,5 раз) поступлений в бюджет от сумм НДС опережал рост зарплаты (в 5,3 раза). Возьмем другие цифры. Доля НДС в ВВП выросла с 2,9 до 4,0%. Доля заработной платы в ВВП выросла с 50,5% в 2001 г. до 53,5% в 2008 г. Тенденция та же. И этим накапливаемым негативным моментам в налогообложении осо-

бого значения не придавалось. Можно предположить, что в модели исчисления НДФЛ неявно встроен некий механизм дополнительных изъятий из доходов граждан, что в итоге приводит к усилению фискальной функции.

Грянувший в конце 2008 г. кризис заставил правительство искать меры по снижению его последствий в пожарном порядке. Эти меры способствовали снижению налогового бремени на бизнес, но не на граждан. Проанализируем последние данные Росстата. К декабрю 2009 г. зарплата возросла до 18785 руб., но этот рост не успевает за инфляцией. Розничное потребление сократилось на 5,5%. В структуре использования денежных доходов населения просматривается устойчивый рост доли расходов по обязательным платежам и взносам, в которые включаются налоги и сборы (см. рис. 1). А вот доля расходов на приобретение товаров и услуг, незначительно сократившись с 74,6% в 2001 до 74,1% в 2008г., за 9 месяцев кризисного 2009 г. упала до 70,7%.

Эти и некоторые другие обстоятельства заставили авторов статьи обратить пристальное внимание на действующую модель налогообложения НДФЛ.



**Рис. 1. Изменение доли обязательных платежей и взносов в структуре использования денежных доходов и инфляции, %**

### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

Рис. 1 показывает постоянный и почти линейный рост налоговой нагрузки на граждан. Заметим, что в расчетах не учитывались суммы НДС, которые уплачиваются конечным потребителем – населением (НДС в ценниках товаров не выделяется, а включается в цену товара), поэтому данные Росстата несколько занижены. Одновременно в России происходит рост расслоения населения по уровню доходов: коэффициент Джини вырос с 0,397 до 0,423. Оборот российского рынка предметов роскоши, доступных только миллиардерам и мультимиллионерам, стабильно держится на уровне 5 млрд долларов<sup>1</sup>.

Введение плоской шкалы в 13% предусматривало решение ряда проблем, среди которых упрощение администрирования НДФЛ и искоренение практики «конвертной» зарплаты. Ряд ученых высказывает суждение, что рост показателей сбора НДФЛ происходит вследствие улучшения налогового администрирования<sup>2</sup>. Так ли это? Исследования авторов данной статьи позволяют сделать вывод о том, что рост доли НДФЛ в ВВП в большей степени связан не с работой налоговых органов, а с другими факторами, некоторые из которых рассмотрим ниже.

Налоговый механизм у нас, в отличие от европейских стран, весьма негибкий с точки зрения реагирования на происходящие в стране инфляционные процессы. Это привело к «холодной прогрессии» в налогообложении граждан, когда под налогообложение попадают суммы, которые, исходя из социальной функции налогов, должны вычитаться из налоговой базы. Это касается в первую очередь сумм, необходимых для простого воспроизводства человека. Если обратиться к налогу на прибыль организаций, то мы увидим, что облагается только та часть доходов, которая превысила необходимые для функционирования предприятия расходы, т.е. себестоимость и некоторые накладные расходы. Налогообложение позволяет предприятию функционировать и развиваться. НДФЛ, напротив, взимается

---

<sup>1</sup> Мы так считаем. Сергей Степашин: Регулировать надо не число запятых в заявке на госзаказ, а развитие конкуренции // Российская газета (URL: <http://www.rg.ru/2010/01/14/stepashin.html>, дата обращения – 14.01.2010).

<sup>2</sup> Российская экономика в 2008 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 30) – М.: ИЭПП, 2009. С. 64.

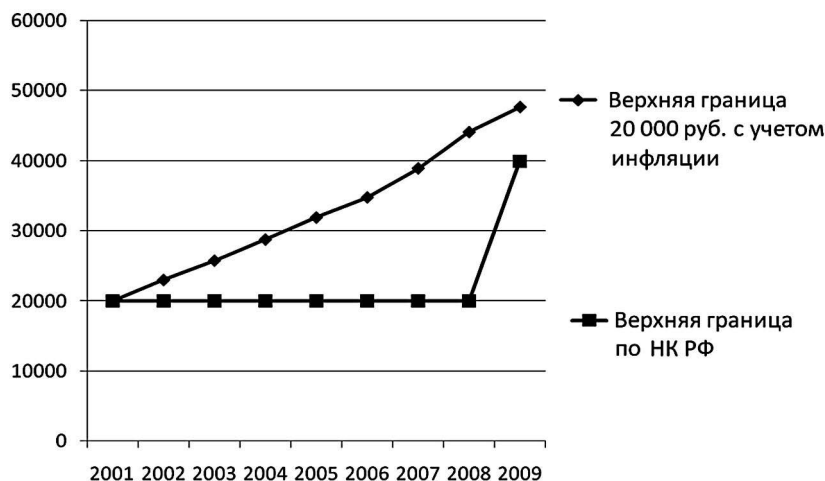
с полной суммы доходов физического лица, за исключением весьма ограниченного перечня вычетов.

Вспомним фрагмент из Евангелия: «И сел Иисус против сокровищницы, и смотрел, как народ кладет деньги в сокровищницу. Многие богатые клали много. Пришедши же, одна бедная вдова положила две лепты, что составляет кодрант. Подозвав учеников Своих, Иисус сказал им: «Истинно говорю вам, что бедная вдова положила больше всех, клавших в сокровищницу. Ибо все клали от избытка своего; а она от скудости своей положила все, что имела, все пропитание свое» (Мк. 12:41–44; Лк. 21:1–4). Данный фрагмент отражает личное отношение человека к вкладу в сокровищницу. Для государства, позиционирующего себя как социальное, оправдана ориентация на прогрессивное налогообложение «избытка» и уменьшение налогового бремени малоимущих. Если обратиться к зарубежной практике, то во многих странах (Великобритании, Канаде, Германии и других) из налогооблагаемого дохода физических лиц вычитаются суммы, достаточные для покрытия минимальных жизненных потребностей. Такой подход был бы уместен и в России, где пока не разработаны иные механизмы сдерживания негативных процессов расслоения населения при росте доли малоимущих граждан. Это также означает, что человек только сам добровольно может уменьшить сумму своих располагаемых доходов ниже прожиточного уровня, но ни в коем случае не закон. Российское налогообложение, к сожалению, не делает различия между «скудостью» и «избытком».

Рассмотрим стандартный налоговый вычет. Не будем сейчас говорить о том, насколько он микроскопический даже с точки зрения простого воспроизводства рабочей силы. Его величина – 400 руб. – не менялась с 2001 г., хотя с учетом инфляции к 2009 г. ее нужно было бы поднять до 1047 руб. в месяц (см. табл. 1).

Верхний предел доходов, при достижении которого вычет не предоставляется, установлен в 2001 г. на уровне 20 000 руб., и только с 2009 г. он увеличен до 40 000 руб. Однако с учетом инфляционных процессов его верхняя граница должна была бы увеличиваться ежегодно, и в 2009 г. составить 46 000 руб. (см. рис. 2). Депутаты учли инфляционную составляющую не в полном объеме и не в пользу граждан.

**Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**



**Рис. 2. Изменение инфляционного и номинального значения верхней границы применения стандартного вычета, руб.**

В процессе анализа выявляются интересные моменты (см. табл. 1): если в 2001 г. стандартным вычетом работники могли воспользоваться в среднем в течение шести месяцев, то уже с 2006 г. этот период снизился до одного месяца. С 2009 г. этот срок увеличился... аж до двух месяцев. Для сохранения возможности применения стандартного вычета в течение полугодия, как это было задумано в 2001 году, верхняя граница его применения должна быть равна примерно 120 000 руб. Отметим, что в развитых европейских странах из-под налогообложения выводится сумма, приблизительно равная прожиточному минимуму (в Германии, например, это 8004 евро в год).

Налицо «холодная прогрессия»: под налогообложение попадает все большая и большая доля доходов граждан, получающих зарплату среднюю и ниже средней. Доля стандартного налогового вычета в прожиточном минимуме трудоспособного населения с 2001 г. до 2009 г. уменьшилась более чем в три раза (см. рис. 3) и составляет сейчас 7,1%. Экономическое содержание стандартного налогового вычета становится все более туманным, и можно сказать, что в настоящее время он носит декоративный характер даже для низкодоходных граждан. Многие бухгалтеры его просто не учиты-

вают. Формально это, конечно, неправильно, но юридически возможно, ведь вычет не является обязательным, а величина возможного спора с работником несущественна.

Эти рассуждения можно распространить и на другие юридически неизменные величины налоговых вычетов с 2001 года (в скобках указана его расчетная величина в 2009 г. с учетом инфляции):

- стандартный ежемесячный вычет на категорию, включающую «чернобыльцев» и некоторых других, – 3000 руб. (7852 руб.);
- стандартный ежемесячный вычет на категорию, включающую Героев РФ, участников Великой Отечественной войны и некоторых других, – 500 руб. (1309 руб.);
- имущественные вычеты при продаже недвижимости 1 000 000 руб. (2617274 руб.) и прочего имущества 125 000 руб. (327 159 руб.).

К чему это привело? Посредством холодной прогрессии у граждан только из-за отсутствия индексации стандартного вычета ежемесячно дополнительно изымалось от 9,7 руб. в 2002 г. до 84,1 руб. в 2009 г. С учетом численности работающих сумма дополнительно изъятого «инфляционного» НДФЛ составила в 2008 г. более 3,3 млрд руб.

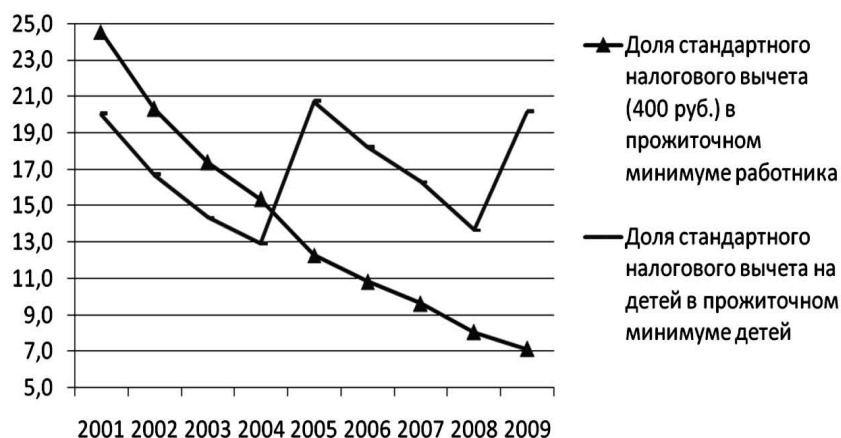


Рис. 3. Изменение доли стандартных налоговых вычетов в прожиточном минимуме, %



### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

Много это или мало? В 2008 г. в бюджетную систему страны перечислено 1,6 трлн руб. НДФЛ, в которых рассматриваемая нами сумма не превышает 0,2%. В доходах физических лиц от оплаты труда в 2008 г. (16,5 трлн руб.) это 0,02%. Но можно эту сумму сопоставить также с некоторыми расходами федерального бюджета за 2008 г.<sup>3</sup>:

- в рамках федеральной целевой программы «Дети России» на подпрограмму «Дети и семья» выделено 2,25 млрд руб.;
- в рамках федеральной целевой программы развития образования на высшее и послевузовское профессиональное образование выделено 1,6 млрд руб.;
- на финансирование мероприятий по обеспечению жильем федеральных государственных гражданских служащих выделено 2,0 млрд руб.

Порядок цифр, как видим, тот же. Идем дальше. Дополнительно изъятая сумма НДФЛ частично возвращается в домохозяйства через подпрограмму «Дети и семья», как и часть средств, предназначенных на развитие высшего образования. Тогда в чем смысл этих изъятий, приводящих к усложнению бюджетного механизма и возникновению дополнительных контрольных функций государства? Исходя из этических принципов налогообложения, эту сумму необходимо было оставить в распоряжении домохозяйств.

*Таблица 1*

#### **Изымаемая «холодная» сумма НДФЛ за девять лет действия главы 23 НК РФ**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (оце- ночно)
Средняя номинальная зарплата в России, руб.	3 240,4	4 360,3	5 498,5	6 739,5	8 554,9	10 633,9	13 593,4	17 290,1	18 785,00

<sup>3</sup> Приложение № 22. Распределение бюджетных ассигнований на реализацию федеральных целевых программ на 2008 г. Федеральный закон от 24.07.2007 №198-ФЗ «О федеральном бюджете на 2008 и на плановый период 2009 и 2010 годов», справочная правовая система «КонсультантПлюс».

**Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

Инфляция, %	18,6	15,1	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3	8,8
<b>Стандартный вычет по НК РФ, руб.</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>
<b>Верхняя граница по НК РФ, руб.</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>40 000</b>
Стандартный вычет с учетом инфляции, руб.	400	474	546	612	683	758	826	924	1 047
Верхняя граница с учетом инфляции, руб.	20 000	23 720	27 302	30 578	34 156	37 878	41 288	46 201	40 000
Использование стандартного вычета до верхней границы по НК РФ, мес.	6	4	3	2	2	1	1	1	2
НДФЛ (13%) холодной прогрессии со стандартного налогового вычета, скрытого инфляцией, руб. в мес.	0,0	9,7	19,0	27,5	36,8	46,5	55,3	68,1	84,1
Инфляционный НДФЛ за используемые месяцы, руб.	0,0	38,7	57,0	55,0	73,6	46,5	55,3	68,1	168,2

**Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

Среднегодовая численность работников организаций, тыс. чел.	50 786,07	50 333,93	49 881,80	49 130,00	48 197,20	48 096,40	48 943,70	49 362,90	48 375,64
Изымаемая холодная сумма НДФЛ, млн руб.	-	1 947	2 841	2 702	3 548	2 236	2 709	3 363	8 137
Накопительный итог, млн руб.	0	1 947,3	4 788,3	7 490,7	11 038,4	13 274,1	15 983,0	19 345,7	27 482,5

Источники: данные Росстата, справочной правовой системы «КонсультантПлюс», расчеты авторов.

Некоторые вычеты все же индексировались, и эта индексация заслуживает отдельного рассмотрения. Стандартный налоговый вычет на детей рос темпами, превышающими инфляцию. Однако в отдельные отрезки времени, когда изменения в НК РФ не вносились, государство все же пользовалось «инфляционным вычетом на детей» (см. рис. 4).

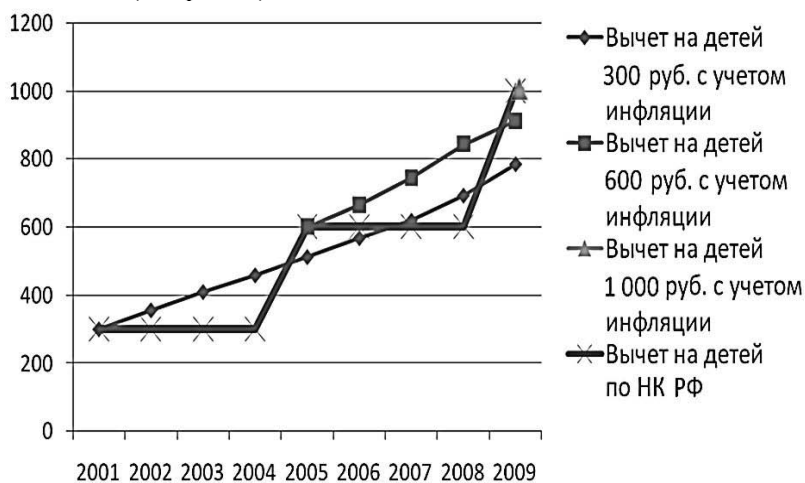


Рис. 4. Изменение инфляционного и номинального значения стандартного налогового вычета на детей, руб.

Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»

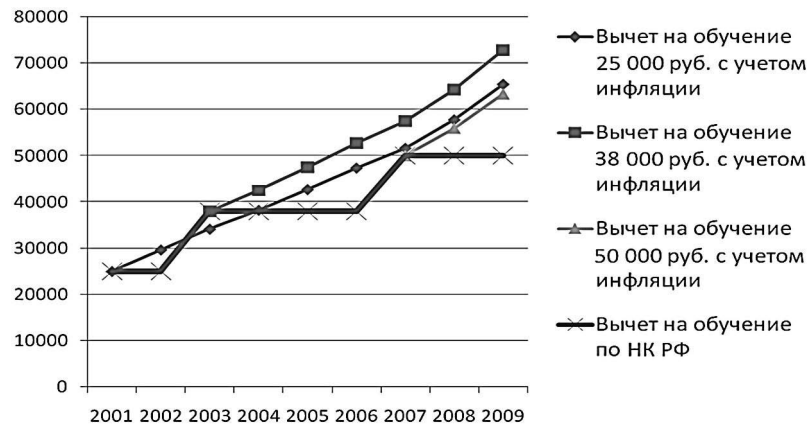


Рис. 5. Изменение инфляционного и номинального значения социального вычета на обучение детей, руб.

Индексация социального налогового вычета на обучение детей происходила весьма своеобразно (см. рис. 5). В 2003 г. его увеличили выше инфляционных ожиданий, но в 2007 г. увеличение почему-то прошло ниже инфляционных ожиданий. Если внимательно присмотреться к графику, то видно, что инфлирование применялось не к 380 00 руб., а к сумме, которая даже меньше первоначальной суммы в 25 000 руб. Получается, что государству не дает покоя рост расходов граждан на образование детей. Такой подход слабо вяжется с идеей модернизации экономики России и перевода ее на инновационный путь развития.

Также весьма странно индексировался вычет на приобретение жилья. Если первая корректировка четко отражала инфляцию, то последняя по времени корректировка значительно опережает инфляцию. Поскольку недвижимость приобретают далеко не бедные люди, именно им оказывается существенная налоговая поддержка (см. рис. 6). Кроме этого, если проанализировать данные Росстата, можно увидеть, что эта корректировка не способствовала существенной активизации граждан на рынке строительства жилья.

Вывод очевиден: рост доли НДФЛ в ВВП России напрямую связан с дополнительными изъятиями из-за негибкости налогового механизма, усилением ее фискальной функции. Отказ государства от этих изъ-

### Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»

ятий мог бы способствовать росту покупательной способности, потребления и предпринимательской инициативы. Поэтому предлагаем ввести в НК РФ механизм автоматического индексирования налоговых вычетов на показатель инфляции и вывести из-под налогообложения сумму прожиточного минимума, как это сделано в большинстве развитых стран. Да и сам прожиточный минимум необходимо пересмотреть. Он должен обеспечивать как минимум простое воспроизводство рабочей силы, а в идеале – воспроизводство гражданина. Модель исчисления НДФЛ должна исключить воспроизводство бедного населения, должна стимулировать рост покупательной способности граждан.

Чем можно компенсировать возможные выпадающие доходы бюджета?

Авторы согласны с высказываемыми в специальной литературе предложениями введения прогрессивной шкалы налогообложения (аналогичные предложения нами ранее также вносились).

Многие ученые и специалисты высказывают мнение, что богатые имеют возможность снижать налоговое бремя, в том числе осуществляя операции через оффшорные территории. Можно распространить правила российского налогового законодательства на операции, совершаемые российскими резидентами на этих территориях, или выводимые на эти территории финансовые средства облагать российскими налогами: НДС, налогом на прибыль или НДФЛ по национальным правилам.

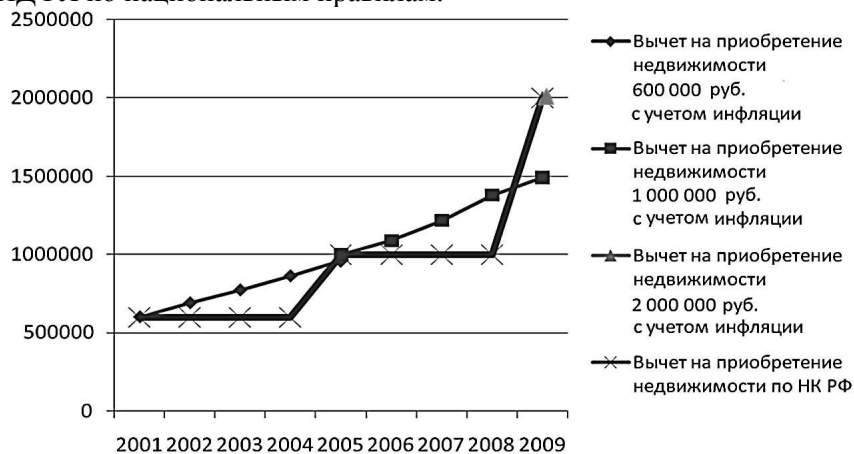


Рис. 6. Изменение инфляционного и номинального значения имущественного вычета на приобретение недвижимости

---

**Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

Можно также приостанавливать действие международного налогового соглашения со страной, которая признана Россией оффшорной территорией, или не принимать расходы для целей налогообложения ввиду непрозрачности финансовых операций на этих территориях. Нельзя ограничивать права владельцев иметь те или иные виды активов на любой территории, но необходимо защищать налоговые суммы, права на которые имеет российская бюджетная система.

## **ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО**

**Л.И. АБАЛКИН,**

*Вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического Совета ВЭО России, Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги! Мы действительно подводим итоги девяти лет, смотрим в будущее. Надо сказать, что жизнь вообще полосатая, как тигр – символ этого года. Поэтому есть и та, и другая сторона. И когда мы вырываем одну, а другую забываем, мы не получаем правильного ответа. Конечно, за 9 лет очень много изменилось как в положительной стороне, так и в отрицательной. Но вот начало этого столетия. Круглый стол, где-то 2002 год, по малому бизнесу в Сибири. Прекрасные статьи, решения. И Ларионов тогда еще помощник президента. А сейчас что? Мы опять говорим: до сих пор проблема малого бизнеса не решена, надо возвращаться, крупный источник, факторы стабильности в экономике... Мы не сдвинулись.

Преступность в милиции. Такого девять лет назад, как сейчас появилось, не было. Тогда как коррупция за эти годы выросла неоднократно. Но я говорю пока только о теневых сторонах.

Но были и положительные стороны. Я хочу просто выделить несколько моментов. Рост реальных доходов в прошлом году. По моим оценкам, это результат существенного, качественного повышения пенсий россиянам, которых очень много, и они могли дать этот прирост. Потому что при росте безработицы, увеличении безработных в стране, неполном рабочем дне и всех прочих вещах в реальном секторе этого не могло произойти. Может быть, можно к пенсионерам добавить каких-то еще служивых людей, кто живет на бюджетные деньги. Но, видимо, это было все-таки грамотным решением. Оно дало такую картину. Скорее всего, она может ска-

заться и в следующем году, хотя в ряде вопросов мы окажемся, видимо, в очень сложном положении. Я согласен, что по сравнению с январем прошлого года в этом январе мы можем получить 10% прироста. Однако потом оно уже не будет нарастать, потому что падало не так быстро. Скорее всего, вырастет безработица. Резко, по прогнозам сотрудников нашего института, сократятся инвестиции в основной капитал и резко сократится жилищное строительство, потому что то, что мы сейчас даем, это в основном доделка старых домов, а новых мы не закладываем. Скорее всего, спад в жилищном строительстве произойдет. Это тоже существенно повлияет на проблему ситуации в стране.

Теперь хочу поднять еще один вопрос. Смотрите, есть границы продовольственной безопасности, есть мировая практика. По международным стандартам считается, что потребности внутреннего рынка удовлетворяются на 75% за счет отечественного производства. Это предельные границы. У нас сейчас доля импорта на продовольственном рынке составляет 36%. Мы перешагнули порог безопасности. Мы перешли этот порог, его надо исправлять. 100% никогда не будет. И когда говорят, сколько Франция всего производит, то извините, ни одна страна всего не производит. И мы будем экспортировать и кофе, и чай, и бананы, и другую продукцию, можем насыщать рынок импортными винными товарами. Это нормальная ситуация. Но есть предел безопасности. Когда вы его перешагиваете, вы оказываетесь под достаточно серьезной угрозой. Так же, как мы поступили и с той ситуацией, которая сложилась в середине прошлого года, когда корпоративная задолженность – не государственная, а корпоративная задолженность – составляла 500 млрд долларов. Их надо было вернуть. И мы пошли на этот шаг. Мы перечислили огромные средства банкам, позволили им рассчитаться с этими долгами. Но это было неизбежно, потому что иначе мы разрушили бы всю банковскую систему – мы загубили бы страну. Но эта ситуация возникла не вдруг. И задолго до этого сотрудники нашего института, специалисты по экономической безопасности ставили этот вопрос, чтобы восстановить верхнюю границу корпоративной задолженности перед иностранцами, как пороговые значения, – когда вы приближаетесь к этому



### **Круглый стол «Девять лет прошло: что впереди?»**

---

порогу, вы должны принимать какие-то действия, решения, чтобы этого не было. Предложение рассматривалось, есть группа, которая у нас работает в Совете безопасности во главе с В.К. Сенчаговым. Но, к сожалению, эти положения не были приняты. Это был один из серьезных ударов, который был тоже нанесен нашей экономике.

Что касается будущего, повторяю, оно также может быть полосатым, как и прошлое. Можно смотреть на различные решения. Кстати, когда Виктор Викторович говорил о росте в 2010 г., он не повторил в заключение условия, он сказал: «Это будет так, если правительство не допустит каких-то новых серьезных просчетов». Только при этом условии. Поэтому отношение к действиям правительства, к принимаемым решениям – это не частный вопрос, это вопрос нашего будущего. Поэтому мы должны и ставить такие решения, возбуждать к ним интерес. Поэтому мы и выпускаем по итогам наших круглых столов специальные документы. Они идут в правительство, в Думу, во все регионы. Возбуждая интерес к проблеме, повторяю, мы не принимаем решения – мы Вольное общество, но мы возбуждаем интерес к проблеме. Прочтут или нет – это вообще относится к уху слышащего, доступ к которому, к сожалению, достаточно затруднен, поэтому далеко не все идеи, которые воспринимаются, обсуждаются, доходят до принятия решения.

Я хотел поблагодарить Виктора Викторовича за доклад, поблагодарить всех за участие в круглом столе. Стол объявляется закрытым.

**ПРОБЛЕМЫ ДНЯ**

**ОСОБЕННОСТИ ПРИВАТИЗАЦИИ  
КАК СПОСОБА РАСПОРЯЖЕНИЯ  
ИМУЩЕСТВОМ ОРГАНИЗАЦИЙ МИНИСТЕРСТВА ОБО-  
РОНЫ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**FEATURES OF PRIVATISATION AS WAY  
OF DISPOSAL OF PROPERTY OF THE  
ORGANISATIONS OF THE MINISTRY  
OF DEFENCE OF THE RUSSIAN FEDERATION**

**С.В. АЛЕКСЕЕВА,**

*помощник начальника 31-го ГПИСС Минобороны России  
по юридической работе – начальник юридической службы,  
майор юстиции*

**S.V. ALEKSEEVA,**

*the assistant of the chief of 31-st GPISS of the Ministry of Defence  
of Russia on legal work – the chief of legal division,  
the major of justice*

**Аннотация**

В представленной статье рассмотрены особенности приватизации как способа распоряжения имуществом организаций Министерства обороны Российской Федерации.

Приватизация рассматривается как наиболее оптимальный вариант преобразования федеральных государственных унитарных предприятий в ОАО. Конечной целью приватизации является повышение эффективности управления федеральной собственностью, конкурентоспособности на рынке производимой продукции (выполнения работ, оказания услуг), а также эффективное использование ресурсов потенциала оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации в целях обеспечения безопасности и обороноспособности государства.

**Abstract**

In presented article are considered features of privatisation, as way of disposal of property of the organisations of the Ministry of Defence of the Russian Federation.

Privatisation is considered as the most optimal variant of transformation of the federal state unitary enterprises to public corporation. The final aim of privatisation is: to increase a management efficiency of the federal property, to increase competitiveness in the market of production (performance of works, rendering of services), and also an effective use of resources of potential of the military-industrial establishment of the Russian Federation, with a view of ensuring security and defensibility of the state.

**Ключевые слова**

1. Приватизация
2. Субхолдинг
3. Конкуренентоспособность
4. Реформирование

**Keywords**

1. Privatisation
2. Subholding
3. Competitiveness
4. Reforming

В соответствии с Положением о Министерстве обороны Российской Федерации Министерство обороны Российской Федерации (Минобороны России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики, нормативно-правовому регулированию в области обороны, а также иные установленные федеральными конституционными законами, федеральными законами, актами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации функции в этой области<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Положение о Министерстве обороне Российской Федерации, утвержденное Указом Президента Российской Федерации от 16 августа 2004 г. № 1082.

## **Проблемы дня**

---

В систему предприятий Минобороны России входят организации, которые осуществляют производство товаров, работ и услуг для обеспечения обороноспособности Российской Федерации, а также для удовлетворения потребностей национальной экономики.

Наибольшее число предприятий имеют организационно-правовую форму – федеральное государственное унитарное предприятие.

На сегодняшний день на предприятиях Минобороны России наметилась тенденция к снижению эффективности управления, к отставанию применения прогрессивных технологий и восстановления производственных фондов в связи с ограниченными возможностями привлечения инвестиций.

В результате анализа возможных путей реформирования, проведенного Минобороны России, был сделан вывод о том, что основной линией повышения эффективности управления федеральной собственностью является приватизация.

Согласно ст. 1 Федерального закона «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ под приватизацией государственного и муниципального имущества понимается возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, в собственности физических и (или) юридических лиц<sup>5</sup>.

В п. 1 ст. 13 Федерального закона «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ предусматривается 10 возможных способов приватизации, но применительно к объектам Минобороны России могут использоваться только два:

– преобразование унитарного предприятия в ОАО.

Такой путь реорганизации унитарных предприятий обусловлен следующими возможностями, которые предоставляет такая организационно-правовая форма как ОАО для осуществления хозяйственной и финансовой деятельности: широкие возможности привлечения инвестиций как в уставный капитал, так и путем

---

<sup>5</sup> Федеральный закон «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ.

заимствования; форма открытого акционерного общества позволяет включать в процесс управления бизнесом открытого акционерного общества механизмы фондового рынка;

– продажа высвобождаемого военного имущества на аукционе.

Предприятия, подлежащие приватизации в случае преобразования в ОАО, не имеют права выбора новой организационно-правовой формы. Ваучерная приватизация, коснувшаяся практически всех отраслей народного хозяйства, не распространилась на предприятия Минобороны России по причине законодательного запрета. При реализации имущества в ходе приватизации очень часто возникает проблема неликвидности выставляемого на торги имущества и, как следствие, отсутствие покупателей. Причем нередко проблемы на приватизируемых предприятиях возникают уже после того, как принимается либо готовится решение по их продаже.

При приватизации объектов Минобороны России главный критерий, который должен быть заложен в основу процедуры, – это учет стратегических интересов государства и обеспечение обороны и безопасности государства<sup>6</sup>.

Для успешного проведения процесса приватизации имущества организаций Минобороны России важно соблюдение следующих принципов:

- успешная приватизация не должна ограничиваться только сменной собственника, ее конечная цель – привлечение эффективного собственника;
- приватизация должна осуществляться дифференцированно, с учетом специфики приватизируемого объекта;
- приватизация должна обеспечивать сохранение и развитие научного и производственного потенциала предприятий оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации;
- тесная взаимосвязь приватизации с государственными стратегиями развития Российской Федерации, например с прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации на 2009–2011 годы;

<sup>6</sup> Сайт Минобороны <http://www.mil.ru>.

## **Проблемы дня**

---

- применение при реализации высвобождаемого имущества подходов открытости и доступности с целью борьбы с коррупционными проявлениями. Открытость проявляется в проведении аукционов по продаже имущества открытых по составу участников и по форме подачи предложений. Доступность заключается в том, что любой желающий может принять участие в проводимых аукционах по продаже имущества.

В настоящее время Министерством обороны России осуществляется реформирование системы управления подведомственными предприятиями. Данная работа началась по поручению Президента Российской Федерации от 28 апреля 2007 г. № Пр-706.

В результате анализа возможных путей реформирования сделан вывод о том, что наиболее оптимальным вариантом является приватизация имущества организаций путем преобразования федеральных государственных унитарных предприятий в ОАО (причем со 100% акций в государственной собственности) и включение их в 9 вертикально интегрированных структур, объединенных по основным направлениям деятельности. Консолидация повысит конкурентоспособность предприятий Минобороны России в системе конкурсного распределения заказов, включая и гособоронзаказ. При этом на предприятиях останутся мобилизационные мощности, которые будут зарезервированы на особые периоды. Эффективность управления указанных структур должна обеспечиваться созданием для этого головной организации – ОАО «Оборонсервис», 100% акций которого принадлежит государству.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. № 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис» 30 апреля 2009 г.<sup>7</sup> учреждены 9 субхолдингов.

23 июля 2009 г. создано ОАО «Оборонсервис», которое наделено функциями управляющей компании, в том числе функциями по:

- управлению активами;
- стратегическому маркетингу;
- формированию и реализации стратегии развития;
- привлечению инвестиций;

---

<sup>7</sup> Указ Президента РФ от 15 сентября 2008 г. N 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис».

- корпоративной политике;
- выработке единой ценовой политики.

Стоимость передаваемых в субхолдинги ОАО «Оборонсервис» активов составляет около 2–3% ВВП страны, то есть более триллиона рублей.

Целью проведения данных преобразований предприятий Минобороны России служит:

- формирование в отраслях промышленности эффективно функционирующих субхолдингов;
- повышение инновационной активности предприятий ОАО «Оборонсервис»;
- сохранение рабочих мест, предотвращение оттока научно-технических кадров предприятий Минобороны России в другие отрасли промышленности и экономики;
- рост производительности труда. В совокупности с мерами, принимаемыми Правительством Российской Федерации по реализации программ развития промышленности и экономики страны, агропромышленного комплекса, развития строительства жилищного фонда для военнослужащих, данное преобразование организаций Минобороны России призвано повысить эффективность управления федеральной собственностью и обеспечить конкурентоспособность на рынке производимой продукции (выполнения работ, оказания услуг), эффективно использовать ресурсы для сохранения и развития потенциала оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации в целях обеспечения безопасности и обороноспособности государства.

#### **Библиографический список**

1. Положение о Министерстве обороны Российской Федерации, утвержденное Указом Президента Российской Федерации от 16 августа 2004 г. № 1082.
2. Федеральный закон «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ.
3. Сайт Минобороны России <http://www.mil.ru>
4. Указ Президента Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. № 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис».



**Bibliographical list**

1. The regulations about the Ministry of Defence of the Russian Federation, approved by the Decree of the President of the Russian Federation from August, 16th, 2004 №1082.
2. The federal law «About privatization of the state and municipal property» from December, 21st, 2001 №178-FL.
3. The site of the Ministry of Defence <http://www.mil.ru>
4. The decree of the President of the Russian Federation from September, 15th, 2008 № 1359 «About open joint-stock company» Obo-ronservis».

**Контактная информация**

119121 г. Москва, Смоленский б-р, д. 19  
Тел.: +7-916-678-29-34  
E-mail: 31gpi@mail.ru

**Contact links**

119121 Moscow, Smolensky blv., 19  
Tel.: +7-916-678-29-34  
E-mail: 31gpi@mail.ru

**ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ  
КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ  
И ИМПУЛЬС РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

**INITIAL PUBLIC OFFERING AS A SOURCE  
OF FINANCE AND A SIGNAL OF FURTHER  
BUSINESS GROWTH**

**В.Д. БОГАТЫРЕВ,**

*декан факультета экономики и управления Самарского  
государственного аэрокосмического университета  
им. академика С.П. Королева, д.э.н., профессор*

**С.В. ЩЕГЛОВ,**

*аспирант кафедры экономики Самарского государственного  
аэрокосмического университета им. академика С.П. Королева*

**V.D. BOGATYREV,**

*Dean of Faculty of Economics and Management in Samara State  
Aerospace University, Doctor of Economics, Professor*

**S.V. SHCHEGLOV,**

*Post-graduate student of Department of Economics in Samara State  
Aerospace University*

**Аннотация**

Развитие бизнеса в современных условиях требует эффективной работы менеджеров по формированию капитала предприятия. В статье рассматривается первичное публичное размещение акций как хорошая альтернатива прочим источникам финансирования, позволяющая компании выйти на новый уровень развития. Однако данный источник финансирования помимо преимуществ имеет и недостатки, в связи с чем требует детального изучения.

**Abstract**

Nowadays permanent enterprise growth requires efficient assets generation management. This paper deals with initial public offering as an alternative source of finance, which helps business to reach a new stage of development. However, this funding source has some disadvantages as well as advantages. Therefore it has to be thoroughly studied.

**Ключевые слова**

1. Источник финансирования
2. Первичное размещение акций
3. Эмитент
4. Эмиссионные затраты
5. Корпоративное управление
6. Андеррайтер

**Keywords**

1. Source of finance
2. Initial public offering
3. Issuer
4. Emissive costs
5. Corporate management
6. Underwrite

В современных экономических условиях компании среднего бизнеса, занимающиеся реализацией инвестиционных проектов, как правило, финансируются за счет собственных средств и банковского капитала, который зачастую в российских условиях привлекается не под залог активов компании, а под авторитет руководителей и владельцев этой организации. Для реализации не крупных проектов, стоимостью до 1 млрд рублей, данный способ привлечения финансовых источников является приемлемым. Кроме того, для реализации подобных проектов применимы такие источники, как бюджетное финансирование и взаимное финансирование хозяйствующих субъектов, которые ранее рассматривались в статье «Источники финансирования дея-

тельности предприятий»<sup>8</sup>, а также при описании формирования оптимальной структуры капитала в статье «Особенности формирования структуры капитала компании в современных экономических условиях»<sup>9</sup>.

Вместе с тем в условиях кризиса собственных средств компаний становится все меньше, а относительно свободное предоставление кредитных средств становится недоступным. Бюджетное финансирование также затруднительно в условиях снижающихся налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, а предоставление отсрочек платежа не оказывает существенной поддержки в финансировании, поэтому этим источником можно пренебречь. Те компании, которые хотят выжить в сложившейся обстановке, вынуждены искать иные способы финансирования своей деятельности, например финансирование через механизмы рынка капитала посредством первичного выпуска акций. Данный источник также рассматривался ранее в вышеуказанных статьях и в силу своей настоящей актуальности требует более детального изучения.

В современных условиях некоторые компании стремятся накопить как можно больший потенциал для дальнейшего значительного развития и выхода на новые рынки. Примером для сторонников подобной стратегии может служить российская компания «Полиметалл», руководство которой решило использовать нынешний кризис для реализации долгосрочной стратегии развития своего бизнеса из серебряного в золотой путем активного наращивания минерально-сырьевой базы. При этом менеджмент «Полиметалла» покрыл недостаток собственных средств за счет выпуска дополнительных акций. Таким образом, начиная с конца 2008 года, когда кризис был в самом разгаре, компания занялась приобретением материальных (покупка месторождения «Гольцовое») и нематериальных (лицензии на разработку месторождений) активов. Все сделки по приобретению активов

<sup>8</sup> Щеглов С.В. Источники финансирования деятельности предприятий // Научный журнал «Вестник международного института рынка». – 2007. – № 1(2). – С. 96–100.

<sup>9</sup> Богатырев В.Д., Щеглов С.В. Особенности формирования структуры капитала компании в современных экономических условиях // Научный журнал «Вестник международного института рынка». – 2008. – № 1(4). – С. 37–46.

## Проблемы дня

---

компания финансировала за счет эмиссии акций, для чего уставный капитал «Полиметалла» был увеличен на 21% (эмиссия 84,4 млн акций)<sup>10</sup>.

Такие действия руководства компании позволили в мае 2009 года полностью отыграть падение котировок акций «Полиметалла» и превысить свои исторические максимумы, достигнув уровня более 250 рублей за акцию.

Таким образом, привлечение инвестиций для реализации проектов компании посредством размещения акций является хорошей альтернативой прочим заемным источникам финансирования. Однако трансформация компании в публичную при первичном размещении на рынке требует значительных преобразований в ее структуре, системе управления, представлении отчетности и в целом приводит к переосмыслению привычного способа ведения бизнеса.

Первичное размещение акций (*Initial public offering – IPO*) – первая публичная продажа акций частной компании, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции<sup>11</sup>. *IPO* является одним из наиболее популярных в последние годы способов привлечения инвестиций, широко распространено на развитых иностранных фондовых рынках, заключается в эмиссии акций компании и продаже их заинтересованным инвесторам.

Однако проведение так называемого *IPO* требует серьезных и долговременных преобразований компании, которая планирует стать публичной. Во-первых, компания должна сформировать положительную репутацию, провести процедуры вексельных и облигационных займов и стать узнаваемой для потенциальных инвесторов. Во-вторых, собственникам и менеджерам компании необходимо привести финансовую отчетность в соответствие международным стандартам финансовой отчетности (МСФО, *IFRS*) или другим, необходимым для выхода на рынок капитала (к при-

---

<sup>10</sup> Возможности слияний и поглощений в металлургии // Профессиональный журнал «Рынок ценных бумаг». – Июль 2009. – № 13. – С. 57–59.

<sup>11</sup> Первичное публичное предложение [Электронный ресурс] // Свободная энциклопедия Википедия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/IPO> (дата обращения: 25.12.2009).

меру, в США необходимым условием листинга компании на национальных площадках является соответствие ее отчетности формату *US GAAP*). В-третьих, компания должна провести мероприятия по совершенствованию системы корпоративного управления. В целом *IPO* помимо привлечения долгосрочного капитала дает повод объективно оценить положение дел в компании, а также является мощным импульсом к дальнейшему развитию эмитента.

Подготовка компании к первичному размещению зачастую начинается с формирования программы повышения прозрачности и эффективности управления организацией, основным элементом которой является процедура «дью дилидженс» (англ. *due diligence* – должная добросовестность) – проведение комплексного юридического анализа компании. Фактически «дью дилидженс» представляет собой юридическую и финансовую проверку деятельности компании как объекта инвестирования в будущем. Основной целью данной процедуры является выявление потенциальных рисков для инвесторов, связанных со степенью легальности бизнеса и его активов, выработка представления о компании и формирование необходимых предложений по снижению рисков инвестирования, а также по реорганизации организационно-правовой формы бизнеса.

Комплексный анализ фирмы осуществляют андеррайтеры и юридические консультанты, которые в первую очередь нацелены на выявление тех аспектов деятельности, которые способны оказать влияние на успех проведения *IPO*. Компании же должны направить свои усилия на взаимодействие с андеррайтерами и консультантами, чтобы последние могли лучше понять особенности компании и, как следствие, дать максимальную оценку возможной цены акций при размещении. Вместе с тем важнейшей задачей эмитента является проверка андеррайтеров, насколько качественно и профессионально они смогут организовать все процедуры.

Наглядным примером некачественной подготовки первичного размещения организаторами может служить *IPO* компании «Роснефть», которое было проведено в 2006 году. Основными организаторами *IPO* выступали банки: Сбербанк, Альфа-банк, Уралсиб. Несмотря на внушительные объемы привлеченных средств (по-

## Проблемы дня

---

рядка 10,7 млрд долларов США (ОАО «Роснефть»: [сайт]. URL: <http://www.rosneft.ru/Investors/structure/IPO/>), некорректное оформление документов привело к тому, что значительное число новых акционеров в 2007 году не смогло получить дивиденды<sup>12</sup>. Причиной данной проблемы послужило предоставление организаторами размещения неправильных бланков, необходимых для заполнения акционерами. В результате компания, которая первой откликнулась на призыв Правительства Российской Федерации о проведении так называемых народных IPO, в которых основными инвесторами выступали бы не крупные институциональные инвесторы, а физические лица, значительно подорвала свой авторитет.

Таким образом, учитывая, что организаторы (андеррайтеры) отвечают за вывод компании на фондовый рынок и впоследствии курируют и координируют деятельность эмитента, компания должна еще на начальном этапе подготовки к первичному размещению самым ответственным образом подойти к выбору организаторов IPO.

Процедура проверки всегда завершается составлением андеррайтерами и консультантами подробного отчета, в котором указываются все значимые аспекты анализа, а также указываются нарушения, которые необходимо устранить. По итогам процедуры «дью дилидженс» компания формирует инвестиционный меморандум, который заверяется юридическими консультантами.

Следующим не менее важным этапом подготовки к публичному размещению является реструктуризация компании и совершенствование ее организационно-правовой структуры. В рамках данной процедуры собственники бизнеса предпринимают меры по реструктуризации долга компании, осуществлению аудиторской проверки деятельности компании в соответствии с теми или иными стандартами отчетности в зависимости от того, на каких площадках планируется размещение, и улучшению финансовых показателей компании.

В мировой практике встречается два типа организационных структур: англо-американская (рыночная) и континентальная (кон-

---

<sup>12</sup> Народное IPO «Роснефти»: хотели как лучше [Электронный ресурс] // Информационное агентство «Инвестиции Банки Консалдинг» (ibk). URL: <http://ibk.ru/35004.html/> (дата обращения: 02.12.2009).

тролирующая). Принципиальным отличием этих моделей является количество акционеров и концентрация акций, находящихся в их собственности. Так, для рыночной модели, широко распространенной в США, свойственно большое количество дисперсных миноритарных акционеров, владеющих незначительными пакетами акций. Напротив, контролирующая модель характеризуется концентрацией значительной доли акций в руках узкого круга лиц, зачастую родственников или иных близких лиц. Вне зависимости от выбора той или иной модели основным принципом в рамках подготовки к первичному размещению должно оставаться создание единого инвестиционного центра, по которому будет формироваться сводная финансовая отчетность.

Как уже было сказано выше, для инвесторов при выборе компании для инвестирования большое значение имеет система управления компанией и финансовыми потоками, а точнее, их эффективность. В этой связи следующим аспектом, определяющим успешность *IPO*, является прозрачность и открытость информации о корпоративном управлении, об основных ее собственниках и акционерах, а также об отношениях между менеджерами компании, советом директоров и акционерами.

Четкого и унифицированного определения корпоративного управления пока в финансовой литературе не предложено. Тем не менее существует множество его интерпретаций. Например, по данным Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) корпоративное управление представляет собой комплекс мероприятий и правил, которые служат акционерам для контроля руководства компании и влияния на менеджмент с целью максимизации прибыли и стоимости предприятия<sup>13</sup>. Однако наиболее точное определение представлено в экономическом словаре Б.А. Райзберга, согласно которому корпоративное управление – совокупность экономических и административных механизмов, с помощью которых реализуются права акционерной собственности, и формируется структура корпоративного контроля; система взаимодействий между руко-

<sup>13</sup> Что такое корпоративное управление? [Электронный ресурс] // Федеральная служба по финансовым рынкам: официальный сайт.  
URL: [http://www.fcsm.ru/catalog.asp?ob\\_no=8642](http://www.fcsm.ru/catalog.asp?ob_no=8642) (дата обращения: 17.11.2009).



## Проблемы дня

---

водством компании, ее советом директоров, акционерами и другими заинтересованными лицами для реализации их интересов<sup>14</sup>.

Для компании важно дать понять потенциальным инвесторам, что интересы всех заинтересованных лиц учитываются при принятии стратегических и финансовых решений. Реализацию этих функций обеспечивает совет директоров посредством создания профильных комитетов: в первую очередь это комитет по аудиту, комитет по кадрам и компенсации, комитет по корпоративной стратегии (рис. 1). С точки зрения инвестора комитет по аудиту является наиболее важным, поскольку дает объективную информацию о финансовом состоянии компании, обеспечивает прозрачность и доступность отчетности.

Основные принципы корпоративного управления не закреплены законодательно, поэтому крупные компании начали создавать кодексы, определяющие основные принципы управления организациями. Первый кодекс был разработан в начале 1990-х годов в Великобритании – Кодекс корпоративного управления *Cadbury (Cadbury Code of Best Practice)*, содержащий рекомендации относительно системы управления в организации, ее структуры, независимости и ответственности членов совета директоров<sup>15</sup>.

В настоящее время кодексы корпоративного управления существуют в 50 государствах, в том числе и России. Все эти кодексы основаны на принципах корпоративного управления, разработанных Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, *Organization for economic co-operation and development – OECD*), которые были подписаны министрами иностранных дел стран организации на заседании Совета ОЭСР в мае 1999 года<sup>16</sup>. Выделяют следующие основные принципы корпоративных кодексов:

---

<sup>14</sup> Райзберг Б.А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд. – перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. – 2007. – 495 с.

<sup>15</sup> Пол Кумз, Саймон Вонг Почему работают кодексы корпоративного управления // Вестник McKinsey. Теория и практика управления. – 2004. – № 2(7). – 128 с.

<sup>16</sup> Принципы корпоративного управления ОЭСР, в ред. от 2004 г. [Электронный ресурс] // Организация экономического сотрудничества и развития: официальный сайт. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/57/18/32159669.pdf> (дата обращения: 20.11.2009).

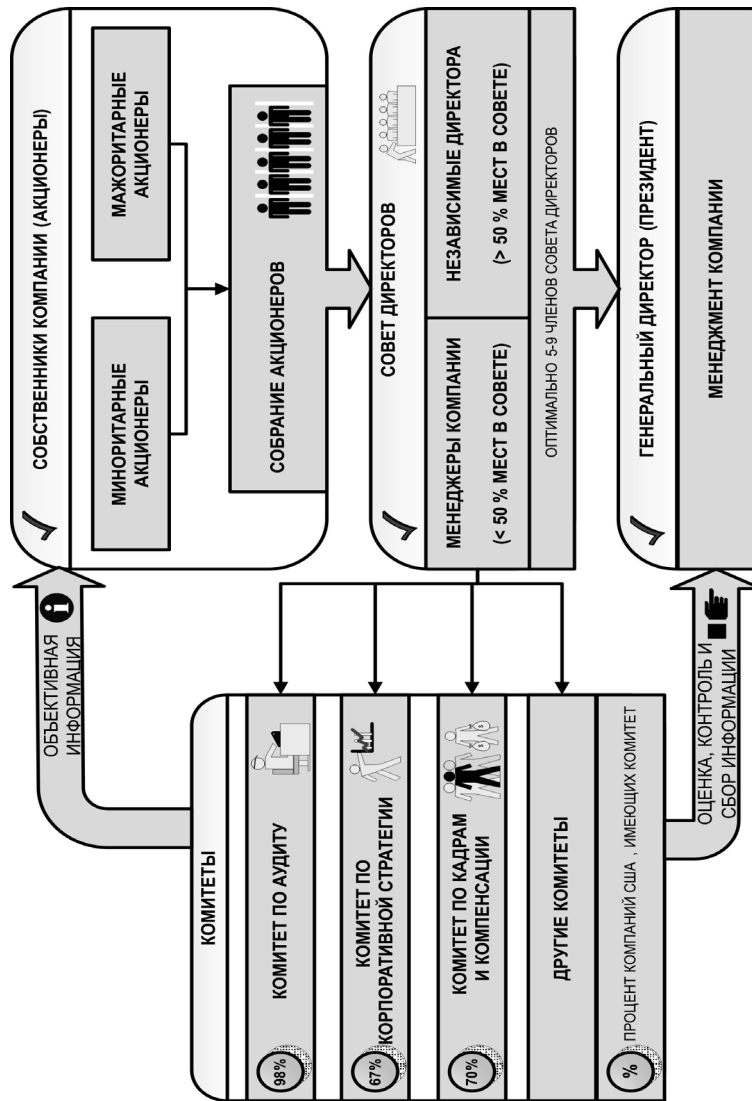


Рис. 1. Корпоративное управление с использованием профильных комитетов

## Проблемы дня

---

– принцип справедливости подразумевает равное отношение ко всем акционерам;

– принцип ответственности проявляется в управлении компанией с участием всех заинтересованных сторон, ответственном подходе к формированию общественного богатства, обеспечении достаточного количества рабочих мест;

– принцип прозрачности означает доступность и открытость информации о компании;

– принцип подотчетности подразумевает подотчетность совета директоров акционерам<sup>17</sup>.

Наряду с вышеперечисленными аспектами подготовки к публичному размещению не менее важным, как уже было отмечено ранее, является приведение бухгалтерской отчетности компании в соответствие международным или другим необходимым для IPO стандартам отчетности.

В соответствии со статьей 2 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» устанавливается следующее определение бухгалтерской отчетности – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам<sup>18</sup>.

Международные стандарты бухгалтерской отчетности (*International Financial Reporting Standards, IFRS*) – стандарты, процедуры и правила бухгалтерского учета, на основе которых готовится финансовая отчетность в европейских государствах и прочих странах<sup>19</sup>.

Составление финансовой отчетности является одним из важнейших аспектов при подготовке к публичному размещению, по-

---

<sup>17</sup> Лукашов А. В., Могин А.Е. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 90.

<sup>18</sup> О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федер. закон Рос. Федерации от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 23 февр. 1996 г. : Одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 20 марта 1996 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>19</sup> Международные стандарты бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс] // Словарь по экономике и финансам Глоссарий.ру. URL: [www.glossary.ru](http://www.glossary.ru) (дата обращения: 16.01.2010).

сколькo привлекательная и понятная отчетность добавляет уверенности инвесторам при выборе компании для инвестирования капитала. Стандарты МСФО раскрывают экономическую составляющую субъекта хозяйственной деятельности, раскрывая все риски для инвестора, реальное состояние компании, а также включают профессиональное аудиторское заключение, что дает определенные гарантии инвесторам на финансовое благополучие вложенного капитала.

Помощь в подготовке финансовой отчетности предоставляется аудиторскими организациями. Вследствие несовершенства российского законодательства многие российские аудиторские компании не имеют права предоставлять данные услуги компаниям, поэтому биржи в основном принимают отчетность, сформированную известными иностранными аудиторскими компаниями, такими как *Deloitte*, *Pricewaterhouse Coopers*, *KPMG*, *Ernst & Young*, либо их российскими представительствами.

Разработка финансовой стратегии компании, также являющаяся важным аспектом подготовки к *IPO*, необходима компании еще в начале своей деятельности, если ее собственники нацелены на постоянное развитие компании. Финансовая стратегия компании включает в себя формирование оптимальной структуры капитала, причем на разных этапах развития бизнеса источники финансирования могут быть разными в зависимости от возможностей компании.

Как правило, в начале своей деятельности организации, адекватно оценивая низкие шансы успешного проведения операций по обмену векселями или выпуску облигаций, стараются изыскать собственные источники средств и привлекают банковское кредитование.

В финансовой литературе банковское кредитование определяется как участие банка своими финансовыми ресурсами в формировании основных и оборотных средств предприятий; вложение банковских капиталов в производство<sup>20</sup>.

Компании прибегают к данному типу финансирования, который является сравнительно дорогостоящим источником (привлекается под

<sup>20</sup> Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 495 с.

## Проблемы дня

---

15–20% годовых), при необходимости финансового обеспечения текущей деятельности предприятия. При этом для его привлечения компании не нужно раскрывать общественности финансовую и управленческую информацию, она предоставляется на условиях конфиденциальности только банку-кредитору.

Постепенно, с увеличением масштабов деятельности и развитием компании, возникает потребность в диверсификации структуры источников финансирования, сокращении в ней доли кредитных средств. На этом этапе финансового развития компания может применить выпуск векселей (*bill of credit*) – вид ценной бумаги, абстрактное денежное обязательство строго установленной законом формы. Вексель является безусловным и бесспорным долговым документом, использующимся в качестве одного из важных средств расчетов и кредитования в международной торговле и во внутреннем обороте развитых стран<sup>21</sup>. На этапе вексельного обмена компания наращивает круг профессиональных участников, фактически являющихся ее инвесторами.

Следующей ступенью реализации финансовой стратегии становится выпуск срочных ценных бумаг – облигаций. Такие ценные бумаги не дают права на участие в управлении предприятием, а значит, и не вносят изменения в систему контроля над его деятельностью. В свою очередь облигации подразумевают периодические выплаты их владельцам и полное возмещение их номинальной стоимости по окончании установленного срока.

Этот способ привлечения дополнительных средств отличается от банковского кредитования неограниченным размером потенциально привлекаемых ресурсов. В том случае, если условия вознаграждения инвесторов привлекательны, теоретически можно удовлетворять финансовые потребности в больших и почти неограниченных объемах<sup>22</sup>.

Однако следует обратить внимание на затраты, которые несет компания по выпуску облигаций, включая налог на эмиссию, ко-

---

<sup>21</sup> Большой юридический словарь. – 3-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. А. Я. Сухарева. – М.: ИНФРА-М. – 2007. – VI. – 858 с.

<sup>22</sup> Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект». – 2007. – С. 765–766.

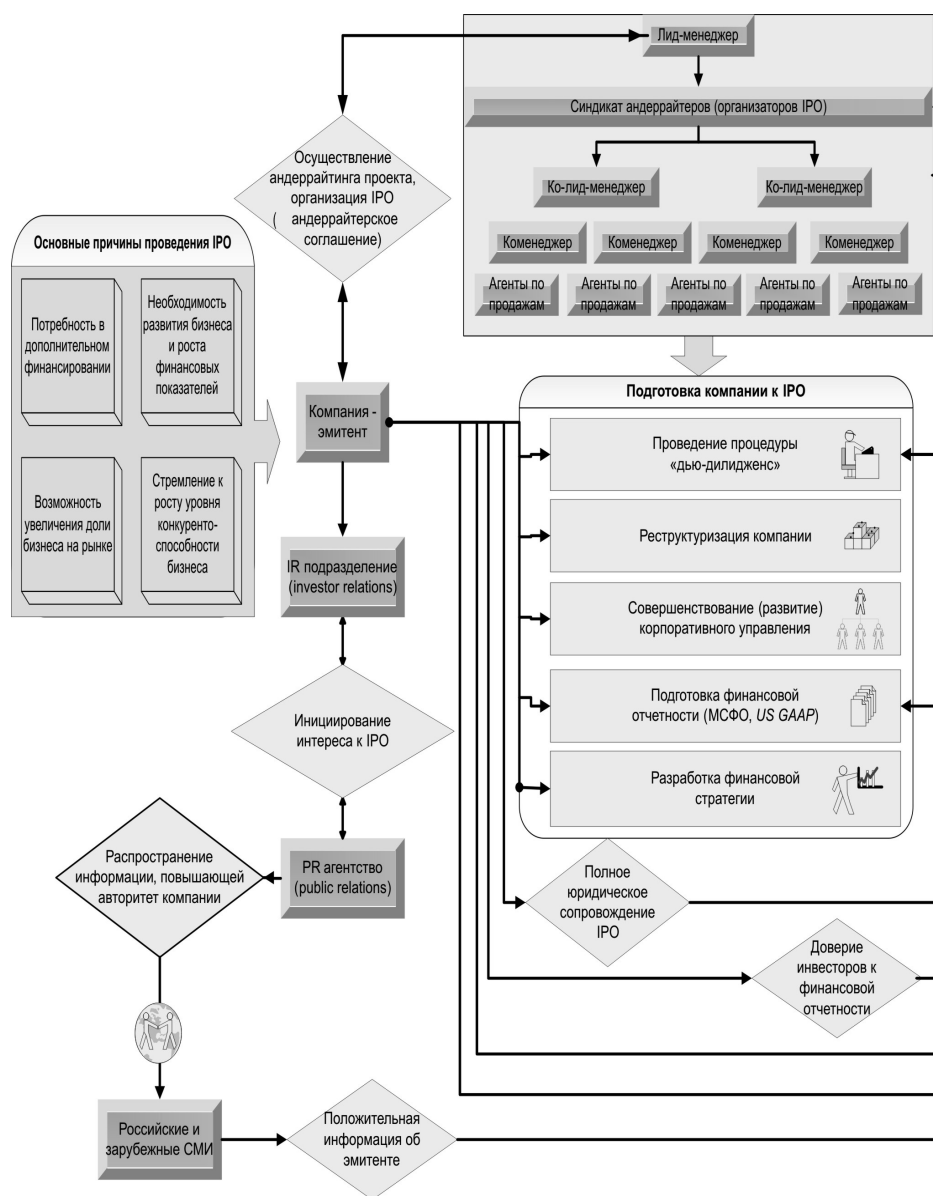
миссию бирже за размещение, а также вознаграждение организаторам эмиссии. В общем указанные затраты могут достигать 10 млн рублей, поэтому целесообразность проведения облигационного займа подтверждается при привлечении не менее 250–300 млн рублей.

Наконец, самым затратным в финансовом и трудовом плане является выпуск акций. Первичное публичное предложение инициирует мощный толчок к формированию сложной системы реформирования, необходимого к проведению в компании; является логическим завершением поэтапной реализации вышеприведенной финансовой стратегии, направленной на перманентное развитие бизнеса.

Процесс взаимодействия пула участников первичного размещения акций представлен на рис. 2. Основными блоками этой схемы являются основные причины проведения *IPO*, подготовка компании к *IPO*, размещение акций на бирже и результат размещения. В ходе подготовки и реализации первичного публичного предложения компания проходит все указанные этапы, последовательно сменяя их и получая конечный результат.

Как и любой другой источник финансирования, привлечение капитала посредством первичного размещения акций компании на рынке не является бесплатным и должно оцениваться в первую очередь с финансовой точки зрения. Стоимость привлечения средств при *IPO* складывается из двух составляющих: эмиссионные затраты и дивиденды, выплачиваемые держателям акций компании. При этом первая составляющая – затраты на размещение – включает в себя все издержки эмитента, понесенные при подготовке к выпуску акций: оплата андеррайтерского соглашения, договоров с юридическими, аудиторскими, финансовыми и другими консультантами, расходы на распространение информации через средства массовой информации, затраты на реструктуризацию компании и консолидацию всех ее активов, на организацию дорожного шоу, подготовку всей необходимой документации, комиссию бирже за размещение, а также налог на эмиссию. Перечисленные затраты являются обязательными, поскольку они необходимы непосредственно для организации размещения, в то время как выплата дивидендов осуществляется по решению основных собственников компании в зависимости от выбранного механизма выплаты дивидендов.

## Проблемы дня



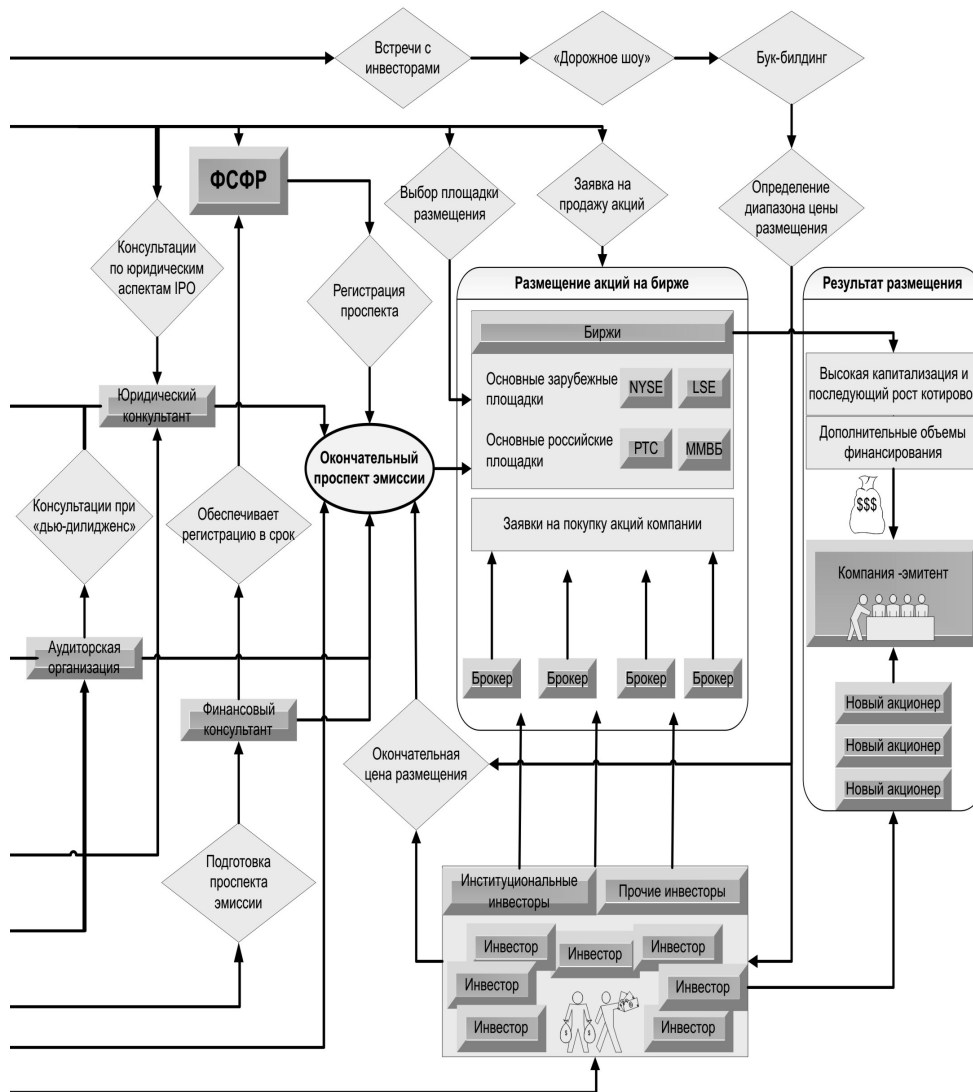


Рис. 2. IPO: схема взаимодействия основных участников первичного размещения акций



## Проблемы дня

---

Стоимость акций при предложении на рынке определяется ожиданиями инвесторов будущих дивидендов или будущего высокого курса акций, также базирующегося на ожидаемых будущих дивидендах<sup>23</sup>. В этой связи необходимо пояснить, что дивиденды представляют собой все, что получают акционеры от компании: деньги, акции, а также имущество, – то есть понятие дивидендов может интерпретироваться очень широко, подразумевая под собой и выкуп (продажу) акций в будущем, то есть выплату дивидендов в ликвидационной форме<sup>24</sup>.

В любом случае при расчете стоимости данного источника финансирования ( $k_{ncs}$ ) следует учитывать дивиденды и их возможный рост в будущем:

$$k_{ncs} = \frac{D}{P_0 * (1 - r_{fc})} + g,$$

где  $k_{ncs}$  – стоимость источника – первичное публичное размещение акций;  $D$  – первый дивиденд;  $P_0$  – цена акции при размещении;  $r_{fc}$  – уровень затрат на размещение акций в долях единицы;  $g$  – заявленный темп прироста дивиденда.

Необходимо отметить, что стоимость этого источника финансирования выше стоимости прочих источников, поскольку привлечение средств посредством *IPO* является более рисковым.

Таким образом, *IPO*, как и другие источники финансирования, имеет свои преимущества и недостатки, которые руководство компании должно отчетливо осознавать перед принятием решения о первичном размещении. *IPO* позволяет привлечь долгосрочные финансовые ресурсы, к тому же данный источник не является долговым, соответственно, средства не нужно будет возвращать по истечении какого-либо срока. Однако данный способ привлечения инвестиций ведет к неизбежному изменению сложившейся системы контроля над деятельностью фирмы вследствие получения доли акционерного капитала каждым из инвесторов пропорционально вложенному капиталу, что является существенным недостатком. В этой связи компании стараются публично размещать такие доли акционерного капитала,

---

<sup>23</sup> Джеймс С. Ванхорн, Джон М. Вахович Основы финансового менеджмента. – 12-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс». – 2008. – С. 161.

<sup>24</sup> Большой юридический словарь. 858 с.

которые значительно не повлияют на изменения в управлении организацией. К примеру, осуществившее успешное первичное размещение в декабре 2009 года ОАО «Институт стволовых клеток человека» (ИСКЧ) выпустило в свободное обращение акции в объеме 20% акционерного капитала, получив около 19,8 млн рублей<sup>25</sup>. Тем не менее, разместив указанную долю акций, основные собственники данной компании – братья Артур и Андрей Исаевы – не потеряли контроль над ИСКЧ и сохранили за собой крупнейшую долю в компании (Институт стволовых клеток человека: [сайт]. URL: <http://www.hsci.ru>).

К недостаткам рассматриваемого источника средств относится и необходимость выплаты дивидендов пропорционально долям инвесторов в уставном капитале компании. Однако этот минус основные собственники могут использовать в своих целях, реинвестировав в деятельность фирмы всю полученную прибыль и не выплачивая дивиденды.

Безусловным положительным моментом *IPO* является увеличение стоимости бизнеса и повышение ликвидности его активов. Вместе с тем подготовка компании к *IPO* требует от менеджмента наиболее объективной оценки текущего состояния бизнеса, а также будущих планируемых показателей, поскольку аналитики и инвесторы судят об эффективности работы руководства по соответствию достигаемых показателей запланированным. Примером важности хорошего планирования может служить *IPO* ритейлерской сети «Пятерочка», руководство которой перед первичным предложением заявляло о 40% увеличении стоимости компании за год, а на деле рост составил всего 23%. Итогом такого планирования стало снижение капитализации компании на 1 млрд долларов<sup>26</sup>.

Другим преимуществом первичного размещения является крупный приток наличных средств, что особо актуально в настоящих сложных экономических условиях. Возросшее в последние годы количество *IPO* говорит об усиливающемся в связи с неопределенностью или замедлением развития компа-

<sup>25</sup> В рынок IPO вбивают стволовую клетку // Газета «Фармацевтический вестник». – 2009. – № 32 (564). – С. 10.

<sup>26</sup> Лукашов А.В., Могин А.Е. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров. С. 243.

## **Проблемы дня**

ний желании крупнейших собственников перевести часть своих активов в наличные, то есть наиболее ликвидную денежную форму<sup>27</sup>. Однако необходимо помнить, что во избежание эмиссии так называемых разводненных акций следует сопоставлять объемы выпускаемых акций со стоимостью имеющихся активов компании.

Учитывая все вышеперечисленные преимущества публичного размещения акций как инструмента привлечения средств, в последнее время оно стало активно применяться компаниями разных отраслей, объединенных целью развития и расширения бизнеса наиболее быстрым и эффективным способом. Статистика компаний, осуществивших в 2009 году публичное размещение акций, приведена в таблице 1.

*Таблица 1*

### **Статистика публичного предложения крупнейших эмитентов в 2009 году**

<b>Наименование эмитента</b>	<b>Отрасль эмитента</b>	<b>Дата размещения</b>	<b>Объем привлеченного капитала, млн \$</b>	<b>Основные цели проведения IPO (SPO)</b>	<b>Источник информации о размещении эмитента</b>
Банк Санкт-Петербург	Финансовый сектор	10.12.09	229,25	Финансирование инвестиционных проектов	<a href="http://www.fin-am.ru">www.fin-am.ru</a> – официальный сайт организатора

<sup>27</sup> Где взять второй триллион? // Профессиональный журнал «Рынок ценных бумаг». – 2007. – № 1(329). – С. 24–29.

**Проблемы дня**

Институт стволовых клеток человека	Медицина	10.12.09	19,8	Ускорение развития основного бизнеса	www.hsci.ru – официальный сайт эмитента
Global-trans	Транспорт	08.12.09	100	Приобретение подвижного состава и другие цели	www.bspb.ru – официальный сайт эмитента
Магнит	Розничная торговля	28.10.09	527	Развитие сети и распределительных центров в регионах	www.offerings.ru – информационный сайт
Синергия	Пищевая	16.10.09	80	Расширение бизнеса	www.sy-group.ru – официальный сайт эмитента
Банк ВТБ	Финансовый сектор	11.09.09	6 003	Расширение активных операций банка	www.vtb.ru – официальный сайт эмитента
Русгидро	Энергетика	02.09.09	512	Финансирование инвестиционной программы	www.rushydro.ru – официальный сайт эмитента
Банк Москвы	Финансовый сектор	15.07.09	615,3	Финансирование инвестиционных проектов	www.bm.ru – официальный сайт эмитента

В целом, несмотря на некоторые недостатки, первичное публичное предложение дает компании возможность стать лидером в своей сфере, быстрее остальных вывести на рынок новый инновационный продукт либо занять определенную нишу на рынке. Кроме того, в современных условиях насыщения рынка множеством компаний *IPO* позволяет стать центром консолидации при объединении компаний одной сферы, что позволит выйти на совершенно новый уровень развития и увеличить капитализацию компании в несколько раз. Независимо от того, какие цели преследует менеджмент организации, *IPO* является тем инструментом, который позволит достичь поставленных целей с наименьшими финансовыми и временными затратами.

#### **Библиографический список**

1. Щеглов С.В. Источники финансирования деятельности предприятий // Научный журнал «Вестник международного института рынка», 2007. № 1(2). С. 96–100.
2. Богатырев В.Д., Щеглов С.В. Особенности формирования структуры капитала компании в современных экономических условиях // Научный журнал «Вестник международного института рынка», 2008. № 1(4). С. 37–46.
3. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.wikipedia.org>.
4. Народное IPO «Роснефти»: хотели как лучше [Электронный ресурс] // Информационное агентство «Инвестиции Банки Консалдинг» (ibk). URL: <http://ibk.ru/35004.html>.
5. Федеральная служба по финансовым рынкам [Электронный ресурс]. URL: [http://www.fcsm.ru/catalog.asp?ob\\_no=8642](http://www.fcsm.ru/catalog.asp?ob_no=8642).
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
7. Пол Кумз, Саймон Вонг Почему работают кодексы корпоративного управления // Вестник McKinsey. Теория и практика управления, 2004. № 2(7). 128 с.

8. Лукашов А. В., Могин А. Е. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 257 с.

9. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федер. закон Рос. Федерации от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 23 февр. 1996 г.: Одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 20 марта 1996 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. Экономический словарь Глоссарий. ру [Электронный ресурс]. URL: [www.glossary.ru](http://www.glossary.ru).

11. Большой юридический словарь. 3-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. А. Я. Сухарева. М.: ИНФРА-М, 2007. VI. 858 с.

12. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2007. 1024 с.

13. Джеймс С. Ванхорн, Джон М. Вахович Основы финансового менеджмента. 12-е изд.: пер. с англ. М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2008. 1232 с.

14. В рынок IPO вбивают стволую клетку // Газета «Фармацевтический вестник», 2009. № 32 (564). – С. 10.

#### Bibliographical list

1. Chtcheglov S. V. Sources of financing enterprise activity // Scientific periodical «International Market Institute Bulletin», 2007. № 1(2). P. 96–100.

2. Bogatyrev V. D., Chtcheglov S.V. Peculiarities of building capital structure in current economic situation // Scientific periodical «International Market Institute Bulletin», 2008. № 1(4). P. 37–46.

3. Free encyclopedia Wikipedia. URL: <http://ru.wikipedia.org>.

4. Popular IPO «Rosneft» // Informational agency «Investments Banks Consulting» (ibk). URL: <http://ibk.ru/35004.html>.

5. Federal financial market service. URL: [http://www.fcsm.ru/catalog.asp?ob\\_no=8642](http://www.fcsm.ru/catalog.asp?ob_no=8642).

6. Raizberg B.A., Lozovski L.S., Starodubceva E.B. Modern economic dictionary, 2007. 495 p.

### **Проблемы дня**

---

7. Paul Cumz, Simon Wong Why do codes of corporate management work? // McKinsey Quarterly. Theory and practice of management, 2004. № 2(7). 128 p.

8. Lukashov A.V., Mogin A.E. IPO from I to O: Textbook for financial directors and investment analysts. M.: Alpina Business Books, 2007. 257 p.

9. About business accounting: Federal statute of Russian Federation dated on 11.21.1996 # 129-FZ. Access from informational legal system «ConsultantPlus».

10. Economic dictionary – Glossary. URL: [www.glossary.ru](http://www.glossary.ru).

11. Large juridical dictionary. 3<sup>rd</sup> edition, M.: INFRA-M, 2007. VI. 858 p.

12. Kovalev V.V. Financial management: theory and practice. 2<sup>nd</sup> edition, M.: TK Velbi, Prospect publishing house, 2007. 1024 p.

13. James C. Van Horne, John M. Wachowicz Fundamentals of Financial Management. 12<sup>th</sup> edition, M.: «Williams», 2008. 1232 p.

14. They hammer stem cell in the IPO market// Newspaper « Pharmaceutical bulletin », 2009. №32 (564). P. 10.

### **Контактная информация**

Тел. 8-927-733-93-90

### **Contact links**

Tel. 8-927-733-93-90

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ  
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**  
**FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT  
OF INNOVATIVE ACTIVITY**

**В.В. ЖИГАЙЛО,**

*ГОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет», кафедра «Менеджмент», доцент, к.э.н.*

**V.V. ZHIGAILO,**

*GOU VPO «Samara State Economic University» Department «Management» Senior lecturer, Candidate of Economic Sciences*

**Аннотация**

Опыт США, Японии и стран ЕС позволяет определить общие признаки инновационного развития, в том числе роль знаний и информационных технологий, наличие развитой инновационной инфраструктуры, государственное стимулирование и поддержка инновационной деятельности, создание благоприятной инновационной среды, наличие крупных корпораций и сети малых форм, инновационного предпринимательства.

Исследования институциональных и технологических изменений выявило, что их взаимосвязь имеет двойственный характер, а единство обладает синергизмом. Использование принципов координации, согласования и мотивации как основных инструментов механизма институциональных изменений позволит согласовать деятельность всех участников и создать новые организационные формы этих взаимодействий.

**Abstract**

Experience of the USA, Japan and the EU countries allows to define the general signs of innovative development, including a role of knowledge and an information technology, presence of the developed innova-



### **Проблемы дня**

---

tive infrastructure, the state stimulation and support of innovative activity, creation of the favorable innovative environment, presence of large corporations and a network of small forms, innovative business. Researches institutional and technological changes have revealed that their interrelation has dual character, but the unity possesses synergism. Use of principles of coordination, accommodation and motivation as basic tools of the mechanism institutional changes will allow to co-ordinate activity of all participants and to create new organizational forms of these interactions.

#### **Ключевые слова**

1. Инновационное развитие
2. Зарубежный опыт
3. Государственная политика

#### **Keywords**

1. Innovative development
2. Foreign experience
3. State policy

Положительный опыт ряда индустриальных стран свидетельствует о решающей роли инноваций в повышении конкурентоспособности национальных экономик. Израиль, Южная Корея и другие государства добились прогресса, несмотря на недостаточно благоприятный экономический климат, сопротивление традиционных общественных институтов и нехватку природных ресурсов. Опыт этих стран интересен тем, что использование ими инструментов государственной поддержки бизнеса оказалось успешным в условиях несовершенного рынка и консервативного госуправления. Израиль, успешно внедрив программы венчурной индустрии для поддержки высокотехнологичных компаний, из страны с «военно-аграрной» экономикой превратился в один из центров глобальной «новой экономики». Южная Корея в результате гибкой адаптации промышленной политики к меняющимся условиям мировой экономики в краткие сроки преодолела последствия финансового кризиса 1998–1999 годов и вернулась на траекторию устойчивого роста.

Интеграция в мировую экономику требует внедрения современных технологий, создания условий для перевода производства на инновационные рельсы и освоения высоких технологий. Мировой рынок таких технологий сегодня оценивается в 2,5 триллиона долларов в год. Из них на долю США приходится 39%, Японии – 30%, Германии – 16%. Доля остального мира составляет 15%.

В мире имеются разные модели взаимодействия государственного сектора науки и промышленности и, соответственно, разные пути реализации инноваций [1]. Один из них – это вариант активного вмешательства государства в инновационные процессы [2]. Такое вмешательство не следует воспринимать как попытку регулирования экономической деятельности или значительного расширения масштабов прямой государственной поддержки инновационной деятельности. Речь идет о таких методах государственного участия в инновационных процессах, которые должны создать непосредственно у бизнеса стимулы к инновациям. В этой связи представляет интерес успешный опыт новых индустриальных стран по формированию политики стимулирования инноваций и повышения конкурентоспособности экономики.

На Западе государственное вмешательство – один из ключевых факторов обеспечения национальной конкурентоспособности и дальнейшего повышения благосостояния населения. Значительное опережение научно-технического развития западных стран объясняется не тем, что у них сильнее индивидуальная инициатива, а тем, что она у них поддерживается эффективнее [3]. Государственная инновационная политика в промышленно развитых странах направлена на создание благоприятного экономического климата для стимулирования инновационных процессов и является связующим звеном между академической наукой и задачами производства. Воздействия государства в области инноваций можно подразделить на прямые и косвенные меры. Соотношение в каждом конкретном случае определяется экономической ситуацией в стране и избранной концепцией государственного регулирования.

Начиная с 80-х годов в высокоразвитых странах государственное участие в поддержке НТП превратилось в одну из основных проблем инновационной политики развитых зарубежных стран.

## **Проблемы дня**

---

При этом наблюдается появление двух противоречивых тенденций: с одной стороны, это усиление централизованного регулирования и вместе с тем централизованное инвестирование средств; с другой – это активизация частнопредпринимательского сектора и в связи с этим уменьшение объемов государственного финансирования.

Особого внимания заслуживает, в частности, опыт Чили [4]. Во-первых, в Чили основным источником экономического роста является использование природных ресурсов. Во-вторых, в этой стране использована в наиболее системном виде модель стимулирования инноваций на базе так называемых «институтов развития». В-третьих, в Чили институты развития действуют в условиях сегментированной национальной инновационной системы. В-четвертых, Чили отличается сочетанием внутренних и внешних источников инноваций.

В целом в мировой практике используются следующие виды налоговых льгот, стимулирующие инновационную деятельность [5]:

- предоставление исследовательского и инвестиционного налогового кредита, т. е. отсрочка налоговых платежей в части затрат из прибыли на инновационные цели:

  - уменьшение налога на прирост инновационных затрат;
  - «налоговые каникулы» на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов, в течение нескольких лет;
  - льготное налогообложение дивидендов юридических и физических лиц, полученных по акциям инновационных организаций;
  - снижение ставок налога на прибыль, направленную на заказные и совместные НИОКР;
  - связь предоставления льгот с учетом приоритетности выполняемых проектов;
  - льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноу-хау и других нематериальных активов, входящих в состав интеллектуальной собственности;
  - уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму стоимости приборов и оборудования, передаваемых вузам, НИИ и другим инновационным организациям;

– вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с финансированием инноваций;

– зачисление части прибыли инновационной организации на специальные счета с последующим льготным налогообложением в случае использования на инновационные цели.

Зарубежный опыт показывает, что малый инновационный бизнес очень динамичен, требует сравнительно небольших инвестиций. В развитых странах именно малые предприятия обеспечивают около половины всех инноваций. На единицу затрат количество инноваций в малых фирмах в 4 раза выше, чем в средних, и в 24 – чем в крупных. Кроме того, малые фирмы в 3 раза быстрее осваивают инновации [6].

По данным Национального научного фонда США, на современном этапе НТП возросла роль в НИР малого бизнеса. Мелкие и средние фирмы (с численностью до 500 человек) за последние два десятилетия выдали примерно в 2,5 раза больше нововведений на одного занятого или доллар затрат, чем крупные корпорации (с числом занятых более 10 тыс. человек).

В 80-е годы в США и в странах Западной Европы большое развитие получили различного рода научно-производственные комплексы, инновационные центры, научные и технологические парки, «инкубаторы предприятий высокой технологии» и т.п. Их главная задача – оказание разнообразных услуг и создание наиболее благоприятных для инновационных предприятий условий (что способствует привлечению средств и более эффективному их использованию), стимулирование развития передовых отраслей, ускорение инновационного процесса, практическая реализация перспективных научных идей и открытий. Это достигается путем объединения усилий высших учебных заведений научно-исследовательских центров и новых наукоемких предприятий. «Инкубаторы» создают необходимую инфраструктуру для нормальной жизнедеятельности малых инновационных предприятий. Как правило, подобные предприятия ориентированы на удовлетворение потребностей крупных городов и создаются вокруг них. Очень часто региональная направлен-

ность деятельности технопарковых структур успешно сочетается с отраслевой.

Многие подобные комплексы возникли вокруг крупных университетов и научных центров и возглавляются ими. Новые предприятия часто создаются самими учеными и специалистами при помощи и участии университетов, местных органов власти, финансовых учреждений, торгово-промышленных палат и частного бизнеса. В некоторых случаях университеты через контролируемые ими фонды вкладывают средства в венчурные предприятия в целях эксплуатации технологий, разработанных в их лабораториях. В этих фондах участвуют и ученые. На предприятиях, успешно действующих в рамках данных комплексов, период внедрения новшеств сокращается в 2–3 раза по сравнению со средним сроком.

Поддержка деятельности таких форм в США осуществляется с 1953 г. через специальную Администрацию малого бизнеса. С 1978 г. проводится федеральная политика в области инноваций, в рамках которой Национальный фонд науки финансировал программу для индивидуальных изобретений «Малый бизнес для национальных потребностей». В ФРГ действуют два государственных органа: министерство исследований и технологий и министерство экономики, которые занимаются содействием инновационной деятельности малых и средних фирм. Со стороны министерства исследований и технологий – это прямые меры финансовой поддержки различных программ и проектов. Со стороны министерства экономики – это оказание помощи через различного рода промышленные и исследовательские ассоциации.

В Канаде малый инновационный бизнес поддерживают: министерство науки и технологии, министерство промышленности и торговли, Национальный совет по исследованиям. Во Франции с 1978 г. функционирует государственный секретариат по малым и средним предприятиям, одним из направлений деятельности которого является финансовая поддержка инновационной деятельности малых и средних предприятий. В Японии такая работа ведется с 50-х годов при помощи Агентства по малым и средним предприятиям министерства торговли и промышленности. В Великобритании поддержка инновационной деятельности малого бизнеса осу-

ществляется через министерство промышленности. В течение трех-пяти лет технополисы и технопарки «выращивают» 10 и более малых инновационных предприятий, предоставляя им на условиях лизинга электронно-вычислительную технику, оборудование, транспортные средства, помещения, а также оказывая необходимые бухгалтерские, консалтинговые услуги, помощь в проведении совместных НИОКР, подготовке кадров, в создании совместных венчурных фирм [7].

Важную роль в инвестировании малых фирм играет Национальный научный фонд США, который не только кредитует инновационные фирмы, но и занимается выдачей им грантов – безвозмездных целевых субсидий. Другим примером подобного фонда может служить Инвестиционный фонд министерства энергетики США, занимающийся финансированием как отдельных исследовательских проектов, осуществляемых мелкими фирмами, так и субсидированием индивидуальных изобретателей. Свою некоммерческую ориентацию фонд подчеркивает тем, что дает предпочтение разработкам, имеющим «высокий риск провала» [8].

Особое место в системе «прямых» мер воздействия государства на инновационный бизнес занимают мероприятия, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области НИОКР и кооперацию университетов с промышленностью. В США в 1984 г. в целях развития инновационной деятельности был принят «Закон о кооперации в сфере НИОКР».

Сосредоточение фундаментальных исследований в высших учебных заведениях наблюдается не только в США. В Японии доля фундаментальных исследований в вузовских НИОКР составляет более 55%, в ФРГ – около 60%, во Франции и Великобритании – соответственно 90 и 95%.

Высокий удельный вес государственных расходов на финансирование НИОКР является характерным не только для ведущих стран мира, но и для так называемых средних и малых стран: в Австралии – 46,9%; в Дании – 51,1%; в Греции – 73,7%; в Норвегии – 46%; в Португалии – 62,1% [9].

Для ведущих капиталистических стран характерно четкое деление научной деятельности на фундаментальные исследования,

## **Проблемы дня**

---

прикладные исследования и опытно-конструкторские работы. В статистической отчетности, как правило, отражаются затраты на НИОКР и источники их финансирования строго по этим трем направлениям. Отметим также следующий факт: основная часть работ, выполняемых учебными заведениями США, представляется фундаментальными исследованиями. В этом направлении государственной инновационной политики четко проявляется ее перспективная направленность, заинтересованность в научной новизне промышленных инноваций.

Создание консорциумов, инженерных центров, научных и технологических парков и других перспективных формирований, успешно реализующих сложные инновационные идеи, – наглядный пример эффективности государственной поддержки таких идей, благодаря которой различные организации осознают необходимость совместной реализации инновационного цикла и реально ощущают преимущества этой работы. Государственная поддержка создания таких организационных формирований осуществляется в промышленных странах в виде специальных программ различных правительственных ведомств. В США это функции министерства энергетики и Национального научного фонда.

Косвенные методы государственной инновационной политики нацелены на стимулирование самих инновационных процессов и одновременно на создание благоприятного общехозяйственного и социально-политического климата для новаторской деятельности. Одним из методов косвенной инновационной политики является либерализация налогового и амортизационного законодательства. Важность этого государственного инструмента осознается практически во всех промышленно развитых странах, каждая из которых ищет свою оптимальную модель налогообложения прибыли.

В промышленно развитых странах широко применяются такие косвенные методы государственной инвестиционной политики, как налоговые льготы ускоренная амортизация, инвестиционные скидки, льготное кредитование и т.д. Косвенное государственное воздействие через льготы, более типично для технически развитых капиталистических государств. Этот метод стимулирования научно-технического прогресса активно используется как для создания

благоприятной инвестиционной направленности корпораций, так и для увеличения их расходов на выпуск научно-технических разработок, на внедрение их результатов в производство.

В целях стимулирования производственных капиталовложений (инвестиций) применяются налоговые льготы, а также ускоренная амортизация. Льготы по инвестициям чаще всего представляются в виде инвестиционных налоговых скидок, которые вычитаются из суммы начисленного на прибыль фирмы (предприятия) налога.

Инвестиционные скидки стали постепенно вводиться еще в 40-е годы в Англии, затем, начиная с 1962 г., – в США, позднее – в Японии, Канаде и других странах и сохраняются до сегодняшних дней. Отметим, что право на получение налоговой скидки при инвестициях в новое оборудование наступает лишь в год ввода его в эксплуатацию, а не при закупке, это стимулирует его быстрее освоение. Данный подход вызывает серьезный интерес. В настоящее время в США сохраняются скидки по инвестициям, главным образом в целях энергосбережения, т.е. скидки стимулируют использование новых, более дешевых видов энергии, а также применение новой технологии в энергетике.

В каждой из стран скидки имеют свои особенности. Например, в Японии широко применяется скидка на техническое оснащение научных лабораторий для проведения исследований и разработок по новой технологии, робототехнике, электротехнике и т.д.

В Великобритании, Франции, ФРГ широко распространен метод ускоренной амортизации, т.е. введения высоких норм амортизации на оборудование, применяемые в технически передовых отраслях, особенно для проведения НИОКР. В Великобритании, например, некоторым компаниям разрешается списывать полную стоимость технически передового оборудования в первый же год его функционирования.

Чтобы поощрить научно-исследовательскую деятельность компаний, законодательство разрешает вычитать из облагаемого налогом дохода фирм текущие расходы на НИОКР. Такая скидка способствует увеличению расходов на НИОКР со стороны фирм, а также предопределяет налаженность, точность в учете этих затрат, что также не наблюдается в сфере нашего управления наукой.



## **Проблемы дня**

---

При всем разнообразии форм и методов совершенствования управления экономикой должное и своевременное внимание необходимо уделить управлению инновационной деятельностью, проблемам ее активизации, выбору правильной стратегии. Ярким примером того, как вовремя принятая инновационная стратегия привела страну к очевидным успехам, является Япония. Она продемонстрировала чрезвычайно эффективную модель интенсивного научно-технического развития за счет целенаправленной инновационной политики, основывающейся на дальнейшей разработке и совершенствовании импортируемых технологий в период после Второй мировой войны. Деятельность в сфере НИОКР в Японии воспринималась как органическая часть технико-технологического инновационного процесса, а дальнейшее развитие и совершенствование технологий считалось таким же важным фактором, как капиталовложения или организация рынка либо рабочей силы.

Главную роль в определении стратегии развития промышленности Японии, разработке промышленных НИОКР и их внедрении играет министерство внешней торговли и промышленности (МВТП). Управление по науке и технике исполняет функции контроля над выполнением конкретных направлений НТП. Японская ассоциация промышленных технологий занимается экспортом и импортом лицензий. Разработана долгосрочная программа научно-технического развития страны, осуществляется стимулирование прикладных исследований и закупок лицензий за рубежом. В реализации научно-технических программ основной упор делается на крупные корпорации. Роль Управления национальной обороны незначительна.

Государственная политика Японии направлена на превращение страны из импортера лицензий в экспортера. Перспективная цель Японии – превращение страны из «имитатора» и «рационализатора» в творца технологий.

Приоритетное направление – информационные системы, мехатроника, биотехнологии, новые материалы. Определяя стратегию общего и отраслевого развития промышленности и внешней торговли Японии, МВТП имеет в своем распоряжении соответствующий арсенал средств и методов, позволяющих реализовывать

эту стратегию. Помимо традиционных экономических и административных способов воздействия на развитие экспортного производства и экспорта, таких как льготное кредитование и страхование экспорта, частичное освобождение экспортеров от уплаты налогов, прямое субсидирование, государственная комплексная помощь экспортерам, содействие их с бытовой деятельности и т.п., японские государственные органы широко используют и косвенные методы. К ним можно отнести следующие:

- 1) целевое распределение финансовых ресурсов, предоставляемых частными банками, и сосредоточение их в приоритетных отраслях;
- 2) содействие предприятиям в приобретении передовой иностранной технологии;
- 3) контроль над научно-техническим обменом с зарубежными странами [10].

Японская модель интеграции науки и производства, научно-технического прогресса предполагает строительство совершенно новых городов – технополисов, сосредоточивающих НИОКР и наукоемкое промышленное производство. Проект создания технополисов – одно из важнейших стратегических направлений «шестицелевой» программы японского правительства по завоеванию Японией прочных позиций технологического лидера.

В целом в системе государственного стимулирования инновационной деятельности прямые формы сочетаются с косвенными формами финансовой поддержки инновационного процесса (налоговые льготы, льготные кредиты, скидки, амортизационные списания).

Можно выделить такие основные формы стимулирования инновационной деятельности, характерные для западных стран:

- 1) прямое финансирование, которое достигает 50% от расходов на создание новой продукции и технологии (США, Франции и др.);
- 2) предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- 3) дотации (практически все страны);
- 4) создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного риска (Франция, ФРГ, Великобритания, Швейцария, Нидерланды);
- 5) безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);

## **Проблемы дня**

---

6) снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретений (Австрия, ФРГ, США и др.);

7) отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);

8) бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, ФРГ) [11].

Необходимо отметить, что специального законодательства по налогообложению инновационной деятельности в развитых странах нет. Однако статьи, регулирующие налоги, скидки, льготы, предусмотрены в законах об охране промышленной собственности, законах о передаче технологий, стимулировании малого бизнеса, а также поддержки некоммерческих организаций.

При всем рассмотренном разнообразии форм и методов стимулирования инновационной деятельности со стороны государственных органов во всех промышленно развитых странах есть та общая, характерная для всех особенность, которая позволяет выделить инновационную политику в качестве своеобразного элемента системы государственного регулирования. Так, характерными свойствами инновационной политики промышленно развитых стран являются:

1) согласованность инновационной политики со всеми видами государственной политики вообще;

2) широта содействия;

3) учет особенностей инновационного процесса: его цикличности, этапности, вероятного характера, высокой степени риска и т.д.

В целом инновационная политика высокоразвитых капиталистических стран направлена на создание благоприятного для инноваций экономического и политического климата.

Перед экономической наукой на современном этапе стоит задача изучения зарубежного опыта и его творческого развития, с тем чтобы в каждый конкретный момент достигалась максимальная эффективность. Решение этой задачи должно протекать с глубоким «учением» условий и особенностей нашей экономики, без учета которых невозможно исключить механическое перенесение зарубежного опыта. С учетом опыта новых индустриальных стран можно сформулировать ряд принципов, которые могут быть по-

ложены в основу институционального механизма повышения инновационной активности хозяйственных систем.

1. Взаимодополняющее участие государства и рынка в инновационных процессах. Не должно быть альтернативы – или всеобъемлющая регламентация инновационной деятельности со стороны государства, или ее формирование под влиянием стихии рыночных сил. Государство содействует развитию рынка, но не заменяет его. Бюджетное финансирование должно выполнять роль стартового толчка, быть сигналом, который посылает государство частному бизнесу, поощряя тем самым его к более активным действиям, к попытке сделать «первый шаг».

2. Разделение инновационных рисков между государством и бизнесом. Требуется такой подход, при котором государство и частный сектор как равноправные партнеры совместно осуществляют поиск решений проблем инновационно-технологического развития и разделяют ответственность при реализации инновационных проектов. Должны развиваться программы государственно-частных партнерств, ориентированных на содействие частному сектору в реализации передовых и высокорисковых технологий. Такие партнерства могут быть в виде кооперационных соглашений, объединяющих в различных комбинациях промышленные предприятия, правительственные ведомства, НИИ и вузы для совместного достижения конкретных научно-технологических результатов. При существенном софинансировании проектов со стороны государства желательно управление проектами сосредоточить в руках бизнеса или специализированных посреднических организаций.

3. Использование децентрализованных каналов государственной поддержки инновационной активности. Поддержка государства предпочтительно должна осуществляться не путем прямого финансового субсидирования бюджетных средств, а через одновременное использование различных каналов. В частности, этому требованию соответствует формирование сети «институтов развития», а также передача части функции государственной поддержки частным посредникам, что снижает риск коррупции.

4. Обеспечение открытости и прозрачности деятельности институтов развития. Общество должно быть уверено, что институты развития

## **Проблемы дня**

---

не будут использоваться как каналы перераспределения бюджетных средств в интересах узкой группы лиц. Для этого в составе высших органов управления институтов должны присутствовать представители государства и бизнеса, а деятельность институтов должна подвергаться внешней оценке с привлечением национальных и международных экспертов, которые могут определять соотношение результатов реализуемых программ и проектов с затратами государства на эти цели.

5. Натурализация государственной поддержки инновационной деятельности. Прозрачность каналов поддержки усиливается, если финансовые субсидии промышленным предприятиям заменяются услугами государства. Государство могло бы брать на себя финансирование программ обучения персонала, международной сертификации малых предприятий, информационное обеспечение и т.д. Для бизнеса эти программы должны быть бесплатными. Еще одним видом натуральных грантов может быть предоставление земельных участков на территории государственных НИИ и вузов технопаркам, инновационным центрам.

6. Поддержка сетей предприятий. Программы поддержки инноваций в малом и среднем бизнесе следует ориентировать не на отдельные предприятия, а на их группы, например в виде отраслевых или территориальных ассоциаций. Взаимодействие государства с группами предприятий позволит, с одной стороны, снизить расходы на подобные программы, с другой – способствовать выходу на рынок малых предприятий не как автономных производителей, а как хозяйствующих субъектов, объединяемых в сети взаимными связями, совместным использованием техники, ресурсов и т.д. Такие сети могут впоследствии перерасти в инновационные кластеры.

### **Библиографический список**

1. Научно-инновационная деятельность за рубежом: новые тенденции. – М., ИНИОН РАН, 2003. – 256 с.
2. Кузьминов Я., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 5–27.
3. Закон Стивенсона – Уайдлера «О технологических нововведениях». – США, 1980. – 211 с.

4. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулирования инновационного экономического роста // Вопросы экономики. – 2004. – № 10. – С. 32–54.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1991. – 736 с.
6. Малый инновационный бизнес России // Российский экономический журнал. – 1995. – № 12. – С. 81–85.
7. Фатхудинов Р. А. Инновационный менеджмент. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», – 2000. – С. 624.
8. Информационные сообщения ВИННТН//Экономика промышленности. – 1988, № 192, С. 47–48.
9. Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизмы). // Под редакцией И.Е. Рудаковой. – М.: МГУ, 1991. – 264 с.
10. «Правительственная помощь и стимулирование изобретательской и инновационной деятельности» Доклад международного бюро ВОИС, 1984.
11. Вопросы формирования промышленной политики России на современном этапе. – М.: 1999. – 2007. – с. 103.

#### Bibliographical list

1. Scientifically-innovative activity abroad: new tendencies. – M., INION RAS. 2003. – 256 p.
2. Kuzminov Ya., Yasin E. Institutes: from loan to cultivation // Voprosy ekonomiki. – 2005. – # 5. – P. 5 – 27.
3. «Stevenson-Wydlar Technology Innovation Act» – USA, 1980. – 211 p.
4. On Using in Russia the Experience of Newly Industrialized Countries in Forming «Development Institutions» and Fostering Innovational Economic Growth // Voprosy Ekonomiki. – 2004. – # 10. – P. 32–54.
5. Kotler P. Marketing Essentials. – M.: Progress, 1991. – 736 p.
6. Small innovative business of Russia // Russian Economic Journal. – 1995. – # 12. – P. 81–85.
7. Fatkhutdinov R. A. Innovative management. – M.: Business-school. «Intel-Syntes», – 2000. – P. 624.
8. Information reports VINNTN // Ekonomika promyshlennosti. – 1988, # 192, P. 47–48.

### **Проблемы дня**

---

9. Rudakova I. E. Innovative process in the countries of the developed capitalism (methods, forms, mechanisms). – М.: MSU, 1991. 264 p.

10. «Government aid and stimulation of inventive and innovative activity» The report of the international bureau WIPO, 1984.

11. Questions of formation of an industrial policy of Russia at the present stage. – М.: 1999. – 2007. – p. 103.

#### **Контактная информация**

Тел. +7 963–603–4567

E-mail: [secrdisser@rambler.ru](mailto:secrdisser@rambler.ru)

#### **Contact links**

Tel. +7 963-603-4567

E-mail: [secrdisser@rambler.ru](mailto:secrdisser@rambler.ru)

## ИНВЕСТИЦИИ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

## INVESTMENTS AND WORLD ECONOMIC CRISIS

**И.А. КОНЦОГРАДА,**

*студентка филиала НОУ ВПО*

*«Московский психолого-социальный институт»*

**I.A. KONTSOGRADA,**

*student the branch of the Moscow*

*Psychology and Social Institute*

### **Аннотация**

В данной статье затронут вопрос влияния мирового экономического кризиса на инвестиционную деятельность России.

Произведено сравнение поступлений инвестиций 2008 и 2009 годов, приведены страны-инвесторы, вкладывающие свой капитал в экономику России. Выявлены причины оттока иностранного капитала из России. Приведено мнение инвесторов по поводу инвестиционной привлекательности России.

### **Abstract**

The article deals with a problem of influence of the world economic recession on the investigative activity of Russia.

Coming in of investment in 2008 and 2009 are compared, the countries making investment in Russian economy are held up. The reasons for coming foreign capital out of Russia are found out. The investors' opinion on the investigatory attractiveness of Russia is quoted.

### **Ключевые слова**

1. Инвестиции
2. Экономика
3. Инвестиционная привлекательность



**Keywords**

1. Investments
2. Economy
3. Investment attractiveness

Иностранный капитал покидает Россию! Это на сегодня один из главных пунктов тревожных заявлений отечественных экономистов, бизнесменов и политиков, рассуждающих о кризисном состоянии российской экономики.

Отток иностранного капитала из России остается устойчивой тенденцией, существенно затрудняющей борьбу с кризисом. Только за 2008 год он составил 200 млрд долларов. Причем бежит не только спекулятивный капитал – уходят и инвесторы, вкладывавшие средства в реальный сектор экономики. Что вполне логично: в эпоху кризисов капитал предпочитает перетекать из развивающихся экономик, считающихся более рискованными, в развитые.

Второй квартал 2009 года закрепил тенденцию к обвальному падению объема иностранных инвестиций в Россию. В сравнении с первым кварталом темпы сокращения прямых вложений и объемов внешних кредитов ускорились, накопление иностранного капитала в экономике практически остановилось. Полугодовой баланс погашения и притока внешних вложений получился практически нулевым – инвесторы вывели из страны лишь на \$400 млн больше, чем вложили, прирост накопленных инвестиций составил 0,1%.

Данные иностранных инвестиций в первой половине 2009 года показывают дальнейшее сокращение вложений инвесторов в РФ. Впрочем, после вызванного кризисом обвала конца 2008 года такое сокращение выглядит как «мягкая посадка». В целом за полугодие объем инвестиций снизился на 30,9% в сравнении с таким же периодом 2008 года. По итогам первого квартала падение составляло 30,3% в сравнении с тем же периодом 2008 года, второго – 31,2%. Баланс погашенных и пришедших инвестиций в первом полугодии получился практически нулевым. Всего за январь-июнь 2009 года в экономику пришло \$32,2 млрд, погашено было \$31,8 млрд. Баланс, таким образом, составил символические \$0,4 млрд

(по итогам 2008 года он был в десять раз больше – на уровне \$4 млрд). Зафиксированный по итогам первого квартала небольшой рост накопленных вложений по результатам полугодия фактически исчез. Абсолютное значение накопленного на конец июня иностранного капитала в экономике РФ составило \$242,5 млрд, это на 0,1% больше, чем годом ранее (таблица 1).

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций по типам

	<i>I полугодие 2009г.</i>			<i>Справочно</i>	
	<i>млн долла- ров США</i>	<i>в % к</i>		<i>I полугодие 2008 г. в % к</i>	
		<i>I полу- годию 2008 г.</i>	<i>итогу</i>	<i>I полу- годию 2007 г.</i>	<i>итогу</i>
<b>Инвестиции</b>	<b>32163</b>	<b>69,1</b>	<b>100</b>	<b>77,1</b>	<b>100</b>
из них:					
<b>прямые инвестиции</b>	<b>6090</b>	<b>55,0</b>	<b>18,9</b>	<b>70,0</b>	<b>23,8</b>
в том числе:					
взносы в капитал	3033	43,1	9,4	104,7	15,1
из них реинвестирование	460	135,4	1,4	в 6,7р.	0,7
лизинг	50	76,7	0,2	140,2	0,1
кредиты, получен- ные от зарубежных совладельцев организаций	2453	69,5	7,6	41,1	7,6
прочие прямые инвестиции	554	122,8	1,7	94,4	1,0
<b>портфельные инвестиции</b>	<b>862</b>	<b>74,9</b>	<b>2,7</b>	<b>104,4</b>	<b>2,5</b>
из них акции и паи	293	30,9	0,9	87,2	2,0
<b>прочие инвестиции</b>	<b>25211</b>	<b>73,5</b>	<b>78,4</b>	<b>79,0</b>	<b>73,7</b>

### Проблемы дня

в том числе:					
торговые кредиты	5096	68,2	15,8	155,3	16,0
прочие кредиты	19894	77,1	61,9	67,4	55,5
из них:					
на срок до 180 дней	861	30,6	2,7	36,4	6,1
на срок свыше 180 дней	19033	82,7	59,2	75,3	49,4
прочее	221	21,9	0,7	в 4,0р.	2,2

Ключевой показатель доверия к экономике – прямые инвестиции во втором квартале также снижались быстрее, чем в первом. По итогам полугодия они сократились на 45% против 43% по результатам первых трех месяцев. Падение прежде всего происходит за счет сокращения взносов в капитал – на 56,9% (на 50,9% в первом квартале). В целом доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме вложений в РФ уменьшилась с 23,8% в первом полугодии 2008 года до 18,9% в первой половине 2009 года. Портфельные инвестиции в сравнении с прямыми сокращаются не так стремительно. Если на фоне бегства капитала и девальвации рубля в конце 2008 года по его итогам был зафиксирован обвал портфельных инвестиций на 64%, то в первом полугодии в сравнении с сопоставимым периодом такие вложения упали лишь на 25%. Впрочем, доля портфельных вложений в общем объеме инвестиций в РФ традиционно крайне мала – лишь 2,5% по итогам первой половины 2009 года.

Самая же внушительная часть инвестиций (78,4% общего объема) – это «прочие инвестиции». Под ними понимаются иностранные кредиты, объем которых по итогам полугодия уменьшился на 26,5%. В первом квартале 2009 года это сокращение было меньшим и составляло 24,4%. При этом драматическое сокращение по итогам полугодия демонстрируют займы на срок до 180 дней (почти 70% в сравнении с первой половиной 2008 года), тогда как долгосрочные займы сократились только на 17%. Быстрый рост показывают объемы реинвестированных средств (135,4% к уровню прошлого года) – это как реинвестирование своих российских компаний российскими владельцами из ранее выведенных за пределы РФ средств, так и поддержка «дочек» в РФ западными структурами; в сумме оно, впрочем, невелико – \$460 млн (таблица 2).

Таблица 2

**Объем накопленных иностранных инвестиций  
в экономике России по основным странам-инвесторам**  
(млн долларов США)

	Накоплено на конец июня 2009 г.		В том числе			Справочно поступило в I полуго- дии 2009 г.
	всего	в% к итогу	пря-мые	порт- фель- ные	про-чие	
<b>Всего инвестиций</b>	<b>242462</b>	<b>100</b>	<b>95023</b>	<b>11687</b>	<b>135752</b>	<b>32163</b>
из них по основным странам- инвесторам	202727	83,6	76066	11321	115340	20757
в том числе:						
Нидерланды	44993	18,6	29061	5629	10303	3601
Кипр	40264	16,6	25663	1831	12770	2870
Люксембург	36707	15,1	979	262	35466	5366
Соединенное Королевство (Великобри- тания)	24584	10,1	3673	2202	18709	2169
Германия	16256	6,7	6820	13	9423	2862
Франция	9907	4,1	2011	23	7873	1073
Ирландия	9121	3,8	397	0,2	8724	391
США	7992	3,3	2752	859	4381	1047
Виргинские острова (Брит.)	6813	2,8	3984	500	2329	641
Япония	6090	2,5	726	2	5362	737

## Проблемы дня

Основные страны-инвесторы, направившие свои средства в Россию в I полугодии 2009 г., – Люксембург, Китай, Нидерланды, Кипр, Германия, Великобритания, Франция, США. На долю этих стран приходилось 77,0% общего объема накопленных иностранных инвестиций. (таблица 3).

Таблица 3

### Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности (млн долларов США)

	I полугодие 2009 г.			Накоплено на конец июня 2009 г.	
	по- сту- пило	пога- шено (выбыло)	пере- оценка и прочие изменения активов и обяза- тельств	всего	в% к итогу
<b>Всего</b>	<b>32163</b>	<b>31825</b>	<b>1229</b>	<b>242462</b>	<b>100</b>
в том числе: сельское хозяй- ство, охота и лесное хозяйство	218	100	1	1763	0,7
рыболовство, рыбоводство	31	14	1	156	0,1
добыча полезных ископаемых	3704	8553	6	43085	17,8
обрабатывающие производства	9241	9606	1121	74140	30,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	285	206	-0,4	4052	1,6
строительство	345	324	35	4008	1,7

**Проблемы дня**

оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7995	7506	18	51430	21,2
гостиницы и рестораны	91	17	7	562	0,2
транспорт и связь	6511	1590	66	22886	9,4
финансовая деятельность	1025	2225	-58	11599	4,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2670	1551	31	27295	11,3
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	-	26	0,1	20	0,0
образование	0,1	0,0	-	29	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4	1	1	124	0,1
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	43	106	0,4	1313	0,5

## Проблемы дня

Больше всего иностранных инвестиций поступило в обрабатывающие производства (9,241 млрд долл.), сферу оптовой и розничной торговли, а также ремонта транспортных средств и бытовой техники (7,995 млрд долл.), транспорт и связь (6,511 млрд долл.), добычу полезных ископаемых (3,704 млрд долл.); операции с недвижимостью, в сферу услуг (2,67 млрд долл.), финансовую деятельность (1,025 млрд долл.), строительство (345 млн долл.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (285 млн долл.), сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (218 млн долл.).

Значительное падение иностранных инвестиций можно объяснить несколькими причинами. В частности, структурой российской экономики. Наиболее привлекательные российские отрасли – добывающие – в кризис переживают падение цен, соответственно, сейчас капитальные вложения из этой сферы выводятся. В первом полугодии 2009 г. в эти отрасли поступило 3 704 млн долл., выбыло 8 553 млн долл. Ни одна другая крупная отрасль такой резкой разницы притока и оттока капитала не показала, разве что финансовые услуги, где отток также вдвое превысил приток средств (таблица 4).

Таблица 4

**Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом (млн долларов США)**

	Накоплено на конец июня 2009 г.		В том числе			Справочно направлено в I полугодии 2009 г.
	всего	в% к итогу	прямые	портфельные	прочие	
<b>Всего инвестиций</b>	<b>60795</b>	<b>100</b>	<b>40684</b>	<b>4669</b>	<b>15442</b>	<b>43482</b>
из них в страны – крупнейшие получатели инвестиций	52893	87,0	36831	3228	12834	36017
в том числе: Кипр	17248	28,4	12509	1192	3547	4586

**Проблемы дня**

Нидерланды	11971	19,7	11585	72	314	5557
США	6065	10,0	5079	-	986	932
Швейцария	4291	7,1	1567	0,2	2724	18736
Виргинские о-ва (Брит.)	3834	6,3	1331	1148	1355	538
Соединенное Королевство (Великобритания)	2536	4,2	2081	252	203	1016
Беларусь	2327	3,8	1950	0,0	377	3127
Германия	2270	3,7	107	0,0	2163	489
Люксембург	1178	1,9	470	101	607	228
Украина	1173	1,9	152	463	558	808

Снизился объем инвестиций не только в Россию, но и из России – 43,5 млрд долл., что на 16,8% меньше по сравнению с прошлогодним уровнем. Больше всего Россия вкладывает капитал в Швейцарию (18,736 млрд долл.), в Нидерланды – 5,557 млрд долл., в Кипр – 4,586 млрд долл., в Белоруссию – 3,127 млрд долл., в Великобританию – 1,016 млрд долл., в США – 932 млн долл.

Россия стремительно теряет привлекательность в глазах зарубежных инвестфондов. Последний опрос показывает, что инвесторов, которые планируют вывести свои деньги из страны, больше, чем тех, кто планирует их оставить или вложить новые. В общем рейтинге привлекательности за год Россия с шестого места опустилась на последнее девятое. «Из стран BRIC Китай и Индия сохраняют значительную привлекательность для частных инвестфондов. Но с точки зрения изменившегося аппетита инвесторов в лидеры выходит Бразилия. 17% инвесторов планируют увеличить присутствие своих фондов в этой стране в ближайшие пару лет и еще 11% собираются сделать там первые инвестиции. В то же время уверенность в России как в инвестиционном направлении заметно снизилась.

Опросив инвесторов относительно их намерений в конкретных странах, исследователи выяснили, что Россия является единственной страной, в которой в 2009–2010 годы может наблюдаться чис-



### **Проблемы дня**

---

тый отток инвесторов. Больше респондентов планируют уйти с рынка, чем прийти или увеличить присутствие.

Одновременно с этим зарубежные инвесторы повысили свои требования по минимальной прибыльности инвестиций, которая могла бы компенсировать риск. В России инвесторы в среднем оценивают плату за риск в 8,4% – так же, как и в Африке. Для сравнения: единственная страна, в которой этот показатель снизился, это Бразилия. Чтобы работать там, инвесторы хотели бы получать как минимум 6,4%. Столько же – в Китае и Индии.

Некоторые ученые считают, что, несмотря на то, что кризис нанес сильный удар по инвестиционной активности стран во всем мире и приток вложений резко пошел на спад, вместе с тем уже в ближайшем будущем инвестиционные потоки начнут восстанавливаться, а у России есть хорошие шансы привлечь их в свою экономику.

#### **Библиографический список**

1. [www.finance.rambler.ru](http://www.finance.rambler.ru)
2. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
3. [www.prime-tass.ru](http://www.prime-tass.ru)
4. [www.vesti.ru](http://www.vesti.ru)
5. [www.finam.ru](http://www.finam.ru)

#### **Bibliographical list**

1. [www.finance.rambler.ru](http://www.finance.rambler.ru)
2. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
3. [www.prime-tass.ru](http://www.prime-tass.ru)
4. [www.vesti.ru](http://www.vesti.ru)
5. [www.finam.ru](http://www.finam.ru)

#### **Контактная информация**

E-mail: [psd97@yandex.ru](mailto:psd97@yandex.ru)

#### **Contact links**

E-mail: [psd97@yandex.ru](mailto:psd97@yandex.ru)

**ГЛАВА ГОСУДАРСТВА РЕСПУБЛИКИ КУБА  
И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ  
РАЗВИТИИ СТРАНЫ**

**THE HEAD OF STATE OF REPUBLIC OF CUBA  
AND HIS ROLE IN THE ECONOMIC  
DEVELOPMENT OF THE COUNTRY**

**Н.Н. ЛОМАКИНА,**  
*аспирантка МГИМО (У) МИД РФ*

**N.N. LOMAKINA,**  
*postgraduate at Moscow State Institute of International Relations  
(University of the Ministry of Foreign Affairs of Russia)*

**Аннотация**

В статье проанализирован правовой статус главы государства Республики Куба, показаны его полномочия в различных сферах государственной деятельности и особенно в экономическом развитии страны. Руководство главой государства двумя важнейшими государственными органами – Государственным Советом и Советом Министров – фактически ставит главу государства в центр всей политической системы Республики Куба и формирует особую специфическую модель главы государства, не имеющую аналогов в других зарубежных государствах.

**Abstract**

The following article is devoted to the topic – the legal status of the head of state of Republic of Cuba, his powers in different spheres of state activity, especially concerning the powers in the economic development of the country. It is essential to point out the fact that the two most important state structures of the country – The Council of State and The Council of Ministers – are under the leadership of the head of

### **Проблемы дня**

---

state. It means that the head of state is the main figure in the whole political system of Republic of Cuba what explains the specific pattern of the head of state which is so untypical for other countries.

#### **Ключевые слова**

1. Глава государства
2. Национальная Ассамблея
3. Государственный Совет
4. Совет Министров
5. Исполком Совета Министров
6. Депутатские запросы
7. Государственный бюджет
8. Взаимоотношения главы государства с Национальной Ассамблеей

#### **Keywords**

1. Head of state
2. National Assembly
3. Council of State
4. Council of Ministers
5. Executive committee of the Council of Ministers
6. Interpellation
7. State budget
8. Relationships between the head of state and the National Assembly

В современный период исследование государственно-правовых институтов Республики Куба представляет определенный научный и практический интерес с точки зрения реального понимания основ и принципов функционирования этого единственного пока в Латинской Америке социалистического государства. В 2009 году исполнилось 50 лет кубинской революции. Полувековой период становления и развития новой кубинской государственности наглядно доказал жизнеспособность политического выбора, сделанного в 1959 году кубинскими революционерами и поддержанного большинством кубинского населения. Государственные

институты и государственный режим Республики Куба не рухнули в условиях многолетней американской экономической и политической блокады, в условиях развала мировой социалистической системы.

Новое руководство России и США демонстрирует довольно четко выраженное стремление нормализовать политические и экономические отношения с новым руководством Кубы, возглавляемым Раулем Кастро. Процесс нормализации и развития таких отношений будет продолжаться длительный период и предполагает развитие в первую очередь финансово-экономических связей, развитие взаимовыгодного торгового и научно-технического сотрудничества. Совершенно очевидно, что опыт 50 лет государственного развития небольшого латиноамериканского государства в условиях иностранной экономической и политической блокады имеет большое международное значение, и прежде всего с точки зрения прямого воздействия на латиноамериканский регион. Под влиянием опыта независимого государственного развития Республики Куба и грубых внешнеполитических и внешнеэкономических ошибок прежнего американского руководства ряд латиноамериканских государств (Бразилия, Аргентина, Чили, Венесуэла, Боливия, Эквадор и другие) скорректировали свое государственное развитие в сторону установления левых демократических режимов, а руководство Венесуэлы даже официально заявило о своем стремлении строить в Латинской Америке «социализм XXI века».

В настоящее время в системе государственных органов зарубежных стран особое место отводится главе государства. Не является исключением в этом отношении и Республика Куба, где традиционно институт главы государства занимал особое место и во многом отражал общее направление развития кубинской государственности в различные исторические периоды. Особо важное значение этот институт приобрел в послереволюционный период после принятия Конституции 1976 года с последующими поправками 1992 года.

Необходимо подчеркнуть, что глава государства на Кубе имеет особый конституционно-правовой статус, который в значительной степени отличает его от глав других зарубежных стран, даже в ре-

## **Проблемы дня**

---

гионе Латинской Америки. Причем это касается не только его обширных полномочий по управлению государством, но и его общественно-политического статуса как главы единственной в стране правящей партии (Компартии Кубы).

При этом совершенно очевидно, что роль и значение главы государства на Кубе во всех сферах общественной и государственной жизни значительно возрастает, особенно в период мирового экономического кризиса, когда обостряется целый ряд проблем, затрагивающих различные аспекты социально-экономической политики страны. В этих условиях усложняется роль самого государства, его высших органов власти и общественных организаций по противодействию влиянию кризисных явлений на экономику страны. И в центре этого противостояния находится фигура главы кубинского государства.

Действующая Конституция 1976 года закрепила особую систему государственных органов, в центре которой находится глава кубинского государства. Предшествующий опыт государственного развития четко подтвердил, что для Кубы необходима сильная исполнительная власть, поскольку такая система управления складывалась вынужденно в силу сложной внутренней и внешнеполитической обстановки, многолетней экономической блокады со стороны США.

Следует отметить, что кубинская конституция в специальной главе декларирует принципы, на которых формируются и действуют все государственные органы Республики Куба, в том числе и глава государства<sup>28</sup>. Прежде всего это принцип выборности и периодического обновления, который предусматривает, что все органы государственной власти – законодательные, исполнительные и судебные – избираются и периодически обновляются. Кроме того, конституция закрепляет принцип контроля народных масс над деятельностью всех государственных органов, избираемых депутатов и назначаемых должностных лиц. Конституция обязывает избираемых должностных лиц отчитываться периодически о своей деятельности непосредственно перед их избирателями, и последние имеют право отозвать своих представителей, если они не оправдывают оказанного им доверия. Предусмотрен принцип цен-

---

<sup>28</sup> Constitucion de la República de Cuba (redaccion del año 1992). Titulo IX.

трализма в деятельности государственных органов, в соответствии с которым распоряжения вышестоящих государственных органов обязательны для нижестоящих, а нижестоящие государственные органы ответственны перед вышестоящими и отчитываются перед ними в своей деятельности. А в деятельности исполнительных органов и местной администрации действует система двойного подчинения: подчинение соответствующему органу народной власти и подчинение вышестоящему органу, занимающемуся административными вопросами, входящими в компетенцию местного органа. Кроме того, во всех коллегиальных государственных органах действуют принцип подчинения меньшинства большинству, свобода дискуссий и принцип критики и самокритики. Конституция устанавливает, что каждый государственный орган обязан привлекать к своей деятельности массовые общественные организации. Совершенно определенно эти принципы распространяются и на деятельность главы государства и возглавляемые им высшие государственные органы – Государственный Совет и Совет Министров.

Специфической особенностью конституционного статуса главы государства на Кубе является отсутствие единоличного поста президента. Конституция вообще не вводит понятия «президент республики», и лингвистический парадокс заключается в том, что Куба, являясь республикой по форме государственного правления, не имеет единоличного президента, как это обычно принято в традиционных республиках. Кроме того, определенной особенностью кубинской конституции является отсутствие в тексте основного закона специальной главы или раздела о самом главе государства или его месте в системе государственных органов. Конституция использует термин «глава государства» в главе о высших органах народной власти. Статья 74 декларирует, что «Председатель Государственного Совета является главой государства и главой правительства»<sup>29</sup>. А статья 96 устанавливает, что «в состав Совета Министров входит Глава Государства и Правительства, который является его Председателем»<sup>30</sup>.

<sup>29</sup> Constitucion de la República de Cuba (redaccion del año 1992 ), articulo 74.

<sup>30</sup> Constitucion de la República de Cuba (redaccion del año 1992 ), articulo 96.

## **Проблемы дня**

---

Конституция не фиксирует отдельно полномочия главы государства, а закрепляет лишь перечень полномочий Председателя Государственного Совета и главы Правительства одновременно, не разделяя их, хотя в той же главе о высших органах государственной власти закрепляются отдельно полномочия Государственного Совета как органа Национальной Ассамблеи и компетенция Совета Министров как Правительства Республики Куба. Интересно отметить, что конституция устанавливает даже компетенцию членов Совета Министров, но не устанавливает отдельно полномочия Председателя Совета Министров. Фактически полномочия главы государства в значительной степени растворяются в полномочиях двух важнейших коллегиальных органов: Государственного Совета и Совета Министров, которые и возглавляет глава государства.

Куба пошла по пути избрания главы государства парламентом, т.е. Национальной Ассамблеей народной власти, которая сама формируется путем всеобщего, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании, т.е. общепринятым в зарубежных странах демократическим способом. Национальная Ассамблея из числа своих депутатов избирает Государственный Совет в составе Председателя Совета, первого заместителя Председателя, 5 заместителей Председателя, секретаря и 23 членов.

Председатель Государственного Совета по Конституции является главой государства и главой правительства. Иными словами, избирая Председателя Государственного Совета на срок своих полномочий в пять лет, Национальная Ассамблея предоставляет ему мандат на формирование правительства, причем каких-либо особых требований к кандидату на пост Председателя Государственного Совета конституция не устанавливает – эти требования совпадают с требованиями, предъявляемыми к кандидатам на должности депутатов Национальной Ассамблеи. А сами требования к депутатам и порядок их избрания регулируются помимо Конституции и специальным избирательным законодательством<sup>31</sup>. Избранные депутаты могут быть отозваны в любое время по основаниям, в форме и в соответствии с процедурой, установленной действующим законо-

---

<sup>31</sup> Ley Electoral del año 1992.

дательством. Следует отметить, что контроль над избирательным процессом главы государства осуществляет независимая Национальная избирательная комиссия, и под ее руководством механизм избрания главы государства действует четко, в соответствии с конституцией и действующим законодательством.

В условиях кубинской конституционно-правовой действительности особыми контрольными полномочиями в отношении правительства обладает Национальная Ассамблея, которая являясь высшим законодательным и представительным органом страны, осуществляет прямой конституционный контроль над органами центральной администрации. Так, кубинские парламентарии в значительной мере контролируют кадровую политику Председателя Государственного Совета и Совета Министров, поскольку все кандидатуры, представленные главой государства в эти два важнейших государственных органа, требуют обязательного одобрения со стороны депутатов Национальной Ассамблеи. Кроме того, Национальная Ассамблея обладает полномочиями досрочно отзывать лиц, избранных или назначенных ею на государственные должности<sup>32</sup>, т.е. устанавливается своего рода ответственность главы государства, хотя такая процедура прямо законом не устанавливается. Во время сессии Национальной Ассамблеи любой депутат может предложить отозвать члена Государственного Совета, в том числе и его Председателя, изложив при этом мотивы возможного отзыва, такое предложение должно быть поддержано не менее 20% депутатов, с тем чтобы начать обсуждение этого вопроса, отзыв осуществляется путем тайного голосования. Член Государственного Совета объявляется отозванным со своей должности, если за это предложение проголосовало простое большинство присутствующих депутатов. Таким образом, любой член Государственного Совета, в том числе и его Председатель, могут быть довольно легко отстранены со своих должностей, хотя в конституционной практике Республики Куба таких прецедентов еще не было.

Национальная Ассамблея осуществляет контроль над финансовыми ресурсами правительства, прежде всего путем рассмотрения

<sup>32</sup> Reglamento de la Asamblea Nacional del Poder Popular, 1992, artículo 4, p. 305.



## **Проблемы дня**

---

и утверждения ежегодного Единого плана экономического и социального развития страны и государственного бюджета. Проекты обоих законодательных актов со всей необходимой документацией Совет Министров обязан представить в Национальную Ассамблею до 10 ноября текущего года. Эти материалы первоначально изучаются в постоянной комиссии Национальной Ассамблеи по планированию, финансам и бюджету, которая может потребовать разъяснений и дополнительных данных, которые правительство обязано предоставить. В окончательном виде оба закона должны быть приняты до 31 декабря. Совершенно очевидно, что Национальная Ассамблея в полной мере, как это принято в других странах, может использовать свою так называемую «власть кошелька», и от того, сколько именно бюджетных средств Национальная Ассамблея выделит тому или иному министерству, под ту или иную финансово-экономическую программу, во многом зависит осуществление главой государства своего политического курса и определение основных направлений государственной политики. Кроме того, Национальная Ассамблея обладает правом одобрять или отказывать в одобрении общих направлений внутренней и внешней политики, предлагаемых главой государства. Депутаты Национальной Ассамблеи имеют право вносить письменные запросы и задавать устные вопросы как в целом Государственному Совету и Совету Министров, так и отдельным членам этих государственных органов и их Председателю. На запросы, обращенные в целом к Государственному Совету или Совету Министров, ответ дает обязательно глава государства. Таким образом, глава государства находится постоянно в сфере контроля со стороны депутатов законодательного органа власти, которые имеют достаточно способов воздействия на главу государства вплоть до возможности досрочного освобождения его от должности.

Кроме того, контрольные полномочия Национальной Ассамблеи над деятельностью правительства, в том числе и в финансовой области, дают основания утверждать, что подобного рода взаимоотношения главы государства с Национальной Ассамблеей гарантируют невозможность установления в стране единоличной власти главы государства, о чем неоднократно заявляют враждебные Кубе зарубежные средства массовой информации.

Глава государства, возглавляя Государственный Совет и Совет Министров, организует их деятельность, созывает заседания этих органов и председательствует на них. Он контролирует и координирует деятельность всех министерств и других центральных органов управления. Как глава правительства при необходимости он может принять на себя руководство любым министерством или любым другим органом управления. Только он имеет право внести предложения о заменах в составе Совета Министров. Национальная Ассамблея и Государственный Совет такими полномочиями не обладают.

Важно отметить, что Председатель Государственного Совета не обладает правом вето на решения этого органа, что подчеркивает демократический характер этого государственного органа. Кроме того, Государственный Совет и его Председатель подотчетны в своей деятельности Национальной Ассамблее и могут быть ею отправлены в отставку.

Что касается деятельности правительства, то глава государства организует и руководит деятельностью Совета Министров не только в экономической, но также в политической, культурной, научной, социальной и оборонной сферах в соответствии с актами, принимаемыми Национальной Ассамблеей. Правительство во главе с главой государства несет ответственность за подготовку проекта государственного бюджета на очередной финансовый год, представляет его на утверждение в Национальную Ассамблею и затем обеспечивает его исполнение. Совет Министров под руководством главы государства разрабатывает законопроекты, в том числе и по различным аспектам экономического развития страны, разрабатывает планы социально-экономического развития Кубы и после их одобрения Национальной Ассамблеей реализует их выполнение. Следует отметить, что Совет Министров под руководством главы государства довольно часто пользуется правом законодательной инициативы.

Следует отметить, что Председатель Совета Министров, являясь одновременно главой государства, выступает фактически руководителем всей системы исполнительных органов власти и довольно мощного административного аппарата страны. Именно

## **Проблемы дня**

---

руководство исполнительным механизмом власти ставит главу государства на Кубе в особое правовое и фактическое положение по отношению к другим государственным органам. Декреты, распоряжения и другие акты общегосударственного значения подписываются его председателем, секретарем Совета Министров, а в необходимых случаях еще и руководителем соответствующего ведомства, которое готовило проект данного акта или которому они адресованы. Законом об организации центральной государственной администрации устанавливаются общие полномочия Председателя Совета Министров, которые являются довольно обширными и которые определяют его деятельность в том числе и в экономической сфере. В частности, он руководит всей экономической деятельностью правительства, координируя в едином направлении деятельность различных экономических ведомств, обеспечивая их стабильное функционирование. В этой деятельности ему оказывает серьезную помощь Исполком Совета Министров, в состав которого входят заместители Председателя Совета Министров и некоторые другие высшие должностные лица. В обязанности главы государства входит распределение должностных полномочий между членами Исполкома Совета Министров по обеспечению контроля и координации работы ведомств центральной государственной администрации. Очень важные полномочия Председателя Совета Министров заключаются в том, что он может определять случаи, когда Исполком Совета Министров в силу крайней необходимости должен принимать решения по вопросам, отнесенным к ведению всего Совета Министров. Такие полномочия главы государства дают возможность принимать от имени Правительства наиболее срочные и крайне необходимые государственные решения, что в условиях экономической блокады является серьезной гарантией сохранения существующего государственного и общественного строя на Кубе.

Глава государства председательствует на заседаниях Совета Министров и его Исполкома. Это значит, что он может определять повестку дня этих органов, в том числе и по важнейшим экономическим вопросам, по своему усмотрению принимать участие в прениях, вносить предложения, давать справки по существу обсу-

ждаемых проблем. Все процедурные вопросы рассматриваются в рамках регламента, принимаемого самим Советом Министров по предложению его Председателя.

Следует отметить, что кубинский вариант исполнительного механизма власти включает в себя помимо Исполкома Совета Министров специальные ведомства, такие как Комитет по планированию и Совет по государственному управлению, которые также работают под руководством главы государства и обязаны выполнять его директивы. В частности, полномочия Комитета по планированию является подготовка проекта и основных директив по национальному экономическому развитию, контроль над исполнением Единого плана социально-экономического развития страны и т.д. А комитет по государственному управлению решает вопросы исполнения приказов главы государства, разработки стратегии кадровой политики государства и т.п.

Помимо руководства основными направлениями экономической политики внутри страны глава государства осуществляет очень серьезные мероприятия на международной арене по укреплению и развитию внешнеэкономических связей с дружественными Кубе государствами. Стремясь укрепить свои международные позиции, Республика Куба за последние годы предприняла особые усилия по укреплению партнерских отношений со странами, которые близки ей по своим государственным идейно-политическим концепциям и установкам. Это касается в первую очередь государств, которые стоят позиции социалистической ориентации, – Китая и Вьетнама. После визитов на Кубу высоких правительственных делегаций этих двух азиатских государств были подписаны значительные соглашения о научно-техническом сотрудничестве. В частности, в рамках визита китайского лидера на Кубу и переговоров с кубинским руководством было подписано сразу 16 новых соглашений, особо масштабный среди которых – в области развития никелевой промышленности Кубы. Китай обязался инвестировать на очень выгодных для Кубы условиях 500 млн долларов для строительства ферроникелевого завода и создания смешанной компании для его эксплуатации, что позволит острову удвоить производство никеля. Были подписаны соглашения о еже-

## **Проблемы дня**

---

годных закупках КНР никелевого концентрата, о развязке новых месторождений никеля, об увеличении сотрудничества в области телекоммуникаций, о стимулировании взаимной торговли и инвестиций, об импорте Кубой 1 млн китайских телевизоров, о сотрудничестве в развитии аквакультуры, улучшении образования, модернизации системы метеослужбы и т.д. Только за 2005 год товарооборот между двумя странами вырос в 1,5 раза и достиг 975 млн долларов. Вьетнам стал вторым по важности после Китая торговым партнером среди азиатских стран. Объем вьетнамского экспорта на Кубу в 2006 году достиг 289 млн долларов (преимущественно рис, а также оборудование и материалы). Вьетнам взял на себя обязательство поставлять Кубе ежегодно 400 тыс. тонн риса и содействовать развитию производства риса на Кубе. Подписаны соглашения о разведке месторождений и добыче нефти на шельфе Мексиканского залива и на суше.

Другим стратегическим направлением внешнеполитического и внешнеэкономического сотрудничества Кубы является растущее сближение с теми государствами Латинской Америки, которые ставят своей целью поиск альтернативных вариантов государственно-политического развития. В первую очередь это касается отношений с Венесуэлой, лидер которой Уго Чавес с симпатией воспринимает кубинский опыт, провозгласив построение в Латинской Америке модели «социализма XXI века». Венесуэла подписала соглашение о сотрудничестве с Кубой в различных областях экономики, в том числе и о поставках на Кубу на льготных условиях венесуэльской нефти, что позволило Кубе отказаться от импорта нефти из других стран. Свыше 20 тысяч кубинских специалистов были направлены для работы в качестве советников в различные сферы социально-экономической и общественной жизни Венесуэлы. Налаживаются активные внешнеэкономические и политические связи Кубы с режимами левой ориентации Боливии, Никарагуа, Эквадора, с главами государств Бразилии, Аргентины, Чили и других демократических латиноамериканских стран.

Постепенно налаживаются двусторонние отношения между Кубой и Российской Федерацией. Важным в этом отношении был визит в Москву главы кубинского государства Рауля Кастро и его

переговоры с Президентом РФ Д.А. Медведевым в начале 2009 года. Российско-кубинские переговоры впервые за последние 20 лет прошли в Москве на таком уровне. На переговорах было восстановлено стратегическое сотрудничество стран, что было зафиксировано в соответствующем меморандуме. Россия предоставила Кубе финансовую помощь в размере 20 млн долларов, которые пойдут на закупку российской продукции. Ранее предоставленный Кубе кредит в размере 330 млн долларов был уже практически исчерпан к началу визита главы кубинского государства в Россию. Предоставленная Кубе финансовая помощь для закупки необходимой ей продукции была предоставлена даже в условиях кризисных явлений в российской экономике, что наглядно подтвердило желание двух глав государств развивать взаимовыгодное сотрудничество. Это тем более важно на фоне малоэффективной и фактически искусственной системы экономических связей, которые складывались между двумя странами в последние десятилетия. В качестве примера можно привести следующие показатели: внешнеторговый оборот между РФ и Кубой в 1995 году сократился по сравнению с 1991 годом почти в 6 раз, а к 2003 году – в 15 раз. При этом отрицательное сальдо в двустороннем товарообороте практически стало постоянным. Фактически полностью прекратилось содействие Кубе по линии технической помощи со стороны РФ.

Главы двух государств пришли к пониманию того, что для восстановления экономического сотрудничества в условиях новой международной обстановки требуются новые концепции, в основе которых лежали бы принципы экономической целесообразности. Важно отметить, что за прошедшие годы постепенно стала формироваться новая договорно-правовая основа российско-кубинского сотрудничества, на основе которой стороны предоставили друг другу режим наиболее благоприятствуемой нации. Торговля стала осуществляться на основе тех контрактов, которые заключаются между российскими и кубинскими участниками внешнеэкономической деятельности в соответствии с новым законодательством двух стран, по ценам международных рынков на товары и услуги соответствующего качества и технического уровня, отвечающего насущным потребностям обеих стран.

## **Проблемы дня**

---

Таким образом, можно констатировать, что институт главы государства на Кубе является основным звеном в государственном механизме этой страны, который определяет основные направления внутренней и внешней политики, играет определяющую роль в развитии экономики. Возглавляя сразу два важнейших государственных органа – Государственный Совет и Совет Министров, а также являясь лидером единственной правящей в стране партии и Верховным главнокомандующим вооруженных сил, глава кубинского государства концентрирует в своих руках значительные полномочия по управлению страной, оставаясь в то же время подконтрольным Национальной Ассамблее должностным лицом. Все это в совокупности фактически выводит главу государства на Кубе за рамки традиционного для зарубежных государств института главы государства, создавая особую кубинскую модель института главы государства, не имеющую аналогов в современных зарубежных государствах.

### **Библиографический список**

1. Конституции государств Америки. Т. 1–3. М. 2006.
2. Республика Куба. Конституция и законодательные акты. М. 1980.
3. Куба: от адаптации к переменам? М. 2007.
4. Constitución de la República de Cuba (redacción del año 1992).
5. Ley Electoral del año 1992.
6. Ley de la Defensa Nacional del año 1994.
7. Decreto –Ley de Organización de la Administración Central del Estado del año 1983.
8. Табио Ф.А. Комментарий к социалистической конституции Республики Куба. М. 1986.
9. Черкасов А.И. Глава государства и правительства в странах современного мира. М. 2006.
10. Чиркин В.Е. Современное государство. М. 2001.
11. Reglamento de la Asamblea Nacional del Poder Popular. 1992.

### **Bibliographicai list**

1. Constitutions of the American states. Vol. 1–3. Moscow 2006.
2. Republic of Cuba. The Constitution and legislative acts. Moscow 1980.

3. Cuba: from adaptation to changes? Moscow 2007.
4. The Constitution of Republic of Cuba (version 1992).
5. Elections Act 1992.
6. Defence Law 1994.
7. Decree – Law of the organization of the State Central Administration 1983.
8. Tabio, F.A., Comments on the socialist Constitution of Republic of Cuba. Moscow 1986.
9. Cherkasov, A.I., Head of state and government executive in countries of the modern world. Moscow 2006.
10. Chirkin, V.E., Modern Country. Moscow 2001.
11. Regulations of the National Assembly of the Public Power 1992.

**Контактная информация**

Тел. 434-94-49

**Contact links**

Tel. 434-94-49



**СТРУКТУРА РЫНКА ОЦЕНКИ  
И КОНСАЛТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТОВ  
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ**

**STRUCTURE OF THE MARKET  
OF THE ESTIMATION AND CONSULTING  
AS TOOLS CONTROL SYSTEMS OF BUSINESS**

**А.Е. МЕДОВЫЙ,**

*президент АНО «Международная академия финансовых технологий»*

**A.E. MEDOVYJ,**

*president of International academy of financial technologies*

**Аннотация**

В статье рассматривается оценка и оценочная деятельность как элемент системы управления бизнесом в составе комплекса управленческого консалтинга, главной частью которого является концепция управления стоимостью бизнеса. Проанализированы рынки консалтинговых услуг и определена доля, которую занимают оценочные услуги, приведен рейтинг консалтинговых компаний. При обзоре основных направлений управленческого консультирования освещена ценовая политика отдельных компаний и ценовые диапазоны стоимости услуг управленческого консультирования для различных сегментов бизнеса, в том числе расценки на услуги оценки как составной части консалтингового бизнеса. Приведены данные структуры рынка консалтинга Ставропольского края.

**Abstract**

In article the estimation and estimated activity as an element of a control system by business as a part of a complex of the administrative consulting, which body javlja-etsja the concept of management in cost of business is considered. The markets of consulting services are ana-

lysed and the share which is defined occupy estimated services, the rating konsaltin-govyh the companies is resulted. At the review of the basic directions of administrative consultation, wasps-veshchena the price policy of the separate companies and price ranges of cost of services of administrative consultation for various segments of business, including the quotation on estimation services as component of consulting business. The data struktury the market of consulting of Stavropol Territory is cited.

**Ключевые слова:**

1. Оценка
2. Консалтинг
3. Рынки консалтинга
4. Структура рынков
5. Стоимость услуг

**Keywords:**

1. An estimation
2. Consulting
3. The consulting markets
4. Structure of the markets
5. Cost a moustache-meadow

Дополняя известную теорию А. Смита о трех факторах производства (земля – рента, труд – заработная плата, капитал – процент) [1], необходимо отметить существенную роль факторов, входящих в издержки производства, но не принятые во внимание основоположником экономической теории А. Смитом, – это транзакционные и информационные издержки. Оценка и оценочные услуги входят в состав транзакционных издержек, они способствуют установлению прав собственности на имущество, но сами фактором производства не являются [2].

Оценка имущества и имущественных прав – это прежде всего инструмент управления. Поэтому наиболее перспективно рассматривать оценку и оценочную деятельность как часть консалтинговых услуг, без которых немислимо развитие современного бизнеса. В настоящее время в связи с повсеместно внедряемой концепцией менеджмента (управление стоимостью компании),

### **Проблемы дня**

оценка как элемент фиксации результатов комплексного управления получила новый смысл – элемента управленческой технологии [3]. Необходимо отметить, что использование консалтинговых услуг в деятельности компаний – не дань мировой моде, а насущная необходимость развития производительных сил. В настоящее время многие компании внедряют как систему управления стоимостью, так и другие консалтингово-управленческие приемы, в том числе финансовый консалтинг, управление проектами, сервейинг в недвижимости, стратегическое планирование и т.д., что обеспечивает им конкурентоспособность в сравнении с аналогичными предприятиями стран развитого рынка (таблица 1).

Наиболее развитыми рынками консалтинга, безусловно, в течение достаточно долгого времени считается европейский и американский рынок. По данным [4], среднее мировое значение отношения объема консалтинговых услуг к ВВП страны составляет 0,25%. Для Европы этот показатель почти в 2 раза выше – 0,42%. При этом у лидера – Великобритании – 0,9%. Доля консалтинга в ВВП России – 0,04%, Польши – 0,16%. В любом случае ясно, что спрос на этот вид услуг во всей Восточной Европе будет увеличиваться в ближайшие 5–10 лет. Количество занятых в консалтинговом бизнесе в Европе в 2006 г. возросло по сравнению с 1996 г. практически в 3,5 раза – до 420 тыс. чел., средняя выработка на одного консультанта составила 169 тыс. долларов США. Это соотношение сохраняется и на сегодняшний день.

*Таблица 1*

#### **Взаимосвязь оценки и различных видов консалтинговых услуг**

<b>Виды оценки</b>	<b>Направления консалтинга (связанное с оценкой)</b>
Оценка недвижимости (переоценка)	Оптимизация налогообложения (аудиторские и бухгалтерские консультационные услуги)

	Раздел совместно нажитого имущества между супругами, определение размеров государственной пошлины (юридические консультационные услуги)
Оценка бизнеса, недвижимого и движимого имущества	Выход участника из общества, реорганизация обществ путем разделения, выделения, слияния (юридические и экономические консультационные услуги)
Оценка нематериальных активов (товарных знаков)	Оптимизация налогообложения (бухгалтерские консультационные услуги)
Оценка бизнеса и ценных бумаг	Выкуп акций у акционеров в случаях, предусмотренных ФЗ «Об акционерных обществах»
Оценка недвижимости, движимого имущества	Юридические консультационные услуги по возврату долгов и в исполнительном производстве (в случаях, предусмотренных ФЗ «Об исполнительном производстве»)
Оценка недвижимости	Консультационные услуги в сервейинге (управлении недвижимостью)
Оценка бизнеса	Периодическая, с целью контроля качества управления (экономико-управленческие консультационные услуги)
Оценка ущерба автомобилей	Юридические консультационные услуги при взыскании долгов и при ОСАГО
Оценка ущерба	Юридические консультационные услуги при взыскании долгов
Оценка недвижимости и автотранспорта	Налоговое консультирование (при договорах дарения имущества в случаях, предусмотренных Налоговым кодексом, оптимизации налога на имущество)

## **Проблемы дня**

Согласно исследованиям московского агентства DISCOVERY Research Group [5] на 2007 г., на рынке консалтинга в России действует примерно 3000 компаний. Наиболее распространенные консалтинговые услуги в России – ИТ-консалтинг, налоговый консалтинг, стратегический консалтинг, оценочная деятельность, финансовый консалтинг, юридический консалтинг, управление персоналом, производственный консалтинг, маркетинговый консалтинг. По итогам 2006 года объем рынка консалтинговых услуг в России составил 1,65–1,85 млрд долларов, а совокупная выручка крупнейших консалтинговых российских групп (без компаний «большой четверки») увеличилась на 39–40%, приблизившись к 50 млрд рублей. Было отмечено замедление темпов роста ИТ-консалтинга, снизилась выручка разработчиков системной интеграции (на 20,5% в 2005 году – на 127%, в 2004 г. – на 110%). С другой стороны, управленческий консалтинг в области ИТ продемонстрировал рост в 61% (в 2005 г. – в 46%). В 2006, 2007 годах значительно вырос спрос на консалтинг в области оптимизации структуры управления, в связи с этим особенно активно развивались финансовый консалтинг и оценочная деятельность. За год выручка компаний, специализирующихся на финансовом консалтинге, увеличилась на 21,5%.

В регионах для малого бизнеса наиболее распространены следующие виды консалтинга: юридический консалтинг, аудит и аудиторские услуги, оценка имущества, консалтинг в области персонала, налоговый консалтинг, консалтинг в области бухучета, консалтинг по регистрации, ликвидации и реорганизации юридических лиц, оформление недвижимого имущества.

*Таблица 2*

### **Структура поволжского рынка консалтинговых услуг, 2006**

<b>Наименование видов консалтинга</b>	<b>Структура на I полугодие 2005 г., %</b>	<b>Структура на II полугодие 2006 г., %</b>
1. Управление финансами	6,7	10,3
2. Налоговый консалтинг	25,8	33,5

**Проблемы дня**

3. Управление персоналом и его подбор	1,2	1,5
4. Маркетинг и связи с общественностью	3,1	3,2
5. Организация производства товаров и услуг	0,9	1,1
6. Информационные технологии – управленческий консалтинг	4,4	6,5
Информационные технологии – разработка и системная интеграция	23,4	21,5
Юридический консалтинг	4,4	1,5
Оценочная деятельность	23,5	12,4
Прочие услуги	0,9	1,1

*С использованием данных [6].*

По данным компании Pro-Consulting [7] наибольшую выручку от консалтинговых услуг компаниям принесла нефтяная и нефтегазовая промышленность. По итогам 2007 года доля этой отрасли в совокупном доходе компаний составила 15,1%, а в прошлом году показатель был ниже – 13,5%. Наиболее востребованы в нефтяной и нефтегазовой промышленности ИТ-консалтинг и аутсорсинг. Значительный объем консалтинговых услуг приходится на динамично развивающиеся отрасли. Так, предприятия торговли по итогам 2006 года принесли консультантам 13,7% от всей выручки.

Ежегодный рейтинг российских консалтинговых компаний показывает, что услуги консультантов с каждым годом пользуются все большим спросом. Согласно данным вышеназванного источника Pro-Consulting, в 2006 году совокупная выручка 100 крупнейших консалтинговых компаний составила 43,7 млрд руб. против 27,3 млрд руб. в 2005 году.

Наиболее перспективными направлениями являются продвижение консалтинговых услуг в малый и средний бизнес, до сих пор ограниченно пользующийся этими услугами в связи с их дороговизной, а также проникновение крупных московских компаний

## **Проблемы дня**

---

на региональные рынки и в связи с этим снижение роли местных консультантов и общее повышение цен на этом рынке. Тем не менее стоимость консалтинговых услуг в регионах значительно ниже стоимости аналогичных услуг в Москве из-за относительно высокого уровня издержек, в частности уровня заработной платы и услуг аренды и демпинга региональных компаний. При этом необходимо отметить, что потребителя затраты консалтинговой фирмы волновать не должны. Потребителя более всего беспокоит соотношение цены и качества.

С точки зрения самой консалтинговой компании, именно она как раз должна находить баланс между ценообразованием от затрат складывающимися ценами на рынке аналогичных услуг. Также низкая рыночная цена на услугу может служить сигналом для компании, что ее затраты слишком высоки и необходимо их оптимизировать. Весь вопрос в том, что именно понимается под качеством консалтинговой услуги. Под ним понимают степень удовлетворения требований потребителей этой услуги. С другой стороны, при снижении цены значительно вырастает риск падения качества, а значит, и дальнейшего снижения цены. Более логично было бы в таких случаях задаться вопросом, как повысить качество консалтинговых услуг, но этот вопрос не входит в круг наших исследований. Его решение лежит в области системного анализа и технологий управления.

Корреляцию между затратами в консалтинговой фирме и качеством оказания услуг, вероятно, можно установить только в свете ряда других обязательных факторов, выходящих за рамки затрат. Эти факторы имеют большее влияние на качество и ценообразование в сфере консалтинга, но до сих пор мало исследованы.

В консалтинговых проектах для расчета стоимости проекта для клиента необходимо руководствоваться тремя факторами: издержками на расходы при проведении проекта, средней оплатой труда консультантов, привлеченных к проекту, и экономической эффективности проекта для клиента в целом.

Существует мнение [8], что большую часть клиентов консультантов можно подразделить на несколько сегментов (допустим, малый, средний и крупный бизнес), хотя в реальности сегментация привязана не только к обороту, но и к принятию решений о со-

трудничестве и уровню готовности к работе с консультантами, а это зависит от продвинутости менеджмента компании. Разные сегменты работают с разными типами консультационных компаний (например, транснациональные консультанты, российские лидеры, региональные лидеры, небольшие специализированные компании и т.д.) и платят (потенциально готовы платить) за один и тот же спектр услуг по-разному, иными словами, в различных сегментах консультационного рынка складываются разные цены. Таким образом, стоимость услуг зависит от того, к какому сегменту принадлежит конкретная компания и на какой сектор бизнеса она работает. Снижая или повышая цену, компании начинают работать в другом клиентском сегменте. Так, если у компании основные клиенты – крупные предприятия, то, снизив цену, она не станет чаще выигрывать в тендерах у крупных предприятий, а начнет работать на сегмент среднего бизнеса – среди средних и мелких предприятий, которые высокую цену платить просто не готовы.

В части финансового консалтинга основными направлениями управленческого консультирования как правило являются:

- диагностика и оптимизация организационной и финансовой структуры предприятия в целях снижения налоговой нагрузки;
- услуги по оптимизации бизнес-процессов и документооборота организации;
- разработка системы управленческого учета организации и ее структурных подразделений;
- разработка и внедрение системы управления бюджетом (бюджетирование);
- разработка бизнес-планов инвестиционных программ;
- консультирование по вопросам финансовой деятельности клиента, включая проведение финансового анализа и рекомендаций по оптимизации финансового управления;
- услуги в области автоматизации бухгалтерского учета и управления.

Стоимость услуг по направлениям управленческого консультирования определяется, исходя из плановых трудозатрат и стоимости часовых тарифных ставок специалистов в размере 900 руб./1 чел. час. В г. Москве в настоящее время сложились некие усред-



### **Проблемы дня**

ненные ставки консультантов (для клиента) в день. Минимальная ставка составляет 500 долларов в день или 1400–1500 руб./1 чел. час.

Ниже для примера приводятся цены Владивостокской региональной консалтинговой компании на консультационные услуги в области бухгалтерского учета (абонементное обслуживание) (табл. 3) и в области управленческого консультирования (табл. 4). Данный порядок цен типичен для региональных компаний областных и краевых центров страны.

*Таблица 3*

**Стоимость консультационных услуг по договору  
«Горячая линия бухгалтера» региональной  
компании «АФБ», г. Владивосток\***

<b>Вариант договора/ Стоимость услуг</b>	<b>Максимальный объем услуг (на год), который входит в стоимость договора</b>
«Стандартный» вариант 17 280 руб. в год (1440 руб. в месяц)	Неограниченное количество консультаций по телефону по всем вопросам бухучета и налогообложения со ссылками на нормативную базу; 4 письменных консультации с обоснованием позиции (заключение эксперта); 2 встречи на территории компании «АФБ» по наиболее сложным вопросам в деятельности организации; 24 рассылки бюллетеня (мониторинг законодательства) по электронной почте; рассылка типового приказа по учетной политике на предстоящий год; юридическая экспертиза 4 договоров
«Расширенный» вариант 25 920 руб. в год (2160 руб. в месяц)	Неограниченное количество консультаций по телефону по всем вопросам бухучета и налогообложения со ссылками на нормативную базу; 6 письменных консультаций с обосно-

	<p>ванием позиции (заключение эксперта); 4 встречи на территории компании «АФБ» по наиболее сложным вопросам в деятельности организации; 24 рассылки бюллетеня (мониторинг законодательства) по электронной почте; рассылка типового приказа по учетной политике на предстоящий год; юридическая экспертиза 6 договоров; предоставление методических разработок (на диске – 1 раз в год или по электронной почте по заявке)</p>
<p>«Полный вариант» 51 840 руб. в год (4320 руб. в месяц)</p>	<p>Неограниченное количество консультаций по телефону по всем вопросам бухучета и налогообложения со ссылками на нормативную базу; 10 письменных консультаций с обоснованием позиции (заключение эксперта); 6 встреч на территории компании «АФБ» по наиболее сложным вопросам в деятельности организации; 2 встречи по наиболее сложным вопросам в деятельности организации (выезд на расстояние не более 100 км); 24 рассылки бюллетеня (мониторинг законодательства) по электронной почте; рассылка типового приказа по учетной политике на предстоящий год; юридическая экспертиза 8-ми договоров; предоставление методических разработок (на диске – 2 раза в год или по электронной почте по заявке).</p>

\* Составлено по данным сайта <http://www.afb-audit.ru/service/consulting/>.

Таблица 4

**Минимальная стоимость услуг управленческого консалтинга региональной компании «АФБ», г. Владивосток\***

Содержание работ, услуг	Стоимость услуг (руб.)
1. Диагностика и оптимизация организационной и финансовой структуры в целях снижения налоговой нагрузки	5000
2. Оптимизация бизнес-процессов и документооборота организации	15 000
3. Разработка регламентов бюджетирования и форматов бюджетов	20000
4. Разработка системы управленческого учета и Положения об управленческой учетной политике	25000
5. Разработка бизнес-планов и технико-экономических обоснований для получения кредита	15000
6. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	10000

\* Составлено по данным сайта <http://www.afb-audit.ru/service/consulting/>.

В различных отраслях стоимость консалтинговых услуг различна. В больших компаниях, относящихся к отрасли нефтегазодобычи и переработки, энергетических отраслях стоимость услуг консалтинга выше, но в целом тенденция в стоимости 600–900 рублей в час в зависимости от тарифного уровня консультанта и вида работ сохраняется.

Особый интерес представляет собой консалтинг в сфере недвижимости. Если цены на саму недвижимость за последнее время сильно выросли, причем региональный рост цен намного превышает роста цен в столице, то рост цен на консалтинговые услуги практически не наблюдалось (Таблица 5).

Таблица 5  
**Диапазоны цен на консультационные услуги в области рынке  
 недвижимости, 2007\***

Наименование услуги	Диапазон цен на услугу, долл. США
Разработка концепции развития объекта коммерческой недвижимости	23–70000
Анализ наилучшего использования земельного участка	10–30000
Инвестиционный анализ	7–20000
Маркетинговые и аналитические исследования	5–20000
Оценка недвижимости	1–5000

*\*По данным компании «Росбизнесконсалтинг». Исследования рынков» (<http://research.rbc.ru/>).*

В области интернет-консалтинга по усредненным данным ряда интернет-агентств наиболее востребованными являются следующие виды услуг, средние цены на такого рода услуги следующие (таблица 6).

Основные тенденции общероссийского рынка консалтинга – смена ориентации консалтинговых компаний на средний и малый бизнес, региональное расширение крупных компаний, проникновение международных компаний на региональные консалтинговые рынки России, вытеснение мелких компаний более крупными. Таким образом, в ближайшем будущем рост количества консалтинговых компаний значительно замедлится.

В процессе деятельности оценщикам приходится оказывать и смежные с оценкой консалтинговые услуги. Это экспертиза

### **Проблемы дня**

результатов оценки в спорных ситуациях, подготовка экспертных заключений в случае судебных разбирательств, разработка рекомендаций по эффективному использованию активов, содействие в продаже активов, хотя ранее считалось, что оценочная деятельность и риелторская несовместимы применительно к одному и тому же объекту, так как оценщик не должен быть заинтересован в продаже данного объекта.

*Таблица 6*

#### **Консалтинговые услуги в области интернет-технологий, виды и цены, 2007\***

<b>Виды услуг</b>	<b>Стоимость работ, долл. США</b>
1. Маркетинговый аудит и анализ интернет-рынка вашей сферы деятельности	1000–2500
2. Консультации, необходимые для разработки интернет-проекта	30–100 долл./час
3. Консультации по ведению коммерческой деятельности, например интернет-магазина	30–100 долл./час
4. Создание интернет-сайта	200–2000
4. Продвижение и раскрутка созданного сайта	1500–10000
5. Разработка технического задания и консультации	50–300

*\* Данные автора.*

Нами на основе самостоятельно проведенных расчетов была проанализирована структура рынка основных консалтинговых услуг на территории Ставропольского края (таблица 7). Наиболее значительную долю рынка консалтинга на Ставрополье занимает оказание платных юридических услуг и услуг аудита. Это можно объяснить тем, что в большинстве уголовных дел участие адвоката обязательно, а объем работы в уголовном судопроизводстве намного превышает объем рынка юридических услуг в области предпринимательства и хозяйственного права. Второе место занимает аудит, и объясняется это высокой долей обязательного аудита

в акционерных обществах, банках, государственных структурах. Оценка и оценочные услуги занимают 4-е место в рейтинге и составляют всего 8,6% от общего объема оказания консалтинговых услуг, уступая место услугам по распространению информационных продуктов, необходимых для бизнеса.

Необходимо иметь в виду, что в ряде случаев некоторые компании выполняют несколько видов деятельности, стремясь диверсифицировать риски на консультационном рынке, а также предоставить клиенту наиболее полный объем услуг в конкретной компании.

*Таблица 7*

**Структура рынка консалтинговых услуг  
Ставропольского края\***

Виды консалтинговых услуг	Количество компаний (субъектов деятельности)	Оборот по оказанию услуг	
		Млн. руб.	Доля, %
Юридические услуги	220	287	39,3
Аудит и аудиторские услуги	65	165	22,6
Бухгалтерские услуги и налоговый консалтинг	79	30	4,2
Оценочные услуги	42	62	8,6
Информационные услуги в недвижимости	770	56	7,7
Информационные услуги в бизнесе и предпринимательстве	96	69	8,7
Консультативные услуги по поиску персонала	89	38	5,3
Консультативные услуги по маркетингу	19	17	2,4
Интернет-услуги	32	8	1,2
<b>Итого</b>		<b>732</b>	<b>100,0</b>

\* Расчеты автора.

Из изложенного ясно, насколько важными являются оценочные услуги в общей системе консалтинга как направления деятельности. Развитие и укрепление этого направления будет способствовать дальнейшему перспективному развитию всех без исключения отраслей народного хозяйства и преодолению последствий экономического кризиса в России.

#### **Библиографический список**

1. А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Антология экономической мысли. – М. – Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Иншаков О.В., Экономическая генетика как теоретическая и инструментальная основа наноэкономики. – Рос. акад. наук, Отд-ние обществ. наук, Юж. науч. центр, ВолГУ. – [www.oleg-inshakov.ru](http://www.oleg-inshakov.ru).
3. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. – М. – Юнити-Дана. – 2002. – 720 с.
4. Гусев, С.Г., На какой консалтинг Европа тратит 0,42% ВВП. – журнал «Комп&ьюН». – № 36. – 2005.
5. Рынок исследований. Консалтинговые исследования.. Рынок консалтинговых услуг в России. – DISCOVERY Research Group Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.drgroup.ru/page/research/fr/cons2.html>.
6. Сайт АЦ «Эксперт-Волга». Электронный ресурс. Режим доступа. <http://archive.expert.ru/volga/06/06-34-38/data/document200175.htm>.
7. Pro-Consulting, аналитика, финансы, право. Электронный ресурс. Режим доступа. [http://pro-consulting.com.ua/analiz/analiz\\_rus/consulting/consult\\_servise/](http://pro-consulting.com.ua/analiz/analiz_rus/consulting/consult_servise/).
8. Иванов М.С., Фербер М.А. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. – М. – Альпина-бизнес букс, 2003. – 139 с.

#### **Bibliographical list**

1. A. Smith. Research about the nature and the reasons of riches of the people. – the anthology of economic thought. – М – Eksmo, 2007. – 960 p.
2. Inshakov O.V, Economic genetics as a theoretical and tool basis nanoeconomics. – Russia. acad. Sciences, Otd-nie of societies. Sciences, South. sci. centre, VolGu. – [www.oleg-inshakov.ru](http://www.oleg-inshakov.ru).

3. Valdajtsev S.V. estimation of business and enterprise management in cost. – М. – Juniti-Dana. – 2002. – 720 p.
4. Gusev, S.G. On what consulting Europe spends 0,42% of gross national product For what consulting. – magazine «Kompanjon». – № 36. – 2005.
5. The Market of researches. Consulting researches. The Market of consulting services in Russia. – DISCOVERY Research Group an electronic resource. An access mode <http://www.drgroup.ru/page/research/fr/cons2.html>.
6. Site «Expert-volga». An electronic resource. An access mode. <http://archive.expert.ru/volga/06/06-34-38/data/document200175.htm>.
7. Pro-Consulting, analytics, the finance, the right. An electronic resource. An access mode. [http://pro-consulting.com.ua/analiz/analiz\\_rus/consulting/consult\\_servise/](http://pro-consulting.com.ua/analiz/analiz_rus/consulting/consult_servise/).
8. Ivanov M.S., Ferber M.A. A management on marketing of consulting services. – М – Alpina-business boos, 2003. – 139 p.

**Контактная информация:**

E-mail: [finteh1@yandex.ru](mailto:finteh1@yandex.ru)

**Contact links:**

E-mail: [finteh1@yandex.ru](mailto:finteh1@yandex.ru)



**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ  
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД  
МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

**COMPETITIVENESS RUSSIA'S ECONOMY  
DURING THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS**

**С.В. НЕДОСЕКИН,**

*доцент НОУ ВПО «Московский психолого-социальный институт», д.э.н.*

**М.С. КУЗЬМЕНКОВА,**

*студентка филиала НОУ ВПО  
«Московский психолого-социальный институт»*

**S.V. NEDOSEKI,**

*associate professor Moscow Psychological  
and Social Institute, doctor of economic sciences*

**M.S. KUZMENKOVA,**

*student the branch of the Moscow Psychology and Social Institute*

**Аннотация**

В данной статье рассматривается проблема снижения уровня конкурентоспособности российской экономики на мировом рынке. Выявлены основные причины, мешающие России преодолеть «сырьевой барьер» и стать страной, производящей продукцию с высокой добавленной стоимостью. Обозначены меры, принимаемые правительством в ответ на сложившуюся ситуацию.

**Abstract**

This article discusses the problem of reducing the competitiveness of Russia's economy in the world market. The main reasons hindering

Russia to overcome the «raw barrier» and become a country that produces products with high added value. Denote the measures taken by the Government in response to the situation.

**Ключевые слова**

1. Экономика России
2. Конкурентоспособность
3. Инновации
4. Энергоэффективность

**Keywords**

1. Russia's economy
2. Competitiveness
3. Innovation
4. Efficiency

*«Посткризисная экономика должна базироваться на инновационных технологиях, а не на сырьевых возможностях России, сколь бы безграничны они ни были».*

*Д.А. Медведев, Президент РФ.*

Задача повышения конкурентоспособности актуальна для любого субъекта мирового хозяйства. Рассмотрение данной проблемы в рамках определенного периода развития российской экономики – в период мирового экономического кризиса – объясняется актуальностью выхода из нынешней кризисной ситуации, следствием которой является потеря Россией своих позиций на мировом рынке.

Это подтверждает составленный Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) рейтинг конкурентоспособности, согласно которому Россия опустилась с прошлогоднего 51-го места на 63-е из 133 мест (таблица 1). Более существенно, чем у России, понизился рейтинг лишь у Монголии, Филиппин, Сирии и Мали. Самой конкурентоспособной страной мира в этом году признана Швейцария, сместившая на 2-е место США.



Всемирный  
экономический  
форум:  
рейтинг глобальной  
конкурентоспособности  
2009–2010

Таблица 1

Страна	The Global Competitiveness Index 2009–2010		The Global Competitiveness Index 2008–2009
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг
Швейцария	1	5,60	2
Соединенные Штаты	2	5,59	1
Сингапур	3	5,55	5
Швеция	4	5,51	4
Дания	5	5,46	3
Финляндия	6	5,43	6
Германия	7	5,37	7
Япония	8	5,37	9
Канада	9	5,33	10
Нидерланды	10	5,32	8
.....			
Мексика	60	4,19	60
Турция	61	4,16	63
Черногория	62	4,16	65
Российская Федерация	63	4,15	51
Румыния	64	4,11	68
Уругвай	65	4,10	75
Ботсвана	66	4,08	56
Казахстан	67	4,08	66
Латвия	68	4,06	54
Колумбия	69	4,05	74

**Проблемы дня**

Египет	<b>70</b>	<b>4,04</b>	<b>81</b>
.....			
Непал	<b>125</b>	<b>3,34</b>	<b>126</b>
Восточный Тимор	<b>126</b>	<b>3,26</b>	<b>129</b>
Мавритания	<b>127</b>	<b>3,25</b>	<b>131</b>
Буркина-Фасо	<b>128</b>	<b>3,23</b>	<b>127</b>
Мозамбик	<b>129</b>	<b>3,22</b>	<b>130</b>
Мали	<b>130</b>	<b>3,22</b>	<b>117</b>
Чад	<b>131</b>	<b>2,87</b>	<b>134</b>
Зимбабве	<b>132</b>	<b>2,77</b>	<b>133</b>
Бурунди	<b>133</b>	<b>2,58</b>	<b>132</b>

*Информационное агентство  
«Новости гуманитарных технологий».*

В настоящее время Россия, к сожалению, занимает 81-е место по качеству услуг, оказываемых государством малому бизнесу по открытию своего дела или другим формам вовлечения в производство продукции, 61-е место – по макроэкономическим показателям. По качеству человеческого капитала, а также по таким компонентам эффективности бизнеса, как энергоэффективность и инновационная активность, сегодня наша страна уступает даже лидирующей группе развивающихся стран. А ведь это важнейшие факторы конкурентоспособности.

Согласно данным ВЭФ, российская экономика – одна из наиболее пострадавших от глобального кризиса. Это подтверждает также вышедший в сентябре этого года отчет немецкого банка *Debank*, согласно которому экономики Турции, России и Сингапура пострадали от кризиса сильнее других 28 крупнейших экономик мира, принявших участие в исследовании. К такому выводу банковские аналитики пришли, сравнив ВВП стран за лучший докризисный квартал с показателями за самый провальный квартал за время кризиса. Так, экономика России, достигнув максимума в третьем квартале 2008 года (11 647 млрд руб.), упала в первом квартале текущего года (8842,8 млрд руб.) на 11% (рис. 1).

## Проблемы дня

Мы выяснили, что нынешняя ситуация отставания российской экономики от экономик ведущих стран мира обусловлена наличием целого ряда проблем, среди которых следует выделить

- произвол чиновничьего аппарата, проявляющийся в избирательном применении закона по отношению к хозяйствующим субъектам;

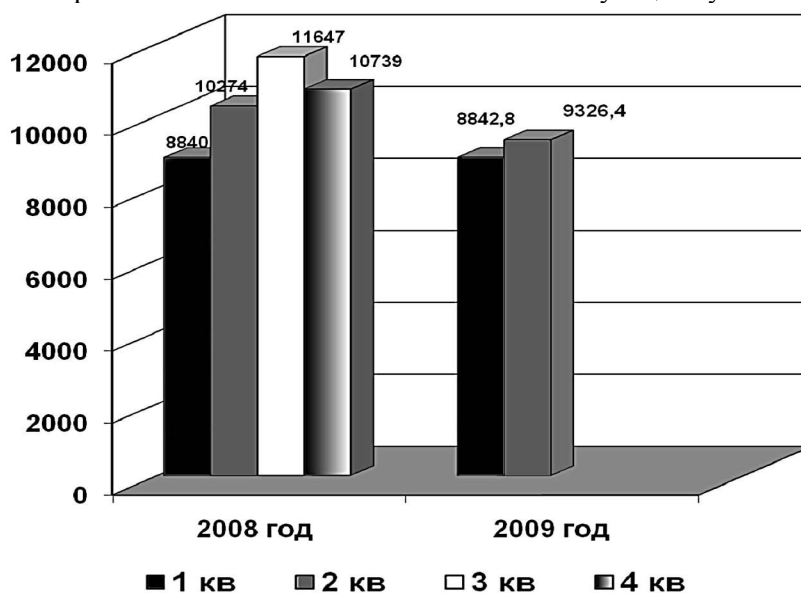


Рис. 1. Динамика производства ВВП (млрд руб.)

Для того чтобы открыть свое собственное дело в России, сейчас нужно пройти в среднем 12 бюрократических инстанций (в США – не более 5), затратить на это не менее месяца (в США – не более 5 дней) и заплатить различные пошлины в размере \$200. При этом необходимо иметь собственный капитал не менее \$700 (в США – 0). Что и дает ожидаемый результат, когда неформальная экономика в России, состоящая из незарегистрированных предприятий, не платящих налоги, дает примерно половину национального дохода и обеспечивает финансами расцвет коррупции в странах, которые избежали такого бюрократического произвола, неформальная экономика дает примерно не более 1–2% национального дохода.

- коррупция (способствует выдавливанию из рынка конкурентоспособных предприятий);

- недостаточный объем инвестиций;

В России ждут чужих инвестиций. На основе этого ожидания сегодня строится политика страны. «Если 75% мировых инвестиций приходится на долю США, ЕС и Японии, значит, мы должны идти к ним, предлагать свои конкурентоспособные товары, создавать условия для вложения их капиталов в российские предприятия. Если не сумеем «встроиться» в новую экономику, то скатимся в разряд третьестепенных государств...» – замсекретаря Совета Безопасности О.Д. Чернов («Известия», 7 мая 2002 года);

- минимальные расходы на НИОКР;

Лидирующие позиции в сводном рейтинге стран по этому показателю с большим отрывом занимают США (\$282 млрд), Япония (\$103 млрд), Китай (\$59, 8 млрд), Германия (\$53,9 млрд), Россия – \$11,6 млрд. Эти данные получены от экспертов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Любопытно, что на долю государственного бюджета приходится 40% расходов на НИОКР Китая, 27% – на НИОКР США, 18% – Японии и 15% – России;

- проблемы внедрения инноваций (здесь же дефицит кадров отрасли, который является одним из серьезных барьеров для развития и коммерциализации нанотехнологий).

Все эти факторы в совокупности мешают России преодолеть «сырьевой барьер» и стать страной, экспортирующей продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Одной из мер принятых Правительством РФ в ответ на сложившуюся ситуацию стала разработка «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», где сформулированы основные направления повышения конкурентоспособности. Это повышение качества человеческого капитала, в современных условиях ставшего ключевым фактором конкурентоспособности. Речь идет прежде всего о повышении профессионального и образовательного уровня работников и об увеличении доли добавленной стоимости, интеллектуалоемкости производимой продукции и услуг. От качества

## **Проблемы дня**

---

человеческого капитала зависит способность экономики к постоянно-му технологическому обновлению, к появлению новых секторов, к гибкой реакции на изменение конъюнктуры; технологическое обновление и развитие собственного национального инновационного потенциала; диверсификация экономики и создание мощного сектора обрабатывающих производств, конкурентоспособных как на внутреннем, так и на внешних рынках, что должно привести к увеличению экспорта машиностроительной продукции в 6 раз и достижению ведущих позиций не менее чем в 5–7 сегментах мирового рынка. Сейчас мы зависим от развития всего нескольких преимущественно сырьевых и энергетических секторов; развитие инфраструктуры, которая обеспечит высокую мобильность людей и товаров, создаст реальные условия для появления новых конкурентоспособных секторов экономики, новых проектов, а также сама станет важным полем борьбы за транзитные грузовые потоки; создание институциональной среды, не препятствующей, а способствующей и стимулирующей каждое предприятие и каждого работника к повышению собственной конкурентоспособности. Так, несовершенство институтов в сфере земельных отношений и рынка недвижимости в последние годы стало одним из самых важных барьеров развития бизнеса.

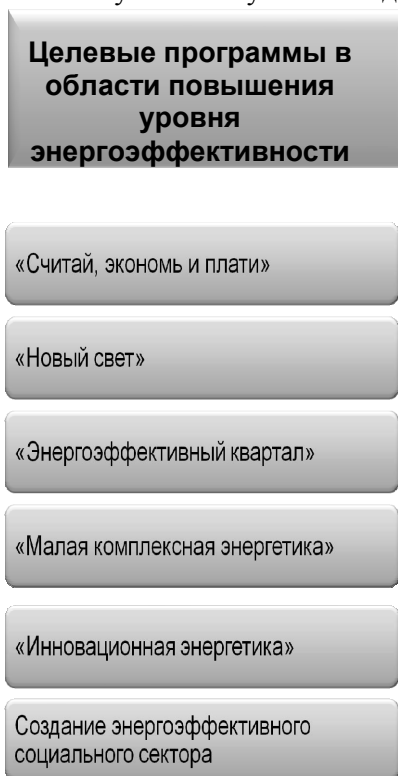
Внедрение инноваций в реальный промышленный сектор – одно из приоритетных направлений работы руководства страны на сегодняшний день. И правительство решает эту задачу путем:

- создания специальной комиссии по модернизации и технологическому развитию;
- создания и утверждения программы развития nanoиндустрии до 2015 года;
- создания госкорпорации «Роснано»;
- определения 5 приоритетов технологического развития России (космическая отрасль, судостроение, авиастроение, создание системы ГЛОНАСС, создание суперкомпьютера).

Это должно обеспечить качественные преобразования в экономике. До 2015 года на эти цели будет выделено 318 млрд рублей, объем продаж продукции российской nanoиндустрии должен достичь 900 млрд рублей.

Другая задача, важнейшая с точки зрения долгосрочной конкурентоспособности, – повышение уровня энергоэффективности. В ходе ее решения принято 6 целевых программ, на которые в бюджете 2010 года выделяется порядка 600 млрд рублей (рис. 2).

Но здесь есть еще один немаловажный момент – это формирование нормативной базы. Развитие современных технологий в коммунальном хозяйстве, строительном комплексе должно сопровождаться новыми нормами и правилами, которые, по словам Д.А. Медведева, должны быть скорректированы до 1 декабря текущего года, чтобы ФЗ вступил в силу с 2010 года.



*Рис. 2. Целевые программы в области повышения уровня энергоэффективности*



## **Проблемы дня**

---

Подводя итог, хочется подчеркнуть, что Россия пока находится только в середине списка конкурентоспособности по версии Всемирного экономического форума. Сильными сторонами нашей экономики можно назвать большой размер рынка и относительную макроэкономическую стабильность, качество обучения, высокую численность поступающих в вузы, сравнительно большое число регистрируемых патентов, достаточное количество НИИ (907), ученых и инженеров, объем инноваций. А современный экономический кризис – своего рода толчок к коренному изменению сути экономической системы России с сырьевой на инновационную, так как он показал уязвимость существующей экономической системы. В связи с этим среди прочих мер повышения конкурентоспособности экономики правительство нашей страны в большей степени уделяет внимание внедрению инновационных технологий, энергосбережению и энергоэффективности. Сегодня уже решаются задачи перехода от сырьевой экономики к инновационной, ее модернизации и технологического развития. Все это должно обеспечить достойное место России в современном мире – мире XXI века.

### **Библиографический список**

1. [www.finance.rambler.ru](http://www.finance.rambler.ru)
2. [www.gtmarket.ru](http://www.gtmarket.ru)
3. [www.nic-consult.ru](http://www.nic-consult.ru)
4. [www.ereport.ru](http://www.ereport.ru)

### **Bibliographical list**

1. [www.finance.rambler.ru](http://www.finance.rambler.ru)
2. [www.gtmarket.ru](http://www.gtmarket.ru)
3. [www.nic-consult.ru](http://www.nic-consult.ru)
4. [www.ereport.ru](http://www.ereport.ru)

### **Контактная информация**

E-mail: [psd97@yandex.ru](mailto:psd97@yandex.ru)

### **Contact links**

E-mail: [psd97@yandex.ru](mailto:psd97@yandex.ru)

**ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ  
РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НАУКОЕМКИХ  
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**MAIN CRITERIA OF THE STRATEGIC  
RESTRUCTURING OF HIGH-TECH  
INDUSTRY ENTERPRISES**

**М.А. РОЩИНА,**

*экономист, МГТУ им. Н.Э. Баумана*

**M.A. ROSHCHINA,**

*economist, Bauman Moscow State University*

**Аннотация**

В статье рассмотрены вопросы реструктуризации наукоемких промышленных предприятий, показана ее необходимость для предприятий России, производящих наукоемкую высокотехнологичную продукцию. В статье определены и рассмотрены внутренние и внешние критерии, позволяющие определить необходимость и возможность проведения реструктуризации.

**Abstract**

The article deals with the issues of the restructuring of high-tech industry enterprises. The need for the restructuring of high-tech industry enterprises in Russia is shown here. External and intrinsic criteria which let to determine the need and possibility of the restructuring are defined and examined in detail.

**Ключевые слова**

1. Реструктуризация
2. Внутренние критерии
3. Внешние критерии
4. Высокие технологии

**Key words**

1. Restructing
2. External criteria
3. Intrinsic criteria
4. High technologies

В современных условиях рост российской экономики невозможен без крупномасштабных изменений, направленных на повышение конкурентоспособности в реальном секторе экономики, в первую очередь в промышленном производстве. При этом возрождение отечественной промышленности должно осуществляться в первую очередь за счет использования интенсивных факторов, в числе которых главную роль имеют высокие технологии, на основе которых осуществляется производство наукоемкой и конкурентоспособной продукции.

Процессы обострения конкуренции и глобализации в экономике приводят к тому, что на мировых рынках усиливается конкурентная борьба в таких стратегически важных для России областях, как аэрокосмический комплекс, производство вооружений и военной техники, машиностроение, судостроение, ядерная энергетика и т.д. Поэтому в этих условиях ключевые факторы успеха отечественных предприятий в конкурентной борьбе на внутреннем и мировых рынках должны быть в первую очередь связаны с гибким реагированием на потребности рынка. Это предполагает разработку совокупности процессов совершенствования предприятия, направленных на повышение качества производимой продукции, расширение уровня диверсификации производственной деятельности, использование нетрадиционных инструментов и схем управления для обеспечения этой деятельности, поиск и привлечение финансовых ресурсов из разнообразных источников.

В первую очередь подобное положение касается тех отраслей и предприятий экономики России, потенциал которых еще достаточно высок. В настоящее время этот потенциал сосредоточен в основном в машиностроении, аэрокосмической отрасли, военно-промышленном комплексе и ряде других отраслей экономики России.

В течение длительного времени промышленные предприятия, в том числе и наукоемкие, находились в состоянии глубокого кризиса. Сейчас многие выходят из этой ситуации, кардинально изменив систему управления и проводя реструктуризацию. При этом под реструктуризацией предприятия предполагается изменение его организационной, технологической и иных структур, а также отдельных элементов, формирующих его деятельность под влиянием различных факторов как внешней, так и внутренней среды.

Международная практика и опыт проведения реструктуризации в России свидетельствуют о том, что реструктуризация является одной из сложнейших управленческих задач. По мнению специалистов, это «...не единовременное изменение в структуре капитала или в производстве, это процесс, который должен учитывать множество ограничений и специфику того предприятия, на котором он проводится. И проводить его необходимо, имея четкие цели, концепцию реструктуризации, понимание каждого из ее этапов и методов, с помощью которых необходимо действовать».

В отношении крупных наукоемких промышленных предприятий речь должна идти об их стратегической реструктуризации, которая в первую очередь направлена на достижение долгосрочных целей, таких как рост конкурентоспособности, доходности, обеспечение устойчивости, повышение инвестиционной привлекательности, расширение возможностей по привлечению внешнего финансирования и роста капитализации.

Необходимость проведения стратегической реструктуризации наукоемких промышленных предприятий определяется на основе сравнительной оценки отдельных характеристик экономической деятельности предприятий с внутренними и внешними критериями реструктуризации (рис. 1). Соответствие внешним критериям определяет положение наукоемких промышленных предприятий на международных рынках и позволяет оценить возможность проведения стратегической реструктуризации, оценка внутренних – характеризует внутреннюю структуру предприятия и позволяет оценить необходимость проведения реструктуризации.

## Проблемы дня

Внешние критерии	Внутренние критерии
Принадлежность предприятия к отрасли, обладающей макротехнологиями и производящей продукцию, конкурентоспособную на международном рынке	Социальная ответственность предприятия
Высокая добавленная стоимость продукции	Сертификация системы обеспечения качества
Наличие емкого внутреннего и внешнего рынка производимой продукции	Переход на международные стандарты финансовой отчетности
Наличие необходимых специализированных и прогрессивных факторов производства на внутреннем рынке	Стратегическая система планирования
Наличие конкурентной среды	Финансовое управление бизнес-процессами и структурными подразделениями
	Современная система менеджмента и документооборота
	Функционирование корпоративной интегрированной системы управления
	Функционирование контроллинга

*Рис. 1. Внешние и внутренние критерии стратегической реструктуризации*

Критерий принадлежности предприятия к отрасли, обладающей макротехнологиями, предполагает наличие в отрасли инфраструктуры разработки, производства и сервисного послепродажного обслуживания продукции. Проведение масштабных научно-исследовательских

опытно-конструкторских работ является обязательным условием создания, модернизации и поддержания надежности наукоемкой продукции. Научно-технической базой здесь может быть, в частности, оборонно-промышленный комплекс, в котором сосредоточена большая часть российского потенциала инноваций. Здесь мы имеем дело с концентрацией наилучших научно-производственных и интеллектуальных ресурсов России и серьезных заделов, которые могут послужить в качестве неинвестиционных источников экономического роста. Технологический прорыв на отдельных участках возможен только в тех отраслях, где уже создан задел по разработке технологий, товаров и услуг, соответствующих мировому уровню. Обладая этой детерминантой конкурентоспособности, предприятия могут решить ключевую задачу стратегического управления по выбору номенклатуры продукции, пользующейся спросом.

Критерий высокой добавленной стоимости продукции тесно коррелирует с критерием необходимости развития высокотехнологичных наукоемких производств. Как бы ни менялись мировые цены на энергоносители, схема «экспорт сырья – импорт технологий» в макроэкономическом плане все равно будет не в пользу России. Простое сравнение показывает почему: в расчете на одну условную единицу добавленная стоимость в производстве современного реактивного авиадвигателя в 180 000 раз больше, чем при добыче нефти. Таким образом, необходимо ориентировать производство на выпуск продукции с наибольшей добавленной стоимостью по отношению к издержкам на сырье и энергоресурсы.

Наличие емкого внутреннего рынка производимой продукции имеет решающее значение для становления и развития предприятия на *внешнем* рынке. Национальный рынок был и остается наиболее важным для стратегической ориентации предприятия. Несмотря на то что наличие действующего национального рынка является одним из определяющих критериев, не менее важно для успешного проведения стратегической реструктуризации промышленных предприятий их функционирование на более емком мировом рынке. Реализация продукции на внешнем рынке является обязательным условием вовлечения предприятий в динамично развивающуюся миро-

## **Проблемы дня**

---

вую систему стратегических отраслей. Снижение темпов развития предприятий, пока еще обладающих потенциалом стратегической реструктуризации, неизбежно ведет к их системной, технической и организационной отсталости, а возврат в лидеры становится невозможным.

Специализированные и прогрессивные факторы производства, используемые при производстве выбранной номенклатуры продукции, определяют возможность самого воспроизводства. Речь идет о классической триаде: труд, земля, капитал. Решающее значение для стратегической реструктуризации наряду с развитой научно-технической базой и надежной кооперационной цепочкой, имеют специфические преимущества в форме опыта, знаний, ноу-хау, человеческого капитала, стоимостная оценка которых в данный момент варьируется в широких пределах.

Конкурентная среда производителей и поставщиков аналогичной продукции, формирует среду, должную стимулировать предприятие к постоянному изменению качественных характеристик своей продукции и предопределяет повышение ее качества.

С учетом недопустимости повторения общественных потрясений последних десятилетий важной составляющей является социальная ответственность предприятия.

Другие внутренние критерии стратегической реструктуризации отражают уровень корпоративной культуры и являются необходимым условием интеграции предприятий в мировой рынок. Для оценки соответствия внешним критериям используются разработанные методики: матрицы БКГ, General Electric и McKinsey, результаты SWOT-анализа, показатели экономической деятельности, показатели деловой активности, структура финансовых потоков и другие.

### **Библиографический список**

1. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.

**Bibliographic list**

1. Kaplan R, Norton D. Organization directed to the strategy. – М.: ЗАО «Olimp- Business», 2004.
2. Kaplan R, Norton D. Balanced system of the activities. – М.: ЗАО«Olimp- Business», 2003.

**Контактная информация**

Тел.: +7 916 653 73 48,  
E-mail: margos\_2000@mail.ru

**Contact links**

Тел.: +7 916 653 73 48,  
E-mail: margos\_2000@mail.ru



**ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
РЕГИОНОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

**INFORMATIONAL SUPPORT OF THE  
INNOVATIVE DEVELOPMENT REGIONS**

**Г.В. САХАРОВ**

*Сургутский государственный университет ХМАО – ЮГРА,  
академик РАН, д.э.н.*

**М.А. НАУМОВ**

*Аспирант Сургутского государственного  
университета ХМАО – Югры*

**G.V. SAKHAROV,**

*Doctor of Economics, Academician of RANS,  
Surgut State University KhMAO – Yugra*

**M.A. NAUMOV,**

*Post-graduate student of the Surgut State University  
KhMAO – Yugra*

**Аннотация**

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы информационного обеспечения региона инновационного развития национальной инновационной системы России.

**Abstract**

The article is dedicated to the theoretical and practical problems of the region information support the innovative development of of the national innovative system of Russia.

**Ключевые слова**

1. Региональная инновационная система
2. Инновационная деятельность

3. Инновационная организация
4. Модель
5. Интернет

**Key words**

1. Regional innovation system
2. Innovation activity
3. Innovation organization
4. Model
5. Internet

Сбалансированное социально-экономическое развитие регионов требует формирования сети отраслевых кластеров, способных реализовать конкурентные преимущества и обеспечить переход его экономик на инновационный путь развития. Основу таких кластеров составляют инновационно активные, то есть осуществляющие разработку и внедрение новых технологических процессов или способов производства, новых или усовершенствованных продуктов и услуг, предприятия.

Инновационный характер экономики предполагает создание и использование национальной и региональных инновационных систем и формирование регионов и территорий инновационного развития.

Оценка названных инновационных систем может производиться по следующим критериям:

- развитие научно-технического потенциала;
- профессиональный рост персонала;
- управленческая подготовка персонала;
- достижение краткосрочных целей инновационных проектов;
- вовлечение рыночного производственного и финансового персонала;
- передача технологии.

Концепция развития кластеров предполагает формирование основных принципов научно-технической и инновационной политики, стратегии инновационного развития и механизма ее реализации, а также информационного обеспечения.

## **Проблемы дня**

---

Предлагается формирование информационного обеспечения на основе следующих групп показателей инновационной деятельности по европейской системе:

- человеческие ресурсы;
- инновационные финансы, рынки и результаты;
- генерация знаний;
- распространение и использование знаний.

### **В первой группе показателями являются:**

- доля выпускников университетов в сфере науки и технологий относительно всех выпускников, в сфере в виде домашних хозяйств, в %;
- часть МСП, ведущих инновационную деятельность в кооперации, в %;
- отношение инновационных затрат в производственном секторе к общему обороту, в %.

### **Во второй группе находятся следующие показатели:**

- венчурное инвестирование в технологические фирмы, в % к ВВП;
- капитализация новых (параллельных, вторичных), рынков в % к ВВП;
- доля продаж новой продукции на общем рынке производственного сектора, в %;
- количество пользователей Интернета на 100 жителей;
- объем рынка информационных технологий, в % ВВП;
- изменение доли выпуска в сфере в виде домашних хозяйств, в %;
- часть МСП, ведущих инновационную деятельность в кооперации, в %;
- отношение инновационных затрат в производственном секторе к общему обороту, в %;
- венчурное инвестирование в технологические фирмы, в % к ВВП;
- капитализация новых (параллельных, вторичных), рынков, в % к ВВП;
- доля продаж новой продукции на общем рынке производственного сектора, в %;
- доля работников с учеными степенями и дипломированных инженеров, в %;

– доля работающих на средне- и высокотехнологичных производствах, в %;

– доля работающих в секторе высокотехнологичных услуг, в %.

**К показателям третьей группы относятся:**

– бюджетное финансирование ИР-сферы;

– Финансирование ИР-сферы частным бизнесом (в % к ВВП);

– количество патентов, используемых в высокотехнологичных отраслях, отнесенное к 1 миллиону населения.

**В четвертой группе находятся следующие показатели:**

– часть МСП, работающих в инновационно-высокотехнологичной продукции в общем объеме производства ОЭСР.

Вышеприведенные критерии характеризуют инновационные возможности Тюменской области и проводимую инновационную политику в этом субъекте РФ, включающем автономные округа.

В Тюменской области создаются и функционируют современные информационные системы поставщиков информационных услуг:

– издатели БД (специализируются на создании баз данных – БД);

– организации информационного обслуживания, использующих БД, т.е. операторы БД.

Все ранее существующие на юге Тюменской области и в автономных округах информационные органы и системы (кроме публичных библиотек, оказывающих простейшие услуги) работают на коммерческой основе. Особо следует выделить системы коммерческих организаций, в первую очередь предприятия нефтегазодобывающего комплекса.

Следует отметить, что важным свойством информации как ресурса является возможность получения к нему доступа вне зависимости от региональной принадлежности потребителя и источника. В первую очередь доступ к поисковым системам в Интернете (Google, Яндекс и им подобные), к общественным и бесплатным базам знаний (проект wikiPedia), а также ко всевозможным информационным сервисам Интернета (как к платным, так и к бесплатным).

По сути, сеть Интернет дает менеджером возможность эффективного взаимодействия с внутренней и внешней средой как на стратегическом, так и на оперативном уровнях. С ее помощью в целях стратегического планирования возможно использование совместных баз данных, веб-сайтов собственного и возможных постав-

## **Проблемы дня**

---

щиков и потребителей, конкурентов, а также справочно-методическое обеспечение (книги, статьи, методики, информационные рассылки). Важна возможность получения информации о заменителях и сопутствующих товарах и услугах, проводимых и внедряемых фирмой (инновационной организацией) инновациях.

Тюменская область как субъект Российской Федерации, включает в себя: юг Тюменской области, ХМАО и ЯНАО. Предлагается рассматривать, как регион инновационного развития, включающий территории инновационного развития. Выделяются следующие территории, находящиеся в границах муниципальных образований, основу развития которых составляет инновационная деятельность:

- территории, ориентированные на выпуск сельскохозяйственной продукции (юг Тюменской области);
- муниципальные образования, на территории которых действуют памятники истории и культуры (Тобольск);
- крупные города, в которых сконцентрированы организации науки, высшего образования и наукоемкого производства (Тюмень, Ханты-Мансийск, Сургут, Нижневартовск);
- территории добычи углеводородного сырья и минеральных ресурсов (Самотлор, Полярный Урал, ЯНАО и др.).

Базовыми инновационным структурами этих территорий являются территориально-промышленные комплексы (кластеры):

- нефтегазохимический кластер (Сургут, Нижневартовск, Нефтеюганск);
- лесопромышленные кластеры (Урай, Югорск, Нягань, Кога-лым, Нижневартовск);
- горнорудные кластеры (Березово, Нягань);
- инновационно-технологический кластер (Ханты-Мансийск);
- газовая отрасль (ЯНАО).

### **Контактная информация**

E-mail: [g\\_sakharov@mail.ru](mailto:g_sakharov@mail.ru)

### **Contact links**

E-mail: [g\\_sakharov@mail.ru](mailto:g_sakharov@mail.ru)

**РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ  
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ  
КООПЕРАЦИИ**

**THE DEVELOPMENT OF SERVICES  
AT COOPERATION ENTERPRISES**

**В.П. ШАРОНОВА,**

*соискатель, старший преподаватель АНО ВПО ЦС РФ  
Российский университет кооперации*

**V.P. SHARONOVA,**

*Lecturer the department engineers-technological  
disciplines and services Russian University of Cooperatives*

**Аннотация**

Автор раскрывает сущность услуги как продукта труда в сфере сервиса в связи с возникновением целого спектра новых услуг, сформированных на основе компьютеризации, информатизации процессов, развитием телекоммуникаций и т.д. Также раскрываются особенности рынка услуг, которые обусловлены специфической природой услуги – неосвязаемостью услуги, невозможностью ее хранения и транспортирования, одновременностью производства и потребления, необходимостью личных контактов потребителя и производителя, высокой степенью индивидуализации и нестандартности спроса на услуги, а также сезонностью.

**Abstract**

The author reveals the idea of services as the result of labor in the sphere of services in connection with a whole specter of new services springing its existence based on the basis of computerization, information processes, development of telecommunication etc. The peculiari-

### **Проблемы дня**

---

ties of service market characterized by the nature of service such as non-materialization, impossibility of personal contacts of a producer and a customer, the high degree of personification and specific demand for services and also seasonal aspect are also described.

#### **Ключевые слова**

1. Воспроизводство
2. Информатизация и глобализация
3. Жизнедеятельность
4. Комфортность
5. Обслуживание
6. Неосвязаемость, сезонность
7. Потребительская кооперация
8. Сельское население
9. Социальная роль сферы услуг
10. Социальная поддержка

#### **Keywords**

1. Reproduction
2. Information technologies and globalization
3. Vital functions
4. Comfort ability
5. Service
6. Impalpability, seasonal prevalence
7. Consumer's co-operatives
8. Consumer's society
9. Social part of service
10. Social support

Увеличение социальной и экономической значимости сферы услуг, рост объемов потребления услуг в высокоразвитых странах, в том числе и в России, являются реалиями экономической жизни второй половины XX века. Потребление услуг постепенно начинает преобладать над потреблением многочисленных благ. Темпы роста мирового рынка услуг в два раза превышают темпы роста торговли товарами. На сферу услуг в настоящий момент прихо-

дится около 60% валового национального продукта европейских стран. Причем под услугами понимают огромное разнообразие видов деятельности и коммерческих занятий. Наряду с традиционными отраслями сферы обслуживания в условиях интенсивно развивающихся технологий постоянно возникают новые службы индустрии услуг. В конце прошлого века проблема социальной защиты сельского населения решалась по остаточному принципу. Это естественным образом сказалось на демографической ситуации, значительная часть трудоспособного сельского населения и молодежь активно покидали сельские районы. Деревни практически стали вымирать, производство сельскохозяйственных продуктов интенсивно сокращаться, что в свою очередь не замедлило отрицательно сказаться на уровне продовольственной безопасности страны.

Назрела настоятельная необходимость восстановления села, причем одним из основных условий последнего является организация и восстановление приемлемого уровня социальной защиты населения сельских районов. На данном этапе это практически возможно реализовать с помощью системы потребительской кооперации РФ – единственной исторически сложившейся и активно действующей централизованной системой на сельских территориях страны.

Политика потребительской кооперации и ее руководящего органа – Центросоюза Российской Федерации – направлена на максимально возможное в современных условиях противодействие поляризации (классовой) общества, на формирование устойчивого среднего класса не только в городе, но и на селе, как основы социальной стабильности. Причем формирование среднего класса позволит в дальнейшем качественно и количественно изменить состав населения сельских территорий, что естественным образом должно привести к возрождению российского села [1, с. 8]. Особенно важными факторами, способствующими восстановлению социальной справедливости, являются организация, формирование и грамотное управление хозяйственным механизмом функционирования предприятий, предоставляющих минимальный, жизненно необходимый объем услуг. Названные выше позиции подразумевают определенную эффективность организации предприятий, оказы-



## **Проблемы дня**

---

вающих услуги, и предполагают соблюдение основных принципов управления и хозяйствования с учетом рыночных отношений, механизма внутреннего рынка и конкуренции при соблюдении и сохранении социальных гарантий, задекларированных государством в целом. Система потребительской кооперации при поддержке органов местного самоуправления и государства является той силой, которая может реализовать эти задачи.

На микроуровне механизм хозяйствования в сфере услуг значительно отличается от организационно-экономических форм хозяйствования в материальном производстве. Развитие относительного симбиоза государственного и нерыночного секторов, реализация свободы выбора потребителей и предоставление платных услуг сверх системы государственных гарантий формируют некоторые особенности организационно-хозяйственного механизма в сфере услуг. Этот механизм в сфере услуг представляет собой единство социального и экономического аспектов, баланс социальной справедливости и экономической эффективности на основе упорядочения системы форм и методов, инструментов государственного, муниципального, местного и общественного воздействий на социально-экономические процессы, происходящие в стране в целом и в сельской местности в частности.

Рассмотрим интересы различных групп потребителей с учетом по крайней мере трех разных аспектов:

– содержательный (интересы по отношению к содержанию, качественным характеристикам деятельности по предоставлению услуг);

– экономический (интересы по отношению к экономическим характеристикам деятельности по предоставлению услуг, затратам и результатам);

– политико-экономический (интересы по отношению к сохранению или изменению норм, регулирующих участие и взаимодействие разных субъектов в искомой деятельности, т.е. интересы по отношению к организации управления, финансирования, налогообложения и т.п.).

Заметим, что интересы непосредственных потребителей услуг неоднородны и различаются по группам населения с разным уровнем доходов, образования, для жителей городов и сельской местно-

сти и т.д. Общее в интересах населения – желание улучшить качество и доступность услуг. При этом часть населения (средне- и высокодоходные группы) готова платить за более высокое их качество.

Результаты социологических опросов показали, что население с высокими доходами согласно оплачивать все медицинские, образовательные и культурно-досуговые услуги, но существенно улучшенного качества; часть населения со средними доходами готова платить за услуги более высокого качества, но как за дополнительные к тому набору, который предоставляется государством бесплатно; население со средними и низкими доходами, значительную часть которого составляют сельские жители, крайне заинтересовано в сохранении прежней системы предоставления бесплатных социально-культурных услуг и улучшении условий их доступности и качества.

Согласно данным социологического опроса населения, проведенного ВЦИОМ в октябре 2005 г., 46% россиян считали, что медицинское обслуживание должно быть в основном бесплатным, 3% – в основном платным, а 49% придерживались мнения, что нужно и то и другое. Среди жителей Москвы – города с наибольшими в стране среднедушевыми доходами – распределение мнений по этим трем позициям в октябре 2006 г. было следующим: 44% выступали за бесплатное медицинское обслуживание, 16% – за платное, 39% – за то и другое.

Необходимо отметить, что экономические эквиваленты, которые устанавливали бы связь размеров финансирования служащих социально-культурных учреждений и оплаты их труда с реальным объемом и сложностью труда по сравнению с трудом и сложностью труда занятых в других отраслях экономики, недостаточно проработаны. Начиная с 1992 г. и до настоящего времени в условиях переходной рыночной экономики положение работников здравоохранения, образования, культуры в абсолютном и относительном выражении по сравнению с другими социальными группами остается достаточно критичным. Сохраняется относительно невысокий престиж их профессий [4, с. 38]. Органы местного самоуправления на местах были недостаточно заинтересованы в существенных изменениях регулируемой ими сервисной деятель-

## **Проблемы дня**

---

ности. Отношение к проблемам сферы услуг было вторичным, производным от потребностей проводимой экономической политики, что привело к значительному ослаблению деятельности сферы услуг в целом. Эти тенденции естественным образом сказались на демографической ситуации на селе, которая стала резко ухудшаться.

Система потребительской кооперации – практически единственная структура, которая в 90-е годы прошлого века приложила максимум усилий для оказания возможной практической помощи сельскому населению нашей страны. Естественно, что эта помощь была экономически недостаточно эффективна, с точки зрения рыночной экономики на том этапе, однако уровень доверия сельского населения к потребительской кооперации значительно возрос. В программных правительственных документах постоянно декларировались намерения провести серьезные реформы и перестроить экономику сферы услуг, в широком смысле этого слова, на новой, рыночной основе при уменьшении доли государства в финансировании и, соответственно, при увеличении доли населения и предпринимателей [2, с. 44]. У законодательной власти отсутствовали какие-либо четко сформулированные позиции по отношению к реформам в этой сфере. Жизненно необходимо подключение влиятельных политических и законодательных структур к проведению активной и грамотной политики в этой сфере. Значительную роль в улучшении ситуации может и должна сыграть система потребительской кооперации России, так как она представляет собой организацию, одной из главных задач которой является улучшение социальной ситуации на селе и восстановление российского сельского среднего класса. Минимального уровня удовлетворения потребностей сельского населения и грамотного формирования необходимого и доступного пакета услуг для сельского населения можно достичь при совместном решении этой насущной проблемы органами местного самоуправления и системой потребительской кооперации.

Хозяйственный расчет и коммерческий – понятия нетождественные. По вопросу о различиях между ними широко спорили и писали еще в 20-е годы. Нельзя отрицать, что коммерческий расчет хозяйствующих субъектов, естественный в условиях развивающихся достаточно стихийно, рыночных отношений, ори-

ентирован исключительно на получение прибыли и применительно к учреждениям сферы услуг постепенно может трансформироваться в погоню за «быстрыми деньгами». Это неприемлемо в сельских условиях, так как уровень жизни сельского населения значительно отличается от уровня жизни населения крупных городов. Такая ситуация привела к практически полному отсутствию сферы услуг на селе, и, следовательно, к продолжающемуся снижению уровня жизни сельского населения. Социально сбалансированный хозяйственный расчет отличается от коммерческого тем, что целью деятельности хозяйствующего субъекта, работающего на его основе, является удовлетворение собственных и общественных потребностей в установленном соотношении.

Итак, в основе перестройки хозяйственного механизма сферы услуг – создание приемлемого симбиоза соответствующей законодательной базы государственного и местного уровня, налоговой политики, то есть это сочетание сметно-бюджетного финансирования государственных учреждений сферы услуг с использованием элементов коммерческого расчета. В этом случае видится возможным достаточно активное улучшение социальной ситуации на селе.

Кроме того, весьма перспективными могут быть предложения системы потребительской кооперации РФ об использовании в практике работы предприятий сферы услуг такой формы, как государственный или/и муниципальный заказ. Его специфика состоит в том, что определенные виды обслуживания населения, являющиеся жизненно необходимыми, финансируются полностью или частично государством или местными властями (муниципальная форма заказа). Также в форме государственного (муниципального) заказа могут финансироваться целевые социально-культурные программы с учетом специфики данного региона, уровня его развития и т.д. Причем внедрение целевого финансирования определенных направлений сферы услуг вполне вписывается в структуру современного рыночного механизма. Выполнение этих мероприятий целесообразно предоставить организациям, которые не преследуют только коммерческие выгоды, а рассматривают любую хозяйственную проблему как прежде всего человеческую. Этот принцип является основополагающим для системы потреби-

## **Проблемы дня**

---

тельской кооперации Российской Федерации. Необходимо отметить, что все больший удельный вес должно занимать финансирование тех или иных мероприятий со стороны местных властей, иметь место расширение их прав, становление муниципальной формы собственности, равноправной наряду с государственной. Это открывает широкие возможности как для маневрирования ресурсами, так и для более полного учета конкретных потребностей населения в определенном комплексе услуг для отдельно взятого населенного пункта в рассматриваемом регионе с учетом его климатических, национальных и других особенностей. Платные услуги также должны быть доступны для сельского населения, причем они должны быть альтернативными. Природа сферы услуг, особенности, отличающие услугу от материального товара, обуславливают специфику рынка услуг, для которого характерны территориальная сегментация, локальный характер, высокая скорость оборота капитала вследствие короткого производственного цикла, преобладание малых и средних предприятий, а также их высокую чувствительность к рыночной конъюнктуре в связи с невозможностью транспортировать и складировать услуги, специфику процесса оказания услуг, связанную с личным контактом производителя и потребителя, индивидуальность и нестандартность оказываемых услуг и технологий во многих отраслях, наличие асимметрии информации у производителя и потребителя и т.д. Кроме того, существуют некоторые особенности рыночной координации, обусловленные специфической природой услуги, неосязаемостью услуги, невозможностью ее хранения и т.д.

Эти особенности делают сферу услуг минимально доступной для сельских жителей, так как, например, малая плотность сельского населения создает проблемы с так называемым объемом клиентской базы, малые объемы которой не позволят предприятию, оказывающему услуги, иметь достаточную месячную выручку, то есть работать с необходимой эффективностью. Хотелось бы отметить, что в силу своих особенностей рынок услуг максимально отвечает основным требованиям свободного рынка классического типа. Предприятия малого и среднего бизнеса являются основной формой организации процесса предоставления услуг. Рентабельность

производства услуг обеспечивается в основном за счет разнообразия, качества и востребованности услуг.

В настоящее время можно выделить две тенденции: тенденция дополняемости (комплементарности) и тенденция взаимозамещения товаров и услуг. Тенденция дополняемости обусловлена существованием пирамиды потребностей, в основании которой лежат материальные потребности, создающие базис для потребностей более высокого уровня – социальных и духовных. Каждая из этих потребностей, дополняя друг друга, характеризует сложность природы человека как социобиологического существа.

Развитие телекоммуникаций и компьютеризация сокращают необходимость личных контактов при реализации услуг. С технологическим прогрессом преодолевается значительная часть локальности рынка услуг. Однако при оказании услуг для жителей сельских территорий необходимо наличие достаточно централизованной и коммуникабельной системы. Такой системой является потребительская кооперация. Особо следует отметить, что для рынка услуг характерна достаточная гибкостью и малая капиталоемкость, в силу того, что скорость оборота капитала в сфере услуг выше, чем в производственных отраслях, и для организации бизнеса требуется значительно меньше первоначального капитала, чем в индустриальном и аграрном секторе. Малый бизнес в сфере услуг создает благоприятную среду для формирования предпринимательских кадров, для самоутверждения и самореализации личности в области предпринимательской деятельности. Это особо важный социальный фактор в условиях развивающихся рыночных отношений.

Специфической особенностью рынка услуг в отличие от рынка товаров является ориентация на определенную группу покупателей, поэтому считаем целесообразным организацию и управление сферой услуг на селе предоставить потребительской кооперации РФ.

Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года характеризует основные системные положения. Для реализации концепции разработано 14 целевых программ, в содержании которых указывается на необходимость улучшения, расширения взаимодействия с пайщиками – социальной основой

### **Проблемы дня**

---

потребительской кооперации, работниками потребительской кооперации – движущей силой системы потребительской кооперации – и потребителями товаров и услуг – основой экономического развития. Миссия потребительской кооперации в современных условиях – участие в развитии социальной инфраструктуры, в первую очередь на селе, обеспечение стабильного развития потребительского рынка страны за счет удовлетворения потребностей и социальной защиты, повышения занятости населения (в первую очередь сельского), вовлекаемого в экономическую деятельность и обслуживаемого потребительской кооперацией, укрепление продовольственной безопасности России [3, с.39].

### **Библиографический список**

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление – СПб.: Питер, 2002. – 554с.
2. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2015 года. М., 2008. 38 с.
3. Кооперативы в процессе социального развития: Доклад Генерального секретаря ООН (Женева, 2–27 июля 2001 года) // Деловой вестник «Российской кооперации». 2001. № 10. 42–54 с.
4. Социальная миссия потребительской кооперации: теория и практика управления: монография – М.: Наука и кооперативное образование, Российский университет кооперации, 2006. – 264 с.
5. Сфера услуг: проблемы и перспективы развития: тома 1, 2, 3. Формирование сферы услуг / под ред. академика Свириденко Ю.П. – М, ВЕГА ИНТЕЛ XXI, 2000.

### **Bibliographical list**

1. Aaker D. Strategic market management. St. Petersburg.: Peter, 2002. – 554p.
2. Conception of consumer's cooperatives development of the Russian Federation before 2015 year. Moscow, 2008. – 38 p.
3. The Policy of incomes and quality of people's life / N. A. Gorelov – St. Petersburg.: Peter, 2003. – 653 p.

4. Social mission of consumer's cooperatives theory and practice of management: monograph – Moscow: Science and cooperatives education, Russian University of cooperatives, 2006. – 264 p.

5. Sphere of services: problems and perspectives of development: volume 1, 2, 3. Edited by academic Sviridenko U.P. Moscow: VEGA INTEL XXI, 2000.

**Контактная информация**

Тел. 8-916-936-05-71

E-mail: kurator007@mail.ru

**Contact links**

Tel. 8-916-936-05-71

E-mail: kurator007@mail.ru



**СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВУЗА  
В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА**

**THE STRATEGY OF ENTERPRISE ACTIVITY  
IN THE SPHERE OF PHYSICAL TRAINING  
AND SPORTS AT THE STATE UNIVERSITIES**

**Ю.Ю. ШАХОВА,**

*ассистент кафедры экономики и экономического анализа  
Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина*

**А.А. ШАХОВ,**

*доцент кафедры физического воспитания Елецкого  
государственного университета им. И.А. Бунина, к.п.н., доцент*

**YU.YU. SHAKHOVA,**

*the assistant of chair of economics and economic analysis  
of Elets state university named after I.A. Bunin*

**A.A. SHAKHOV,**

*Ph. D. associate professor of chair of physical training  
of Elets state university named after I.A. Bunin*

**Аннотация**

В условиях недостаточного финансирования высшего образования, осложненного продолжающейся рецессией национальной экономики, предпринимательская деятельность государственных вузов в сфере физической культуры и спорта может стать существенным источником привлечения внебюджетных средств. В данном исследовании на основе комплексного подхода предложена и обоснована стратегическая модель коммерциализации этой сферы на примере Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина.

### Abstract

In the situation of insufficient financing of education, complicated by sustained recession of national economy, enterprise activity of state universities in the sphere of physical training and sports can become an essential source of attracting extra-budgetary funds. The authors of this research paper suggest a strategic model of commercialization of this sphere and substantiate it by the example of work carried on at Elets State University.

### Ключевые слова

1. Государственный вуз
2. Предпринимательская деятельность
3. Сфера физической культуры и спорта
4. Стратегия коммерциализации
5. Организационная структура

### Keywords

1. The State University
2. Enterprise activity
3. Physical training and sports sphere
4. Strategic of commercialization
5. Organizational structure

После 10 лет динамичного экономического роста Россия со второй половины 2008 года столкнулась с серьезнейшими экономическими вызовами. Начавшийся глобальный экономический кризис привел к падению производства во всех сферах хозяйствования. При этом его воздействие на экономику РФ имело свою специфику, связанную с накопившимися деформациями в структуре народного хозяйства, высокой зависимостью от экспорта наукоемкой продукции и услуг, слабой конкурентоспособностью несырьевых секторов экономики, а также неразвитостью ряда рыночных институтов.

В кризисной ситуации начинает проявляться тенденция уменьшения объемов финансирования государством образования, в том числе и высших учебных заведений. Так, утвержденные затраты на образование (с учетом изменений, предусмотренных законопроектом) в 2009 году составляют 413,1 млрд руб., а в 2010-м заплани-

ровано лишь 398,7 млрд руб. При этом расходы на высшее и послевузовское профессиональное образование в 2009 г. – 328,6 млрд руб., а в 2010 г. предполагается их некоторое изменение в сторону увеличения до 328,8 млрд руб. [11], что в условиях инфляции приведет к реальному снижению расходов по этой статье.

В этой связи необходимые средства для выполнения полноценной государственно значимой работы по подготовке специалистов различных профилей вузы вынуждены изыскивать путем развития предпринимательской деятельности и за счет прочих поступлений. Причем если в мировой практике рыночные взаимоотношения в сфере образования существуют уже давно, то Россия в этом направлении делает лишь первые шаги. Одним из наиболее перспективных направлений увеличения доходов является предпринимательская деятельность государственных вузов в сфере физической культуры и спорта (ФК и С).

Проведенные исследования, основанные на изучении нормативно-правовых документов [1–6 и др.], анализе научных публикаций, посвященных рассмотрению коммерческой деятельности различных физкультурно-спортивных организаций (вузы, спортивные школы и комплексы, фитнес-центры и пр.) [7–9 и др.], оценке практики организации предпринимательства в физкультурно-спортивной сфере различными государственными вузами РФ и спортивными организациями, маркетинговых исследованиях деятельности фитнес-индустрии в городе Ельце позволили наметить стратегию развития предпринимательства в Елецком государственном университете им. И.А. Бунина (ЕГУ).

В ЕГУ ответственность за оказание физкультурно-спортивных и оздоровительных услуг, в том числе и коммерческих, возложена на кафедры физического воспитания и спортивных дисциплин. В настоящее время в данных структурах работают более 40 высококвалифицированных специалистов различных областей ФК и С, среди которых 1 профессор, 9 доцентов, 7 кандидатов педагогических наук, 1 заслуженный работник физической культуры РФ, 7 отличников физической культуры и спорта СССР и РФ, 3 отличника народного просвещения СССР и РФ, 2 заслуженных мастера спорта СССР и России, 6 мастеров спорта СССР и России международного класса, 1 почетный мастер спорта СССР, 6 мастеров спорта СССР и России.

Спортивная база ЕГУ включает 8 плоскостных сооружений общей площадью 3150 кв. м, 10 спортивных залов площадью 2800 кв. м. Все спортивные сооружения концентрируются в нескольких центрах, расположенных в разных районах г. Ельца:

– физкультурно-оздоровительный комплекс (ФОК), являющийся центральной спортивной базой ЕГУ, состоит из спортивного зала и примыкающего к нему двухэтажного здания, в котором находятся раздевалки, санузлы, душевые, сауна, тренерские, медицинский, методический и массажный кабинеты, учебные аудитории и пр.;

– учебно-тренировочная база спортивного факультета, имеющая в своем распоряжении спортивный зал для игровых видов спорта, футбольное поле, сауну, учебный корпус, в котором располагаются спортивные залы борьбы, гимнастики, акробатики, легкой атлетики, аэробики, настольного тенниса, тренажерный зал, раздевалки, учебные аудитории, а также прочая специализированная инфраструктура;

– спортивная база учебного корпуса факультета психологии и педагогики дошкольного образования (УК-3), состоящая из спортивного зала, тренерской и прочей коммунальной инфраструктуры.

В настоящее время предпринимательство в сфере ФК и С в ЕГУ развито недостаточно. Основными направлениями получения внебюджетных средств университета в данной области являются:

– обучение на платной основе теннису и Ашихара карате;

– курсы повышения квалификации учителей по физической культуре общеобразовательных школ г. Ельца и близлежащих районов, тренеров по различным видам спорта, инкассаторов Сбербанка России (курсы «Рукопашный бой»);

– подготовка студентов спортивного факультета на коммерческой основе;

– обучение студентов на платной основе на факультете дополнительных педагогических профессий (ФДПП), в том числе по спортивным специальностям;

– продажа спортивной литературы.

Таким образом, основой стратегии развития предпринимательства в сфере ФК и С в ЕГУ должен стать комплексный подход, включающий в себя ряд мероприятий и положений, учитывающих

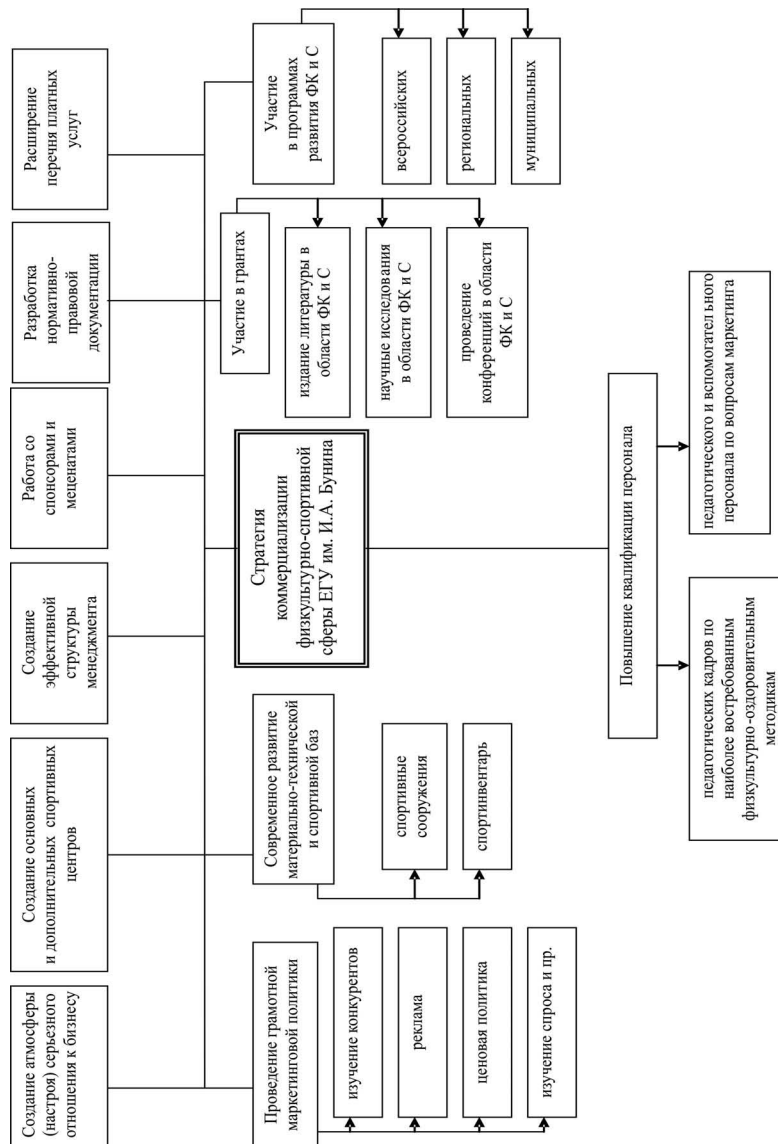


Рис. 1. Стратегическая модель предпринимательства ЕГУ им. И.А. Бунина в сфере ФК и С

специфику и юридические особенности образовательной среды. Примерная стратегия коммерциализации физкультурно-спортивной сферы ЕГУ представлена на рис. 1 и включает в себя следующие направления.

**1. Создание атмосферы (настроя) серьезного отношения к бизнесу.** Специалисты фитнес-индустрии [10 и др.], анализируя возможные причины банкротства физкультурно-спортивных организаций, отмечают ряд положений, одним из которых является не-серьезное (скорее что-то «для души», «игрушка», хобби) отношение руководства к спортивному бизнесу. Поэтому прежде чем приступать к организации в ЕГУ многоплановых коммерческих физкультурно-спортивных, оздоровительных и сопутствующих услуг, необходимо определить приоритетные направления их развития.

**2. Проведение грамотной маркетинговой политики.** Маркетинговая политика подразумевает комплекс мероприятий по продвижению товаров и услуг, что предполагает:

– изучение позиций конкурентов. В Ельце платные физкультурно-спортивные услуги оказываются муниципальными и частными организациями. Наибольший интерес в коммерческом плане представляет муниципальная организация «Плавательный бассейн «Виктория», предоставляющая на возмездной основе такие виды услуг, как самостоятельные занятия оздоровительным плаванием, обучение плаванию детей и взрослых, учебно-тренировочные занятия по аквафитнесу, услуги тренажерного зала, сауны, прокат спортивного инвентаря, прием на хранение вещей в сейфовые ячейки, кафе и пр. В настоящее время в городе функционируют также три фитнес-центра: «Галактика», «Лидер» и «Мастер» – и спорткомплекс «Локомотив». Деятельность первых двух центров направлена в первую очередь на удовлетворение физкультурно-спортивных потребностей слабого пола, поэтому ими оказываются услуги такого рода, как групповые занятия по различным видам аэробики и танцев, услуги тренажерного зала, фитнес-бара, солярия, сауны, массажного кабинета, парикмахеров, ногтевой сервис. «Мастер» и «Локомотив» специализируются преимущественно на удовлетворении запросов мужчин в сфере ФК и С. Данными организациями оказываются услуги тренажерных залов, проводятся

## **Проблемы дня**

---

учебно-тренировочные занятия единоборствами, сдаются в аренду залы для игровых видов спорта.

Анализ функционирования основных игроков рынка физкультурно-спортивных, оздоровительных и дополнительных услуг г. Ельца позволил определить конкурентное положение ЕГУ в данной сфере. Так, к наиболее значимым преимуществам коммерческих спортивных организаций можно отнести отсутствие бюрократических преград в принятии решений и подстройку режимов работы согласно потребностям клиентов. Основными конкурентными преимуществами ЕГУ являются: положительная деловая репутация вуза, наличие развитой спортивной материально-технической базы, высококвалифицированный кадровый состав, выгодное (близость крупных жилых массивов и транспортных развязок) расположение физкультурно-спортивных баз университета, возможность дальнейшего развития оснащенности вуза за счет бюджетных ресурсов, ориентация самого перспективного и управляемого сегмента рынка ФК и С – студентов – на внутривузовскую подготовку;

– рекламу с использованием различных коммуникаций (телевидения, радио, газет, банерных вывесок, Интернета). В настоящее время ЕГУ не осуществляет рекламную политику в этой сфере, в то время как затраты по данной статье успешных коммерческих физкультурно-спортивных организаций составляют более 8%;

– ценообразование. При формировании стоимости услуг необходимо вести гибкую политику, применяя определенные стратегии ценообразования, увязанные с общими целями организации и ориентированные на конкретную ситуацию на рынке услуг сферы ФК и С.

К примеру, возможно устанавливать цены несколько ниже, чем у основных конкурентов, предоставлять скидки некоторым социальным группам (студентам, подросткам, пенсионерам) за покупку абонементов (месячного, полугодового, годового, семейного), за приведенного клиента и пр.;

– исследование потребностей, финансовых ресурсов и в конечном итоге спроса потенциальных клиентов. Представляется, что для адекватного формирования цен, ассортимента и качества предлагаемых услуг необходимо не реже одного раза в год проводить социологи-

ческие исследования в форме анкетирования, тестирования, опроса населения.

**3. Создание коммерческих спортивных центров.** При университете необходимо сформировать два основных (ФОК и база спортивного факультета) и несколько дополнительных центров со своей инфраструктурой по оказанию коммерческих физкультурно-спортивных, оздоровительных и дополнительных услуг. При этом важно реализовать два принципа работы этих центров: диверсифицировать деятельность каждого из них и исключить вероятность возникновения внутренней конкуренции.

**4. Развитие современных материально-технической и спортивной баз.** В настоящее время в университете назрела необходимость приведения в соответствие с коммерческими требованиями материально-технической и спортивной баз. Так, развитие спортивной базы ФОКа может осуществляться по следующим направлениям: использовать все помещения ФОКа исключительно по назначению, что в настоящее время не всегда выполняется; привести в соответствие с гигиеническими, эстетическими и эксплуатационными нормами сауну, душевые и санузлы; оборудовать аудитории под тренажерные залы; открыть фито-кафе.

В свою очередь для повышения конкурентоспособности предлагаемых услуг университету надо закупить следующее спортивное оборудование: для единоборств, пилатеса, аэробики – степ-платформы, силовое оборудование (гантели, штанги, утяжелители, эспандеры), гимнастические коврики, мониторы сердечного ритма, скакалки, силовые и кардио-тренажеры и пр.

**5. Разработка необходимой нормативно-правовой документации.** Для организации предпринимательской деятельности вузу необходимо разработать и утвердить определенный пакет документов, включающий положение и договор об оказании платных услуг, должностные инструкции, утвержденное расписание работы платных секций, прейскурант цен, договор на аренду площадей университета и пр.

**6. Повышение квалификации персонала.** Повышение конкурентоспособности ЕГУ на рынке платных физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг предполагает формирование



непрерывной системы переквалификации тренерско-преподавательского состава, который будет задействован в коммерческой деятельности. В первую очередь они должны освоить современные фитнес-технологии. Как показывает практика эффективной работы коммерческих структур в данной области, все сотрудники должны овладеть умениями в области спортивного маркетинга.

**7. Расширение перечня платных физкультурно-спортивных, оздоровительных и дополнительных услуг.** Возможный ассортимент конкурентоспособных услуг, которые может оказывать университет, представлен в таблице. Система платных услуг, предоставляемых ЕГУ, может быть реализована в соответствии с федеральными законами «Об образовании» [2, с. 40–41], «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» [3, с. 33] и уставом ЕГУ [6, с. 27–28]. При этом важно отметить, что вуз является некоммерческой организацией и напрямую не может оказывать сопутствующие услуги, а также услуги по ремонту спортивного инвентаря (см. таблицу), данную проблему можно решить, сдав в аренду юридическим и физическим лицам площади для предоставления соответствующих услуг.

Как мы уже отмечали, для эффективного использования спортивных сооружений необходимо обеспечить их специализированное использование. Так в ФОКе возможно предоставлять следующие виды услуг: сдача в почасовую аренду спортивного зала, сауны и спортивного инвентаря, занятия на коммерческой основе со спортивными группами по теннису, бодибилдингу, некоторым направлениям аэробики, йоги, шейпинга, по программам для различных социальных групп, консультативные и тестирующие услуги, проведение спортивных праздников и соревнований, а также дополнительные услуги (фито-кафе, массаж и мануальная терапия, ремонт и продажа спортивного инвентаря).

Учитывая материально-техническую базу спортивного факультета, возможно предоставление всех групп услуг, представленных в таблице.

Спортивную базу УК-3 можно использовать, сдавая на почасовой основе спортивный зал, организуя коммерческие группы здоровья, Ашихара карате и аэробики.

**8. Работа со спонсорами и меценатами.** Данное направление в перспективе может являться важным источником доходов, однако в настоящее время в ЕГУ их роль несущественна. Заинтересовать спонсоров возможно, рекламируя их товары и услуги в различных формах: путем выставления баннеров на соревнованиях, размещения на спортивной форме студентов фирменных логотипов и т.д.

Таблица

**Потенциальная система платных услуг,  
предоставляемых ЕГУ в сфере ФК и С**

№ п/п	Система услуг
1.	<b>Групповые и индивидуальные занятия физическими упражнениями и спортом.</b> Различные виды аэробики (классическая, степ, вело, с отягощениями, с элементами ударных единоборств и пр.), шейпинг, бодибилдинг, калланетика, пилатес, дыхательная гимнастика, йога, спортивные танцы, теннис, настольный теннис, пейнтбол, детский фитнес, программы для беременных, адаптивная и оздоровительная физическая культура, единоборства (Ашихара карате, самооборона для женщин и мужчин) и др.
2.	<b>Физкультурно-образовательные услуги.</b> Подготовка на платной основе студентов спортивного факультета и ФДПП, аспирантов и докторантов по специальности 13.00.04 – теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры. Курсы повышения квалификации специалистов физической культуры и спорта (учителя, тренеры, инструкторы, руководящий аппарат и пр.), силовых структур (милиции, банков, охранных предприятий и др.). Курсы подготовки юношей к службе в рядах РА. Курсы довузовской подготовки желающих обучаться в спортивных вузах РФ и на спортивных факультетах.
3.	<b>Консультативные и тестирующие услуги.</b> Тестирование уровня физической подготовленности. Разработка программ индивидуальных тренировок. Различные виды консультирования в области ФК и С.

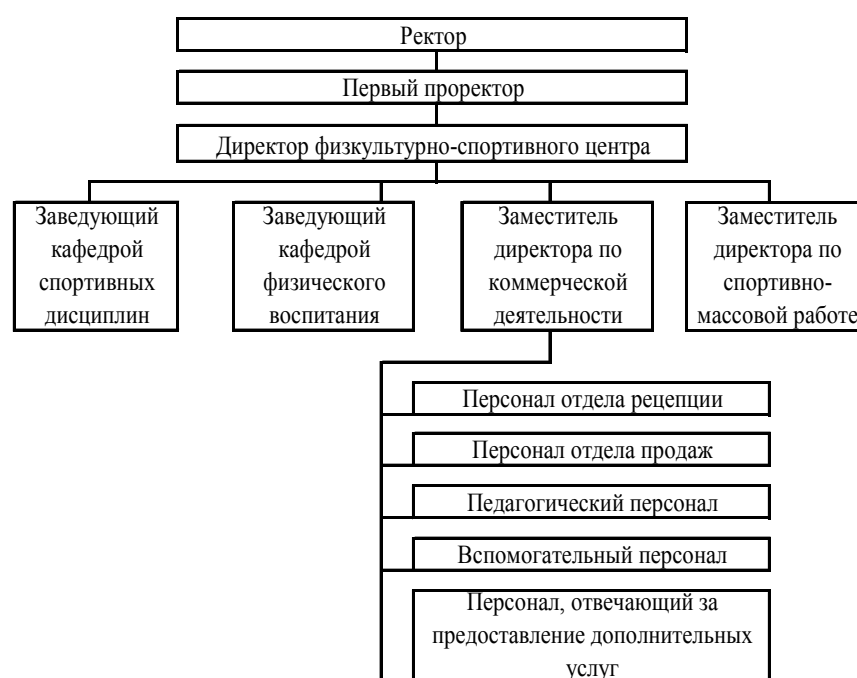
#### **Проблемы дня**

4.	<b>Культурно-зрелищные услуги.</b> Проведение спортивных праздников («Веселые старты», «Спортивная семья» и др.), соревнований, «Новогодней елки» и др.
5.	<b>Предоставление в аренду спортивных и прочих сооружений.</b> Сдача в аренду спортивных залов, саун, бань и других помещений.
6.	<b>Материальные физкультурно-спортивные услуги.</b> Продажа инвентаря, экипировки и спортивного питания. Подготовка и продажа учебно-методических и научных пособий (книг, плакатов, мультимедийных изданий). Прокат и ремонт спортивного инвентаря и оборудования. Специализированное питание спортсменов, тренеров, обслуживающего персонала, посетителей, гостей и др. Копировальные услуги.
7.	<b>Сопутствующие услуги.</b> Парковка автомобилей. Массаж и мануальная терапия. Услуги парикмахера и косметолога. Ногтевой сервис. Хранение вещей в специальных ячейках.

**9. Участие в грантах.** Новым и до сегодняшнего дня не используемым кафедрами физического воспитания и спортивных дисциплин ЕГУ направлением получения прибыли являются гранты. Данный вид деятельности подразумевает получение средств на проведение научных исследований в области физической культуры и спорта, разработку физкультурно-спортивных и оздоровительных программ, написание научных и учебно-методических трудов, организацию и проведение научно-методических конференций.

**10. Участие в программах развития физической культуры и спорта.** К новым направлениям в привлечении внебюджетных средств можно отнести участие вуза в финансируемых бюджетами различных уровней федеральных, региональных и муниципальных программах развития физической культуры и спорта. Так, например, Российский футбольный союз на безвозмездной основе предлагает организациям искусственные футбольные поля при условии, что они (организации) обязуются сделать под них нулевой строительный цикл.

**11. Создание эффективной структуры менеджмента.** Одним из условий организации в ЕГУ эффективного предпринимательства в сфере ФК и С является создание грамотной системы менеджмента. На рис. 2 представлена возможная модель организационной структуры предпринимательства в ЕГУ.



**Рис. 2. Модель организационной структуры предпринимательства ЕГУ в сфере ФК и С**

Общую стратегию развития ФК и С в вузе курирует директор физкультурно-спортивного центра. За учебную, методическую и научно-исследовательскую работу отвечает заведующий кафедрой физического воспитания, организацией и проведением соревнований и других физкультурно-спортивных мероприятий – заместитель директора по спортивно-массовой работе.

## **Проблемы дня**

---

Непосредственно разработкой политики предпринимательства вуза в сфере ФК и С занимается заместитель директора по коммерческой деятельности. Кроме педагогического штата (тренеров по видам двигательной активности, консультантов), персонала, оказывающего дополнительные услуги (массажистов, продавцов, банщиков и пр.), и вспомогательного персонала (вахтеров, комендантов, инженерно-технических работников и пр.) необходимо предусмотреть введение в вузе следующих отделов: рецепции, занимающегося работой с клиентами (телефонные беседы, встреча клиентов и пр.); продаж, отвечающего за маркетинговую политику (цены, реклама, анализ конкурентных позиций, проведение социологических исследований и пр.). При этом надо отметить, что весь персонал, задействованный в предоставлении платных услуг в сфере ФК и С, должен активно сотрудничать с другими структурными подразделениями университета.

Таким образом, в условиях недостаточного финансирования сферы высшего образования предпринимательская деятельность государственных вузов в сфере ФК и С может стать одним из приоритетных и наиболее рентабельных направлений привлечения внебюджетных источников. При этом коммерческая деятельность вуза не должна причинять ущерб основной уставной деятельности учебного заведения – образовательному процессу. Представленная модель развития предпринимательства ЕГУ в сфере ФК и С с учетом некоторых доработок и изменений может использоваться как базисная в процессе организации предпринимательства в других российских государственных вузах.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 4 декабря 2007 года № 329 – (<http://www.consultant.ru>).
2. Федеральный закон «Об образовании» от 10 июля 1992 года № 3266-1 – (<http://www.consultant.ru>).

3. Федеральный закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 22 августа 1996 года № 125 – (<http://www.consultant.ru>).

4. Приказ Государственного комитета Российской Федерации по высшему образованию «Инструкция по организации и содержанию работы кафедр физического воспитания высших учебных заведений» от 26.07.94 № 777. – (<http://www.lexed.ru>).

5. Приказ Минобразования России «Об организации процесса физического воспитания в образовательных учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования» от 01.12.99 № 1025. – (<http://www.lexed.ru>).

6. Устав государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина», Елец, 2001. – 31 с.

7. Алешин В.В. Организационно-экономические аспекты деятельности спортивного комплекса: метод. пособие / В.В. Алешин, Е.В. Кузьмичева – М.: Физическая культура, 2009. – 128 с.

8. Новокрещенов, В.В. Организация платных дополнительных образовательных услуг по физической культуре в вузе: учебно-методическое пособие / В.В. Новокрещенов, И.Г. Гибадуллин – Ижевск: Издательство ИжГТУ, 2004. – 41 с.

9. Побыванец, В.С. Спортивный менеджмент: учеб. пособие / В.С. Побыванец, С.И. Изаак – М.: Физическая культура, 2009. – 144 с.

10. <http://www.fitnesservice.ru>.

11. <http://www.minfin.ru>.

#### **Bibliographical list**

1. The Federal Statute «About Physical Training and Sport in Russian Federation», December, 4<sup>th</sup>, 2007, num. 329 – (<http://www.consultant.ru>).

2. The Federal Statute «About Education», July, 10<sup>th</sup>, 1992, num. 3266-1 – (<http://www.consultant.ru>).

3. The Federal Statute «About Higher and Post-Graduate Professional Education», August, 22<sup>th</sup>, 1996, num. 125 – (<http://www.consultant.ru>).

4. The Order of State Committee of Russian Federation for Higher Education «The Direction of Working Organization and Support for

### **Проблемы дня**

---

Physical Training Departments of Higher Educational Institutions», July, 26<sup>th</sup>, 1994, num. 777 – (<http://lexed.ru>).

5. The Order of Ministry of Education of Russian Federation «About Organization of Physical Training Process at The Primary, Secondary and Higher Educational Institution» December, 1<sup>st</sup>, 1999, num. 1025 – (<http://lexed.ru>).

6. The Statute of Elets State University, Elets, 2001. – p. 31.

7. Aleshin V.V. Organizational and Economical Aspects of Activity of Sport Complex: Methodic Manual. / V.V. Aleshin, E.V. Kuzmicheva – Moscow: Physical training, 2009 – p. 128.

8. Novokreshenov, V.V. Organization of Paid Educational Service of Physical Training at The Higher Educational Institution: educational and methodical manual / V.V. Novokreshenov, I.G. Gibadullin – Izhevsk: Publisher of IzhGTU, 2004 – p. 41.

9. Pobyvanets, V.S. Sport Management: educational manual / V.S. Pobyvanets, S.I. Izaak – Moscow: Physical Training, 2009. – p. 144.

10. <http://www.fitnessservice.ru>

11. <http://www.minfin.ru>.

### **Контактная информация**

399770, Россия, Липецкая область,  
г. Елец, Елецкий государственный университет  
им. И.А. Бунина.  
Тел. 8 (47467) 60962,  
E-mail: [shakhov-art@yandex.ru](mailto:shakhov-art@yandex.ru)

### **Contact links**

399770, Russia, Lipetsk region, Elets,  
Elets State University named after I.A. Bunin,  
Tel. 8 (47467) 60962,  
E-mail: [shakhov-art@yandex.ru](mailto:shakhov-art@yandex.ru)

---

*Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ*

## **УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ**

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше, и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхним и нижним полями не менее 30 мм и с боковыми полями не менее 20 мм<sup>1</sup>. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе<sup>2</sup>.

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

---

<sup>1</sup> Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

<sup>2</sup> В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.



Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

**6.** Наличие приставных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iueson.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

**7.** Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

**8.** Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

**9.** В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

**10.** Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение. DOC или. RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

**11.** Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России, по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года).

*Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных трудов ВЭО России вступают в силу с 1 января 2009 г.*

*Настоящие условия опубликованы 15 декабря 2008 г. По вопросам публикации статей следует обращаться в ВЭО России по телефонам:*

*(495) 609-07-33, Смелянская Ирина Леонидовна  
(495) 609-07-33, Стрелкова Екатерина Валерьевна*

**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА РОССИИ  
№ 1/2010

Том сто двадцать восьмой

Информационно-аналитическое издание для членов  
Вольного экономического общества России

Москва, 2010

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом  
России – 125009, Москва, ул. Тверская, 22а

Над выпуском работала  
*Е.В. Стрелкова*

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77—3786 от 20.06.2000  
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000 г.  
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2010  
ISBN 978-5-94160-107-3  
ISSN 2072-2060