

ISSN 2072-084X

Экономические науки

**№7(80)
2011**

Редакционный совет:

В.В. Артяков - доктор экономических наук, действительный член

Российской инженерной академии

Р.С. Гринберг - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

Н.Г. Кузнецов - доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета "РИНХ"

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (Технический университет)

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

М.А. Эскиндаров - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

А.Е. Карлик - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

Б.М. Смитиенко - доктор экономических наук, профессор, проректор по учебной работе Финансовой академии при Правительстве РФ

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО "Экономические науки" (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

Адрес в Интернет-сети: <http://www.ecsn.ru>

E-mail: ecsn@sciex.ru xl2345@bk.ru

Подписной индекс **20387** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых 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

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

© Экономические науки, 2011

Подписано в печать 27.06.2011 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 27,44 (29,5). Уч.-изд. л. 32,78. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Камилов Д.А. Механизм государственно-частного партнерства как метод государственного регулирования развития отраслей социальной сферы	7
Карамова О.В. Эволюция взглядов на государство в российской экономической науке	12
Вдовенко А.А. Взгляд на развитие и поддержку малого бизнеса в России	17
Мокичев С.В., Тукмаков А.Л. Трансформация рынка труда в условиях развития информационной экономики	21
Владиславлев Д.Н. Пути преодоления отрицательных социально-экономических последствий монополизации рынка транзакционных услуг	26
Савинова О.В., Козина Е.В. Теоретические аспекты управления инвестиционными рисками	30
Галиева Г.Ф. Модель комплекса перехода российской экономики на инновационный путь развития	34
Аюрзанайн А.Б. Институциональное доверие как фактор развития финансовых институтов в современной экономике	40

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Алексеев А.А. Экономические признаки инвестиционно-строительного комплекса	49
Карданская Н.Л., Чернов Р.О. Совершенствование управления жилищно-коммунальным комплексом	56
Беглова Е.И. Основные приоритеты политики доходов на современном этапе развития российского общества	63
Каткова Т.Е. Развитие теории и методов риск-менеджмента в лесном хозяйстве	68
Карданская Н.Л., Смирнов В.Г. Эволюция процесса развития региональной коммунальной инфраструктуры в условиях реформирования	73
Гусев А.О., Додонова И.В., Макаридзе А.О. Качество медицинской помощи в отделениях восстановительного лечения кардиологического профиля с точки зрения врачей-экспертов и пациентов таких отделений	77
Филиппов А.П. Новые подходы к развитию региональной системы государственных закупок (на примере г. Москвы)	81
Шуров В.В. Теория ограничений Э. Голдрата - инструмент повышения эффективности цепи бизнес-процессов логистической компании	85
Искосков М.О. Управление затратами при проектном подходе	93
Дюмин А.С. Эффективность использования материальных факторов в региональной экономике на основе управления энергосбережением	98
Желудева Ю.В. Оптимизация количественных показателей прогноза развития регионального продовольственного комплекса	104
Магарамов М.Ш. Направления и критерии формирования новой системы методов управления инновациями в промышленности	109
Иноземцев В.В. Основные проблемы системы бюджетного управления на промышленных предприятиях	114
Тюлевина Е.С. Структура и пути развития мирового и отечественного космического рынка	116
Сакович А.В. Планово-программное регулирование социально-экономической безопасности России по критическим значениям индикаторов социальной сферы	122

Надершин Л.М. Об уровне потребления населением основных продуктов потребительской корзины.....	127
Хлебников К.В. Государственно-частное партнерство: экономическое содержание и институциональные границы	131
Циклаури Д.В. Региональные особенности Кавказских Минеральных Вод	136

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Алексеева Е.Ю. Современный подход к определению сущности бюджетирования, его содержания и места в системе управления предприятием	143
Лазарев А.В., Павлович В.Е. Специфика финансовой услуги	146
Сонникова А.В. История развития и перспективы мирового рынка слияний и поглощений	150
Белостоцкий А.А. Долгосрочное бюджетное планирование: приоритеты развития государственных финансов	154
Лазарев А.В., Павлович В.Е. Управление движением наличных денежных средств в отделении почты России	158
Ржевская Т.Г. Финансовая система и финансовая политика России в эволюционном аспекте	163
Корчагин Д.М. Параметрический анализ применимости современных теорий управления портфелем для инвестирования средств пенсионных накоплений	167
Курбанов Э.Ф. Тенденции развития фондового рынка России в 2011 г.	171

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Каховская Е.Е. Методика внутреннего контроля учетной политики для целей управленческого учета.....	177
Кожухова О.С. Финансовый контроллинг как новый элемент управления финансами компании	182
Першин С.А. Методические особенности аудита эффективности бизнеса	186
Колосов И.А., Татарников О.В. Статистическое моделирование и прогнозирование динамики конкурентоспособности России по индексу GCI	192
Кляустер А.В. Резервы в бухгалтерском учете: модель и оценка возможности их использования на основе профессионального суждения бухгалтера	198

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Пилогин М.А. Прогнозирование результатов торговли методом “оценки тенденций”	205
Пилогин М.А. Функции распределения экономических показателей торговых предприятий	209

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Волков А.М. Усиление макропруденциального надзора в ЕС	217
---	-----

Annotations to the Articles	223
--	-----

Экономическая теория

Механизм государственно-частного партнерства как метод государственного регулирования развития отраслей социальной сферы

© 2011 Д.А. Камилов

кандидат экономических наук

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

E-mail: OET2004@yandex.ru

Статья посвящена рассмотрению механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) как одного из наиболее современных методов государственного регулирования экономической деятельности в отраслях социальной сферы. На основании зарубежного опыта автором раскрыты основные тенденции и формы механизма государственно-частного партнерства и обоснован вывод, что для развития социальной сферы в РФ необходимо сочетание концессионных и не-концессионных форм с применением более широкого круга различных схем ГЧП, например контрактов жизненного цикла. Особое внимание уделяется рассмотрению вопросов формирования институциональной и законодательной базы для их внедрения в практику хозяйственной деятельности на федеральном и региональном уровнях власти и управления.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП); методы государственного регулирования; институциональная и законодательная база механизма ГЧП в отраслях социальной сферы.

Постиндустриальная экономика предполагает развитие индивидуальных способностей людей, их творческого потенциала с последующим объединением их возможностей в рамках коллективного выбора для достижения общих целей. Развитие индивидуальных способностей требует развития отраслей социальной сферы, создания соответствующей социальной инфраструктуры. При этом, как показывает современный отечественный и зарубежный опыт, именно государство и его инструменты и методы воздействия на процесс регулирования должны играть определяющую роль в инновационном развитии отраслей социальной сферы.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) является наиболее передовым из всех современных методов регулирования в отраслях социальной сферы в условиях постиндустриального развития и модернизации российской экономики, поскольку в его основу положен базовый принцип согласования интересов различных сторон. Он позволяет сочетать интересы и технологии бизнеса и государства. Это проявляется не только в организации компаний такого типа, но и при реализации бизнесом социально ответственной политики. Кроме того, государственно-частное партнерство - эффективный механизм для развития социальной сферы, так как оно связано с разработкой проектов общественной значимости. ГЧП позволяет сочетать интересы как общества, так и бизнеса, а также позволяет создавать в большом объеме социально значимые блага

в условиях недостаточного финансирования их производства со стороны государства.

Согласно существующей статистике, в настоящее время в структуре проектов ГЧП социальная сфера не была представлена вплоть до 2011 г., и первый проект начал разрабатываться только в 2011 г. Данное положение дел связано не с отсутствием интереса у бизнеса к проектам данного рода, а с наличием значительного числа барьеров. Как показывает исследование, проведенное в апреле 2009 г. совместно с Внешэкономбанком и Deloitte, 24 % опрошенных из числа органов государственного и муниципального управления, потенциальных частных инвесторов и экспертов-консультантов, высказали интерес к проектам в социальной сфере¹.

В настоящее время существует мнение, что для социальной сферы наиболее эффективным является применение следующих видов и форм ГЧП. Во-первых, возможно применение классических концессий, как одной из наиболее распространенных форм ГЧП; по данному направлению уже накоплен опыт и существует соответствующее законодательство. При этом, по мнению специалистов², необходимо использовать более широкий круг различных концессионных соглашений, в отличие от предыдущей практики применения только ВТО³. Сегодня актуально применение такой формы концессии, как DBFM⁴. Положительным моментом является то, что в 2010 г. уже велась работа по созданию правовой базы для применения данной формы в условиях

РФ⁵. Кроме того, необходимо обратить внимание на использование форм, распространенных наиболее всего в мировой практике, – DBFO⁶ и FPI⁷. Однако мнение о применении концессий является дискуссионным в свете того, что согласно мировому опыту более эффективно использовать долгосрочные сервисные контракты⁸. Тем не менее многие аналитические обзоры свидетельствуют о возможности в условиях современной России применения именно концессий. Также для социальной сферы в России, в особенности в сфере физкультуры и спорта, необходимо применение контрактов жизненного цикла, которые тоже являются формой концессий. Таким образом, необходимо сочетание концессионных и неконцессионных форм с применением более широко круга различных схем ГЧП.

Следует отметить, что применение той или иной формы ГЧП определяется в зависимости от условий самого проекта, конкретных его участников, инвестиционной модели и других специфических характеристик проекта. Кроме того, одним из современных направлений развития ГЧП в различных отраслях социальной сферы является развитие партнерства на базе участия не только государства и частного сектора, но и различных некоммерческих организаций⁹.

В свою очередь, применение механизмов государственно-частного партнерства в социальной сфере имеет свои особенности. Это проявляется в том, что для эффективной реализации данного механизма в отраслях социальной сферы необходимо соблюдение ряда условий. Например, для применения механизмов ГЧП, в первую очередь, требуется создание и развитие законодательной базы. Необходимо уточнить терминологию, ввести общепринятое правовое определение понятия ГЧП. Это позволит быстрее бизнесу и государству осознать возможности применения ГЧП¹⁰. Кроме того, важно, чтобы стороны осознавали цели друг друга. Отсюда возникает условие четкой и непротиворечивой формулировки целей, а также санкций и механизмов урегулирования потенциальных конфликтов. Одно из главных условий ГЧП – развитие различных инициатив на основе проведения широкого конкурсного отбора проектов для последующего инвестирования¹¹. Важным моментом также является и необходимость внедрения конкурентных механизмов, совершенствования ценообразования. Формирование проектного рынка позволит создать конкурентную среду, особенно на этапе, когда уже существует построенный объект. Также важным моментом является развитие страхования проектов от рисков¹².

Еще одним очень важным условием развития ГЧП в России является выстраивание адми-

нистративного аппарата, способного и готового реализовывать цели государства совместно с бизнес-структурами. Это связано с тем, что в настоящее время ответственность за проведение и подготовку конкурсов лежит на органах государственного и муниципального управления, которые зачастую располагают ограниченными ресурсами и неспособны инвестировать деньги в создание и проработку новых проектов. Причем необходимо отойти от моделей взаимодействия государства и бизнеса на основе личных и коррупционных связей представителей власти и бизнеса¹³.

В создании механизма ГЧП в социальной сфере большую роль играет формирование институтов развития. Как показывает зарубежный опыт, перед ГЧП стоят сложные задачи, для решения которых требуется участие специальных институтов, в результате образуется так называемое институциональное партнерство. При этом в данном партнерстве принимают участие и некоммерческие организации¹⁴. К данным институтам относят различные фонды, кластеры, технопарки и пр. Таким образом, для успешной реализации проектов ГЧП в социальной сфере необходимо сочетание различных форм: концессионных форм, включения в федеральные или региональные целевые программы, ведомственных программ, а также привлечения институтов развития.

Важным фактором, влияющим на успех реализации государственно-частного партнерства, является наличие и высокая степень развития государственного стратегического планирования. Это обусловлено как формами ГЧП, которые возможно применять в социальной сфере, так и его природой. Как показывает практика, средний срок реализации проекта составляет 5–15 лет. Очевидно, что за этот период может произойти смена политических элит. Поскольку ГЧП является важным элементом инвестиционной политики, необходимо развитие долгосрочной политики, чтобы обязательства, принимаемые в начале реализации проекта, были поддержаны и не изменились условия их существования. В этом случае государство должно в качестве участника данного соглашения принимать на себя определенные риски¹⁵. К таким рискам относятся риски досрочного прекращения проекта. Данная группа рисков связана с порядком, использованием построенных объектов, в особенности объектов социальной инфраструктуры. Кроме того, высоки валютные риски и риски, связанные с изменением условий рефинансирования проекта, не зависящие от частного инвестора¹⁶. В свою очередь, развитие стратегического планирования позволяет согласовывать в долгосрочной перспективе стратегические цели государства и бизнеса на

основе программы, в которой также описываются процедуры реализации конкретных проектов¹⁷.

Теперь перейдем к анализу и оценке правовой базы для реализации механизма государственно-частного партнерства в практике государственного регулирования развития социальной сферы. В настоящее время в РФ существует ряд законодательных актов, которые регулируют деятельность в рамках механизма ГЧП. Наиболее разработана институциональная база по применению концессий в РФ. Их регулирует федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»¹⁸. Данный закон в соответствии с указанными в нем целями был разработан для повышения эффективности управления государственной (муниципальной) собственностью, привлечения инвестиций и повышения качества конечной продукции и услуг. При этом важно, что в рамках данного закона устанавливается (в качестве объекта концессионного соглашения) 14 различных видов имущества. Правда почти все они относятся к дорожному строительству или иным видам транспорта, и только два могут включать объекты для лечения и профилактики заболеваний, туризма и отдыха, в области здравоохранения, образования, культуры и спорта. Отрицательным моментом данного закона является возможность применения только одной формы концессионных соглашений - ВТО, а также требование применения только типовых схем для соглашений.

Однако в настоящее время общим недостатком для законов, связанных с развитием механизма ГЧП, является отсутствие описания в них конкретных механизмов применения большинства форм ГЧП, а также неурегулированность вопросов разделения полномочий между государственными органами и частным сектором¹⁹. Кроме того, даже в условиях принятия законодательства оно остается негармонизированным. Применение различных механизмов ГЧП осложнено отсутствием методических рекомендаций на федеральном уровне²⁰. Развитие региональных проектов ГЧП требует создания региональных центров государственно-частного партнерства. Для этого нужны методические указания, в основу должен быть положен принцип коллегиальности, необходим стандартизованный регламент процедуры деятельности данного института, который был бы доступен всем желающим с ним ознакомиться. Наличие такой организации способствовало бы более быстрому развитию ГЧП в регионах.

Таким образом, очевидно, что в России на федеральном уровне есть определенное количество законов, которые регулируют проекты на

основе ГЧП, однако они имеют большое количество недостатков. Главным из них является отсутствие разнообразия форм, закрепленного термина, остается неурегулированным вопрос финансирования при реализации проектов, более длительных, чем программы, в которых они заложены. На региональном уровне работа еще находится на фазе становления, не у всех регионов еще имеется соответствующее законодательство, тем более высокого качества. Также для более быстрого развития ГЧП в регионах необходимо создание соответствующего института развития для регионов. В плане же дальнейшего развития законодательной базы в 2009 г. Экспертным советом по законодательству о государственно-частном партнерстве Комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству был подготовлен и принят на своем заседании проект модельного закона субъекта РФ «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства»²¹. Данный законопроект впервые определил термин ГЧП как «привлечение субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием российского или иностранного юридического лица, либо объединения юридических лиц, либо индивидуальных предпринимателей для выполнения работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации или новому строительству объектов общественной (социальной) инфраструктуры, предоставлению публичных услуг с их использованием на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, путем заключения и исполнения соглашения о государственно-частном партнерстве». С учетом этого можно утверждать, что данный законопроект направлен на развитие механизма ГЧП в отраслях социальной сферы, на создание соответствующей социальной инфраструктуры. Социальная инфраструктура в п. 1 ст. 4 данного законопроекта определяется как объекты и комплексы, применяемые для удовлетворения общественных потребностей, обеспечение которых закреплено законом за государственными или муниципальными органами власти. В соответствии с соглашением о ГЧП данные объекты социальной инфраструктуры могут использоваться частным партнером. К объектам социальной инфраструктуры в соответствии с п. 1 ст. 7 относят транспортную инфраструктуру и транспортные средства, объекты системы ЖКХ, включая региональный и муниципальный уровни, объекты энергоснабжения, государственного и муниципального управления, безопасности и правопорядка; управления природными ресурса-

ми и их использования, подвижной и стационарной связи и телекоммуникаций и др. Также к социальной инфраструктуре относятся объекты, входящие в социальную сферу - применяемые в целях медицинской, лечебно-профилактической и иной деятельности в системе здравоохранения; образования, воспитания, культуры и социального обслуживания; туризма, рекреации и спорта.

Данный законопроект определяет принципы участия субъектов РФ и муниципальных образований в проектах государственно-частного партнерства. К ним относятся принцип законности, эффективного использования бюджетных ассигнований, владения, пользования и распоряжения государственным и муниципальным имуществом, экономического регулирования и регулирования градостроительной деятельности; участия субъекта РФ в проектах государственно-частных партнерств с иными участниками указанных отношений; отсутствия дискриминации участников конкурса; соблюдения прав и законных интересов участников соглашений; добросовестного и взаимовыгодного сотрудничества сторон соглашений. Кроме того, в законопроекте описываются особенности, формы и методы имущественного и финансового участия субъектов РФ и муниципальных образований в формировании и дальнейшей реализации проектов ГЧП. При этом особое внимание уделяется срокам и объемам участия региональных и местных органов власти и управления в проектах ГЧП на различных стадиях от этапа создания проекта до этапов, связанных с дальнейшим использованием, реконструкцией и модернизацией соответствующих объектов в отраслях социальной сферы. Это будет способствовать скорейшему развитию различных форм ГЧП.

Отметим также, что в данном законопроекте особое внимание уделяется порядку участия регионов и муниципальных образований в проектах ГЧП, в частности управлению рисками проекта, а именно порядку и срокам передачи финансирования, имущественных прав, гарантийных выплат, распределения доходов, эксплуатации создаваемого объекта и др. При этом прописан особый порядок управления проектами, который должен координироваться с вопросами долгосрочного и среднесрочного стратегического планирования.

В заключение можно сделать вывод, что в настоящее время в российском законодательстве предусмотрены различные институты развития, способствующие созданию ГЧП, но в основном они связаны с реализацией задач федерального значения. И в большинстве случаев эти институты направлены на создание ГЧП в области до-

рожного строительства, развития транспорта или инновационного сектора, но не на развитие социальной сферы в целом. Отметим, что отдельные формы ГЧП можно применять и для инновационного развития в отраслях социальной сферы, в том числе при повышении социальной ответственности бизнеса. Однако важно, что развитие институтов ГЧП в социальной сфере во многом связано с совершенствованием законодательства в самих отраслях социальной сферы.

¹ *Табатадзе Л.М.* Государственно-частное партнерство в образовании: перспективы российской посткризисной экономики // Университетское управление. 2009. □ 5. С. 2-3.

² *Кабашкин В.А.* Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. М., 2010. С. 318-320.

³ ВТО (Build-Transfer-Operate - строительство, передача, эксплуатация/управление) - в данном случае после окончания строительства построенный объект передается государству, после чего им пользуется частный партнер без права владения.

⁴ DBFM (Design-Build-Finance-Maintain - проектирование, строительство, финансирование, техническое обслуживание) - в данном случае объект строится специально для имеющейся организации, а частный партнер участвует в проекте на основе конкурса с соответствующими правами на земельные участки, объекты инфраструктуры, правами на последующую модернизацию объекта и передачей его государственной организации.

⁵ *Зусман Е.* Правила перехода // Рос. бизнес-газ. 2011. Май (□ 17 (799)).

⁶ DBFO (Design, Build, Finance, Operate - проектирование, строительство, финансирование, эксплуатация/управление) - в данном случае частный партнер осуществляет проектные работы, финансирование, строительство и использует объект на основе долгосрочной аренды. По истечении срока аренды объект переходит государству.

⁷ FPI - частная финансовая инициатива - частный сектор осуществляет строительство объекта для государства за собственный счет.

⁸ *Нуркенова Н.* ГЧП в социалке: вчера, сегодня, завтра. Астана, 2011. URL: <http://www.minplan.kz/pressservice/78/35252/>.

⁹ *Зусман Е., Корнев М.* Государственно-частное партнерство, 94-ФЗ, 40-ФЗ: инструкция по применению // Спорт. 2011. Март.

¹⁰ *Спирidonov А.А.* Государственно-частное партнерство: понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования. Актуальные проблемы социально-экономического развития России. М., 2010. URL: <http://pppcenter.ru/ru/press-center/smi-o-centre/19032010>.

¹¹ *Джапаридзе Р.* Механизмы ГЧП в медицине. Практика и применение // ГЧП в здравоохранении: материалы конф. 2010.

¹² *Шмелева Е.* Партнерство без правил: интервью с Селезневым А.А. // Рос. бизнес-газ. 2010.

□ 758 (25). URL: <http://www.rg.ru/2010/07/13/seleznev.html>.

¹³ *Виллисов М.В.* Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // *Власть*. 2006. □ 7.

¹⁴ *Сергушкин А.* Государственно-частное партнерство: самарский опыт. Самара, 2010. URL: <http://www.samaracitynews.ru/content/item/1672/>.

¹⁵ *Спиридонов А.А.* Указ. соч.

¹⁶ *Сиротин А.* ГЧП для ЖКХ, и не только // *Открытая экономика*. 2010. Апрель. URL: <http://www.opes.ru/1243784.html>.

¹⁷ *Виллисов М.В.* Указ. соч.

¹⁸ О концессионных соглашениях: федер. закон от 21 июля 2005 г. □ 115-ФЗ; в ред. федер. законов от 8 нояб. 2007 г. □ 261-ФЗ и от 4 дек. 2007 г. □ 332-ФЗ.

¹⁹ *Евенко В.В., Солдатенков В.Ю.* Государственно-частное партнерство как инструмент развития инновационной экономики // *Экономическая психология инновационного менеджмента: тр. Межрегион. науч.-практ. Internet-конф.* / под ред. А.В. Лагерева. Брянск, 2008. С. 37-42.

²⁰ *Николаев А.И., Бочков С.О.* Государственно-частное партнерство в РФ: экономическое содержание и правовое обеспечение // *Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование*. 2007. Июль (□ 1-2 (30-31)). С. 21-32.

²¹ Одобрен на заседании Экспертного совета по законодательству о государственно-частном партнерстве Комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по экономической политике и предпринимательству от 22 апреля 2009 г.

Поступила в редакцию 01.06.2011 г.

Эволюция взглядов на государство в российской экономической науке

© 2011 О.В. Карамова

кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

E-mail: Lelia_apa@mail.ru

В статье раскрыты закономерности развития теории государства в российской экономической науке. Показаны особенности историографии по теории государства. Представлено содержание трех этапов в эволюции теории государства: классического, неклассического и постнеклассического. Анализ теории государства проведен на уровне онтологии и методологии.

Ключевые слова: теория государства, историография; три этапа эволюции: классический, неклассический, постнеклассический; онтология, методология.

В экономической теории до недавнего времени отсутствовало понятие “теория государства” в том же смысле, что, например, и теория фирмы, теория денег, теория цены, теория капитала. Это удивительно, поскольку государство являлось объектом исследования очень многих экономических школ. Понятие “теория государства” фигурировало в основном в таких науках, как философия, право, политология. Данное понятие начало активно использоваться только в институциональной теории в конце XX в. Именно институциональная школа с ее широким междисциплинарным подходом смогла собрать воедино такие составные разделы теории государства, как цели и роль государства в экономике, макроэкономическое регулирование, экономическая политика (финансовая, денежно-кредитная, социальная, внешнеэкономическая), отношения власти и права, отношения государства, гражданского общества и индивида, политическое устройство и общественный выбор¹.

В развитии историографии теории государства в российской экономико-теоретической науке выделяют три этапа: первый этап - становление теории государства в период с XVIII по начало XX в.; второй этап - советский период; третий этап - развитие теории государства в условиях рыночных реформ в конце XX - начале XXI в. Для каждого из трех этапов характерны не только достижения, но и проблемы в исследовании государства.

На *первом этапе* наибольшую роль в становлении теории государства сыграли труды таких экономистов, как И.Т. Посошков, В.Н. Татищев, М.В. Ломоносов, А.Н. Радищев, А.И. Герцен, А.С. Хомяков, И.В. и П.В. Киреевские, М.А. Балугьянский, М.М. Сперанский, Н.С. Мордвинов, И.С. Тургенев, М.Ф. Орлов, А.К. Шторх, К.Д. Кавелин, Б.Н. Чичерин, И.В. Вернадский, К.П. По-

бедоносцев, Л.А. Тихомиров, И.К. Бабст, Н.Г. Чернышевский, П.Л. Лавров².

Для данного периода характерна открытость исследователей к дискуссиям, к достижениям европейской экономической, философской и обществоведческой науки. Историография представлена в основном трудами в виде книг, публикациями в немногочисленных журналах, отдельными учебными изданиями. Исследования государства носили политико-экономический, правовой и философский характер. Специальных работ, посвященных только вопросам экономической роли государства, еще не появилось, исследование проводилось вместе с другими жизненно важными вопросами, такими как крестьянская реформа, русский социализм. Основными проблемами, вокруг которых велась дискуссия, были пути экономического развития государства (дискуссия между славянофилами и западниками) и вопросы прав граждан в государстве (дискуссия между либералами, консерваторами и революционными демократами, а с 60-х гг. XIX в. революционными народниками).

Завершение первого этапа в историографии теории государства пришлось на “серебряный век” в конце XIX - начале XX в. Этот период характеризовался всплеском развития всех естественных, общественных и социально-гуманитарных наук, также и экономической науки. Проблемы теории государства отражены в трудах таких экономистов, как А.Я. Антонович, А.Н. Анциферов, Н.Х. Бунге, А.А. Богданов, С.Н. Булгаков, С.Ю. Витте, Н.Я. Данилевский, И.И. Иванюков, А.А. Исаев, А.Н. Миклашевский, И.Х. Озеров, Г.В. Плеханов, П.Б. Струве, П.А. Столыпин, М.И. Туган-Барановский, М.И. Фридман, А.И. Чупров, И.И. Янжул³. Основными изучаемыми проблемами являлись: во-первых, экономическая политика государства в условиях развиваю-

шегося капитализма; во-вторых, научное противостояние консервативной, либеральной и демократической моделей государственного устройства.

В историографии теории государства на **втором этапе** возможно выделить два периода - 20-е гг. и 30-80-е гг. XX в.

Данный период характеризовался многообразием научных подходов и открытыми научными дискуссиями. Он пришелся на так называемое "золотое десятилетие" экономической науки. В это время научными исследованиями занимались такие талантливые ученые, как В.А. Базаров, Н.И. Бухарин, В.И. Вернадский, Н.Д. Кондратьев, В.И. Ленин, Г.Я. Сокольников, С.Г. Струмилин, Е.А. Преображенский, Л.Н. Юровский. В экономической науке исследовался вопрос о модели социалистического государства, шла дискуссия между "товарниками" и "антирыночниками".

Второй период был представлен исследованиями в области политической экономии социализма и отличался доминированием марксистской теории. В советский период наибольший вклад в развитие теории российского государства внесли А.И. Анчишкин, П.Г. Бунич, М.И. Боголепов, Е.С. Варга, Н.А. Вознесенский, Л.В. Канторович, В.В. Леонтьев, В.В. Новожилов, В.С. Немчинов, Г.А. Фельдман, Н.А. Цаголов, В.Н. Черковец. Положительным в развитии теории государства на советском этапе стало увеличение масштаба исследований, тиражей изданий, создание новых научных центров и высших учебных заведений. В решении таких проблем, как планирование, прогнозирование, общественное воспроизводство, российские экономисты стали первопроходцами. К сложностям этого перио-

да следует отнести, прежде всего, жесткие ограничения рамками одной научной доктрины - марксизма-ленинизма. Препятствиями для нормального научного процесса стали также закрытость научного сообщества по отношению к мировой экономической науке, идеологизированность научных исследований, нетерпимость к другим научным теориям, вплоть до преследования и физического уничтожения авторов. Из научного оборота были изъяты труды отечественных ученых, ставших достоянием мировой науки.

Историография роли государства в экономике на **третьем этапе** рыночных реформ представлена разными научными направлениями. Для этого этапа характерно возвращение забытых имен и появление открытости к мировой экономической науке, переосмысление прежних теоретических положений и создание новых отечественных концепций в теории российского государства. Наибольший вклад в развитие рассматриваемой проблемы внесли Л.И. Абалкин, В. Герашенко, С.Ю. Глазьев, С.С. Дзарасов, Д. Львов, Ю.Я. Ольсевич, Ю.М. Осипов, В.М. Полтерович, А.И. Субетто, Н.П. Шмелев, С.О. Шохин, Ю.В. Яковец. Среди современных экономистов, рассматривающих теорию государства в российской экономической науке в исторической ретроспективе, можно выделить С.В. Афанасьева, С.Г. Кирдину, В.А. Мау, Р.М. Нуреева, В.А. Павлова, С.Ф. Серегину, Т.Н. Юдину.

Развитие теории государства в российской экономико-теоретической науке рассматривается нами на протяжении трех этапов, которые выделяются в философии науки: классический, неклассический и постнеклассический (см. таблицу). Критерием выделения этапов служит взаи-

Периодизация теории государства в российской экономико-теоретической науке

Научная типология	Название	Период
1	2	3
1-й этап. Классический этап (XVII - XIX вв.)		
Научная школа	Теория государства школы русского меркантилизма - "русская школа"	XVII - XVIII вв.
Научное направление	Теория государства славянофильства	Середина XIX в.
Научная школа	Теория государства школы русского либерализма	Середина XIX в.
Научно-исследовательская программа включает научные школы	Русский революционный утопический социализм	Начало и середина XIX в.
	Теория государства школы революционных демократов	Первая половина XIX в.
	Теория государства школы революционных народников	Середина XIX в.
2-й этап. Неклассический этап (конец XIX - до 90-х гг. XX в.)		
Научно-исследовательская программа	Русский марксизм	Конец XIX - начало XX в.
	Теория государства русского марксизма	Начало XX в.
Научная школа	Теория государства школы русского циклизма	Конец XIX - начало XX в.
Научное направление	Этико-социальное направление	Конец XIX - начало XX в.

Окончание таблицы

1	2	3
	Теория государства этико-социального направления	Конец XIX - начало XX в.
	Теория государства русского институционализма	Конец XIX - начало XX в.
Научная школа	Теория государства школы "русского космизма"	Конец XIX - начало XX в.
<i>Научно-исследовательская программа</i>	<i>Теория государства в политэкономии социализма</i>	XX в.
	Организационно-производственная школа	Начало XX в.
	Направление народнохозяйственного планирования: • "генетическое" • "телеологическое"	Начало XX в.
	Направление межотраслевого баланса народного хозяйства	XX в.
	Концепция хозрасчетного планирования	50 - 60-е гг. XX в.
	Концепция планомерности и планомерного развития	60 - 70-е гг. XX в.
3-й этап. Постнеклассический этап (80-е гг. XX в. - начало XXI в.)		
<i>Научное направление</i>	Теория государства неоклассической школы	80-е гг. XX - начало XXI в.
Научная школа	Теория государства неоинституционализма	90-е гг. XX - начало XXI в.
Научная школа	Теория государства эволюционного институционализма	90-е гг. XX - начало XXI в.
Научная школа	Теория государства школы философии хозяйства	90-е гг. XX - начало XXI в.
Научная школа	Теория государства школы циклизма	80-е гг. XX - начало XXI в.
Научная школа	Теория государства неомарксизма	80-е гг. XX - начало XXI в.

модействие субъекта и объекта научного исследования.

Первый классический этап развития теории государства в российской экономико-теоретической науке (XVII-XIX вв.) характеризуется как этап зарождения теории государства, как отражение самобытности российской цивилизации и государственности.

Основной вклад в развитие теории государства внесли "русская школа" меркантилизма, славянофильство, школа русского утопического социализма.

Формирование теории государства на первом этапе характеризуется рядом особенностей. Исследование вопросов государства в XIX в. осуществлялось в двух методологических программах — в программе натурцентризма и культурцентризма. На первом этапе в теории государства методологические подходы переросли в мировоззренческие программы, которые отражали ценностные позиции представителей научных школ славянофилов и западников. Научное и идейное противостояние славянофилов и западников проявилось в споре о наличии общих законов и их обязательном действии для всех стран независимо от истории и традиций народов. По-

зиции мировой экономической науки классического этапа нашли отражение в последовательной идее исторического экономического детерминизма у западников. Проблематика теории государства в российской экономической науке на первом этапе только формировалась. Предметом исследования стали отдельные направления экономической деятельности государства, которые не были сведены в единую систему. В экономической науке изучались элементы государственной политики как самостоятельные направления: финансы, налоги, денежное обращение, элементы социальной защиты населения. Не было сформировано понятие государства как экономического субъекта. В результате того что государство как экономический субъект не рассматривалось, считалось: экономические объективные законы существуют только для рыночной экономической системы и экономической системы обобществленного труда. Государство рассматривалось в первую очередь как субъект политики и права. Теория протекционизма и фритредерства рассматривалась не с точки зрения экономических закономерностей, а как государственная политика.

Несмотря на то, что теория государства только зарождается на этапе классической науки, уже

формируются основы главных методологических программ и ценностных подходов.

Особенной, российской чертой становления теории государства на первом этапе являются:

- поиск самобытной модели общественно-экономического развития и роли государства в экономике и обществе;
- попытка соединить подходы общего и особенного в изучении экономических и исторических закономерностей государства;
- становление ценностного подхода к общественно-экономическим закономерностям государства с позиций общества в целом, с учетом интересов трудящихся;
- дискуссия и борьба сторонников революционных и эволюционных форм исторического развития государства;
- нормативный подход в исследовании роли государства.

Для российской экономической теории государства на первом этапе развития науки характерна сильная национальная специфичность, поиск своего, российского варианта. Можно проследить общую черту в отношении государства во взглядах российских экономистов, она заключается в том, что государство несет полную ответственность за благосостояние общества. Это подразумевает не только производство материальных благ, но и создание определенных условий для развития народа - образование, здравоохранение, гражданские права. Центральная, стержневая роль государства в решении всех вопросов - вот кредо российских экономистов.

Второй неклассический этап развития теории государства в российской экономико-теоретической науке (конец XIX - до 90-х гг. XX в.) характеризуется тем, что теория государства превращается в систему. В российской экономической науке в начале XX в. разрабатываются разные направления теории государства - статика и динамика, антициклическое регулирование, экологическое регулирование. В рамках социалистической политической экономии развивается теория общенародного государства. Общим для всех экономических школ (мировых и российских) являлось то, что государство рассматривалось по методу "черного ящика". На входе в систему "государство" были вызовы экономики, политики, демографии, экологии, на выходе - государственное регулирование экономики в виде государственной экономической политики.

Российские экономисты достигли особого прорыва в изучении вопросов экономической динамики - циклов среднесрочных, долгосрочных.

Другим сильным направлением в теории государства было планирование, управление про-

порциями национальной системы в краткосрочном, среднесрочном (5 лет) и долгосрочном временном периодах. На втором этапе была разработана проблема планирования, поддержания пропорций между сферами, отраслями, территориями.

Теория государства развивалась в российской экономической науке в виде четкой системы, подчиненной идеологической цели. Неклассический этап экономической науки характеризуется тем, что роль государства в экономике была преувеличена. Экономическая гегемония государства соответствовала технологиям индустриального периода в экономике.

Первая и Вторая мировые войны XX в. усилили теоретический перекос в сторону расширения государства в экономике. Закончился второй этап кризисом теории государства как доминирующей экономической системы, возникновением необходимости поиска гармонии между институтами государства и рыночными институтами, созданием новых инструментов регулирования.

Неклассический этап экономико-теоретической науки стал периодом раскола человечества на два противостоящих лагеря - социализм и капитализм. Раскол привел к формированию двух направлений в науке - политэкономии социализма и западной (буржуазной) экономической теории, что в свою очередь обусловило становление двух *систем государственного регулирования*. Ценностный подход в теории социалистического государства был направлен на социальные проблемы. Теория государственной собственности вступила в противоречие с реальной практикой хозяйственного расчета. Методология теории государства на втором неклассическом этапе характеризуется поиском синтеза между натурцентристской и культурцентристской метапарадигмами. Примерами такого подхода могут быть школы русского циклизма, русского космизма и социально-этическая школа, сформировавшиеся в начале XX в.

Для теории государства на втором этапе характерным были следующие методологические подходы:

- всеохватность целей общественного развития, социальный синтез, целостная картина общества, широта объекта исследования;
- универсализм, "цельное знание", синтез теорий;
- антропоцентризм, "космическое" значение отдельной личности, всеединство;
- историософичность, исторический и органический методы, базирование на основе русской философии, русской ментальности, духов-

ной традиции, в контексте русской социальной и политической истории;

- оценочный, этический, ценностный подход;
- неразрывное единство теории и практической реальности, социально-нравственные параметры.

Третий постнеклассический этап развития теории государства в российской экономико-теоретической науке (90-е гг. XX в. - начало XXI в.) основан на методологическом принципе рефлексии. Он начался с переоценки марксистских и неоклассических теорий государства. Возникают новые направления в теории государства, к которым можно отнести институциональную теорию государства в условиях экономической трансформации, теорию государственного институционального регулирования, теорию власти-собственности, теорию институциональных матриц. Особенностью изучения государства на третьем постнеклассическом этапе является то, что преодолевается метод “черного ящика”, происходит изучение процессов внутри государства, а не только внешних вызовов и готовых программ государственного регулирования. Теория государства в экономико-теоретической науке дополняется большим количеством конкретных дисциплин, изучающих самые разные аспекты государства. Третий этап развития теории государства характеризуется разными экономическими школами, с присущими им онтологическими и методологическими подходами. Особенностью является еще большее расширение предмета, выход на междисциплинарный синтез, большая терпимость к другим научным взглядам.

Теория государства на третьем этапе характеризуется следующими методологическими подходами:

- институциональный метод исследования, разработка теории государственного институционального регулирования, теории власти-собственности, теории институциональных матриц;
- системный метод, государство и его взаимодействия с экономикой изучается с позиций сложных социальных систем;
- государство исследуется как сложная, открытая система, для которой характерны следующие свойства: иерархичность и сложное внутреннее структурирование, эволюция, нелинейная динамика, обратные связи, переходные явления, неравновесность как предпосылка перехода к новому состоянию, способность к самоорганизации и саморазвитию⁴.

Таким образом, можно сделать вывод, что теория государства имеет эволюционно-бифуркационный характер развития. Это проявляется в том, что периоды устойчивого развития в виде трех этапов классической, неклассической и постнеклассической науки сменяются кризисами в точках бифуркации, что выводит теорию государства как сложную открытую систему на новый уровень устойчивого развития.

¹ Очерки истории российской экономической мысли. М., 2003. С. 16-17

² Павлов В.А. Экономическая наука России XIX-XX вв. (этапы и основные направления развития). М., 2000. С. 101-107.

³ Пушкарева В.М. История мировой и русской финансовой науки и политики. М., 2003. С. 85-87.

⁴ Серегина С.Ф. Государство и экономика: анализ взаимодействия в свете теории самоорганизации. М., 2001. С. 30-45.

Поступила в редакцию 01.06.2011 г.

Взгляд на развитие и поддержку малого бизнеса в России

© 2011 А.А. Вдовенко

кандидат экономических наук

Тверской государственной университет

E-mail: A-Vdovenko@yandex.ru

В настоящее время наблюдается противоречивое развитие малого бизнеса в России. Несмотря на численный рост, малый бизнес в сфере промышленности и инноваций остается аутсайдером развития. Структура малого бизнеса является неэффективной, что сдерживает экономическое развитие в целом. Оказываемая поддержка не способствует качественному развитию малого бизнеса и консервирует сложившийся технологический уклад. В этой связи роль поддержки необходимо изменить с целью развития перспективных отраслей.

Ключевые слова: малый бизнес, инновационный потенциал, проблемы развития малого бизнеса, государственная поддержка.

Как известно, сектор малого бизнеса в РФ долгое время (с 1996 по 2004 г.) оставался относительно стабильным в численном выражении. Его численность была около 800-900 тыс. малых предприятий (см. табл. 1). Структура малого биз-

стабильный малый бизнес - на втором уровне, где объем действий также определен. Жесткость подобной системы, ее неизменность в течение длительного времени говорит о высокой монополизации в целом в экономике и слабой кон-

Таблица 1. Структура малых предприятий по наиболее важным отраслям за 1996-2004 гг., %*

Показатели	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Число малых предприятий, тыс.	877,3	841,7	861,1	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	890,9
из них по отраслям:									
%	100	100	100	100	100	100	100	100	100
промышленность	14,6	15,7	15,6	15,7	15,3	15,3	14,8	13,7	13,3
строительство	16,6	16,4	16,5	15,8	15,3	14,4	14,5	12,8	13,1
торговля и общественное питание	42,7	42,7	43,3	44,5	44,9	46,3	46,0	47,9	46,8
наука и научное обслуживание	5,6	5,5	5,1	4,5	4,2	3,5	3,4	2,6	2,5
другие отрасли	20,5	19,7	19,5	19,5	20,3	20,5	20,8	23,0	24,3

* Составлено нами на основе: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. М., 1996. С. 254; Российский статистический ежегодник. М., 2003. С. 322; Российский статистический ежегодник. М., 2004. С. 338.

неса за период практически не изменилась (сфера торговли доминирует). На основании данных таблицы можно сделать вывод о том, что малый бизнес слабо включен в рыночную, конкурентную среду. В промышленно развитых странах Европы, Азии, Америки удельный вес малых предприятий в ВВП составляет от 40 до 60 %¹. В России этот показатель не превышает 13-17 % ВВП по годам².

Устойчивость по численности говорит, скорее, о высокой степени монополизации всего рынка в целом и слабой конкуренции. Области действия четко разделены между различными компаниями на уровне. На первом верхнем уровне - крупный бизнес со стабильными лидерами вследствие отсутствия рыночной конкуренции,

что консервирует сложившийся технологический уклад. Количественный же рост малых предприятий, происходящий в настоящее время, имеет, по нашему мнению, во многом причины, отличные от рыночных. Это, например, изменение учета самих малых предприятий с 2007 г. с введением нового закона о малом бизнесе и другие причины. Развитие малого бизнеса за 2005-2009 гг. можно рассмотреть на основании табл. 2. Сфера оптовой и розничной торговли по-прежнему занимает основное место в структуре малых предприятий. На втором месте находятся операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг. Доля данной непроизводственной и во многом спекулятивной сферы несколько растет. Доля строитель-

Таблица 2. Структура малых предприятий по наиболее важным отраслям за 2005–2009 гг., %*

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
Число малых предприятий, тыс.	979,3	1032,8	1137,4	1347,7	1602,5
из них по отраслям: %	100	100	100	100	100
обрабатывающие производства	12,3	12,0	11,3	10,7	10,3
строительство	11,2	11,3	11,5	11,9	12,1
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	45,8	45,0	44,9	42,4	41,1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	15,5	15,8	15,9	17,5	18,0
другие отрасли	15,2	15,9	16,4	17,5	18,5

* Составлено нами на основе Российских статистических ежегодников за 2008–2009 гг.

ства относительно стабильна, а вот доля сферы обрабатывающих производств снижается в целом по годам, что не может быть положительным моментом. Таким образом, несмотря на общий рост численности малого бизнеса, сама **структура роста** не является желательной. По-прежнему низка численность малых научных и промышленных фирм. Их доля является не определяющей в структуре малого бизнеса.

Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации” в отношении развития малого бизнеса является более прогрессивным, чем предыдущий № 88-ФЗ. В новом законе проводится разграничение (впервые в российской практике) на малый и средний бизнес. При этом особо выделены микропредприятия с численностью работающих до 15 чел. Это создает обоснованные предпосылки для поддержки микропредприятий, создания для них особых условий. Однако в настоящее время подобные возможности не реализованы во всей своей полноте. Финансовым структурам по-прежнему выгоднее работать с успешными малыми предприятиями и крупным бизнесом. Успех же малых предприятий в нынешней среде зачастую обеспечивается не их реальным экономическим положением, а нерыночными способами (теневой сектор кланово-финансовых структур, сектор так называемой “неформальной экономики”).

В рамках поддержки можно рассматривать и закон, устанавливающий участие малого бизнеса в госзаказах. Законодательную основу для расширения государственных заказов для малых и средних предприятий составил федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ, устанавливающий норму участия малого бизнеса в размещении госзаказов в размере от 10 до 20 %³. Подобные законы существуют во многих развитых странах, например в США, и призваны поддержи-

вать развитие малого бизнеса. Однако эффективное действие данного закона в нашей стране сдерживается отсутствием разработанных механизмов привлечения предприятий малого бизнеса в качестве совместных участников государственных контрактов, непрозрачностью процедуры и недостатком информации.

Микропредприятия в основе своей являются в экономике наиболее уязвимыми. Таким образом, новый Закон № 209-ФЗ, хотя и содержит в себе многие положительные моменты, по сути, не изменяет среду внутри самого малого бизнеса. Численность микропредприятий в секторе малого бизнеса достаточно высока, что говорит о том, что малый бизнес как сектор экономики все еще развит слабо. Его возможности в конкурентной рыночной среде ограничены. Он пока не может стать “локомотивом” экономики. Малый бизнес “мельчает”. Доля микропредприятий растет. На конец 2008 г. всего насчитывалось 1347 тыс. малых предприятий, из них микропредприятий 1065 тыс., или 79 %⁴. На конец 2009 г. их было уже 1602,5 тыс. Из них микропредприятия составляли 1374,7 тыс., или 86 %⁵.

Наблюдается движение не в сторону роста предприятий малого бизнеса и их превращения в средние и крупные, а в сторону их уменьшения, что, безусловно, служит негативным моментом. Структура малого бизнеса не является желательной (наблюдается не движение от мелкого к крупному, а скорее наоборот, от малого бизнеса к микропредприятиям). Отчасти это может быть связано с кризисными явлениями в экономике, а также с тем, что поддержка этого сектора все еще недостаточно эффективна.

На 1 января 2011 г. количество зарегистрированных малых предприятий в России за год уменьшилось на 3,6 %, среднесписочная численность занятых на малых предприятиях снизилась на 2,9 %⁶.

Финансовая система поддержки малого бизнеса в России носит противоречивый характер. Реальную поддержку могут получить лишь *устойчивые, платежеспособные* малые предприятия. Но если малый бизнес устойчив и платежеспособен, то зачем его поддерживать? Нуждающиеся малые предприятия, пусть и перспективные в будущем, но неустойчивые сейчас, такой поддержки либо не получают совсем, либо получают ее с большим трудом.

В начале своей деятельности все малые предприятия неустойчивы и низкоплатежеспособны, начальный период деятельности является критическим; именно в это время поддержка нужна как никогда, но получить ее крайне сложно. Это подрывает основы для развития рассматриваемого сектора экономики, склоняет предпринимателей действовать в “проверенных” отраслях (торгово-посреднической, сбытовой), которые в какой-то степени гарантируют результат и поддержку. Действуя в этих сферах, можно относительно быстро развиваться и, кроме того, получить финансовую поддержку от государства и других источников. Государство и сложившаяся финансовая система поддержки малого бизнеса фактически способствуют развитию торгово-посреднической сферы в этом секторе экономики. Таким образом, консервируется сложившаяся десятилетиями структура малого бизнеса, в основе своей ориентированная на торгово-посредническую деятельность. Другие же отрасли – машиностроение и инновации – находятся по-прежнему в невыгодном положении, и их развитие остается слабым.

Инновационная сфера в России переживает трудные времена. Доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции на инновационно-активных промышленных предприятиях лежит в пределах от 2 до 5 %. Наукоёмкость инновационной продукции лежит в пределах от 0,3 до 1,5 %⁷. Работать в этих сферах невыгодно.

Если в добыче полезных ископаемых рентабельность по проданным товарам (работам, услугам) колеблется на уровне 30 %, а по активам – на уровне 12-13 %, то в отраслях, создающих нововведения (машиностроение, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования), – на уровне, соответственно, 8-9 и 6 %. Спрос со стороны крупного бизнеса на инновации практически отсутствует⁸.

Развитие в данных сферах рискованно, не гарантирует результата, да и получить поддержку государства и различных фондов значительно сложнее, поскольку доказать, что развитие малого бизнеса в этой отрасли будет перспектив-

ным и принесет положительный результат до начала деятельности, трудно.

Таким образом, *качественного* развития не происходит, при некотором количественном увеличении. Рост численности малого бизнеса происходил в кризисные годы, что, казалось бы, противоречит естественным явлениям в экономике, ведь численность малого бизнеса должна была в некоторой степени отреагировать на общеэкономические негативные факторы и сократиться с началом развития негативных тенденций в экономике, что, однако, произошло со значительным временным лагом. По нашему мнению, это во многом связано с государственной поддержкой данного сектора, а также с тем, что часть малого бизнеса выведена из рыночной среды и не находится под ее конкурентным воздействием. Также сказываются некоторые особенности подсчета малых предприятий (учитывается лишь количество зарегистрированных малых предприятий, а не число реально работающих). Следует также учитывать развитие различных дилерских сетей под эгидой малого бизнеса. Это не является малым бизнесом как таковым *по сути*, а лишь системой сбыта крупных компаний. Сеть сбыта зарегистрирована как сеть малых предприятий, что искажает реальное положение вещей в малом бизнесе, скрывает монополизацию данного сектора. Эта схема развития выгодна всем в сложившейся среде: предпринимателям, так как позволяет избежать риска в начале деятельности и гарантирует получение некоторой величины прибыли; отчетным органам, так как позволяет говорить о развитии малого бизнеса как в целом, так и в отдельных регионах, соответственно, получать средства из федерального бюджета.

Однако подобная схема не позволяет развиваться экономике, не развивает конкуренцию и консервирует технологический уклад. Все это способствует укреплению монополизации на рынке, что в конечном итоге является отрицательным фактором ее развития. Кроме того, если за рубежом поддержка оказывается зачастую негосударственным капиталом в сфере малого бизнеса, то в РФ основная часть поддержки малого бизнеса приходится на бюджет. Таким образом, это оказывает на него дополнительную нагрузку.

В результате многих кризисных моментов, сложившихся в экономике в последнее время, складываются предпосылки для ухода малого бизнеса в тень. Помимо потери налогоплательщиков происходит ослабление конкурентной среды и ужесточение монополизма, как более устойчивой формы в сложившихся условиях. Это объясняет тот факт, что вклад малого бизнеса в целом в экономику невелик. Доля в ВВП также

в течение длительного периода является незначительной. Это говорит о том, что многие возможности малого бизнеса не использованы в нашей стране, в отличие от стран Запада, где вклад малого бизнеса в экономику значительно выше.

Поддержка малого бизнеса может оказаться неэффективной, пока не изменена сама структура поддержки. Это требует пересмотра некоторых ее схем поддержки.

Необходимо из всей структуры поддержки малого бизнеса выделить поддержку для машиностроительных и инновационных фирм на особых льготных условиях, беспроцентные кредиты. Сейчас инновационные фирмы могут получать некоторые виды поддержки в бизнес-инкубаторах и технопарках.

К 2009 г. было зарегистрировано более 80 технопарков; действовали более 100 центров трансфера технологий, 10 национальных инновационно-аналитических центров, 86 центров научно-технической информации, 62 бизнес-инкубатора, 15 центров инновационного консалтинга и т.д.⁹

Однако сама процедура поддержки все еще остается несовершенной. Получить финансы под инновационный проект все еще сложно, поскольку трудно доказать его эффективность без апробации, а это требует крупных вложений, которых нет в начале деятельности.

В целях оптимизации поддержки необходимо не оказывать поддержку либо ограничить ее для торгово-посреднических фирм или для тех, кто работает по договорам с крупным бизнесом, не производя продукт, не совершенствуя его, а

лишь продавая его на рынке, и, наоборот, оказывать всестороннюю поддержку машиностроительным и инновационным фирмам. Это изменит структуру малого бизнеса, что будет в итоге способствовать положительному развитию экономики в целом.

¹ Малый бизнес: учеб. пособие / кол. авт.; под ред. В.Я. Горфинкеля. М., 2009. С. 3.

² См., например: Лукьянович Н.В., Фадеева О.В. Возможности, проблемы и перспективы внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса Москвы и Московской области // Экон. науки. 2010. □ 1(62). С. 479; По вкладу малого бизнеса в ВВП Россия отстает от развитых стран в три раза. URL: <http://www.regnum.ru/news/1005692.html>.

³ Лукьянович Н.В., Фадеева О.В. Указ. соч. С. 484.

⁴ Российский статистический ежегодник 2009: стат. сб. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html3/12-06.htm.

⁵ Российский статистический ежегодник 2010: стат. сб. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d3/12-06.htm.

⁶ Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2010 году: доклад /Национальный институт системных исследований (НИСИП). URL: <http://www.tpp-inform.ru/userdata/1303219647.doc>.

⁷ Тодосийчук А. О совершенствовании условий инновационной деятельности // Экономист. 2010. □ 9. С. 23.

⁸ Сорокин Д. О стратегии развития России // Вопр. экономики. 2010. □ 8. С. 32-33.

⁹ Голиченко О. Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения // Вопр. экономики. 2010. □ 8. С. 42.

Поступила в редакцию 02.06.2011 г.

Трансформация рынка труда в условиях развития информационной экономики

© 2011 С.В. Мокичев

доктор экономических наук, профессор

© 2011 А.Л. Тукмаков

Казанский (Приволжский) федеральный университет

E-mail: efahr@mail.ru

В статье рассмотрен рынок труда в условиях инновационной экономики, развития производства информации и знаний.

Ключевые слова: рынок труда, информационная экономика, характер труда, экономика, ценности, потребности.

Переход к инновационной, высокотехнологической и диверсифицированной экономике выдвинут сегодня в качестве стратегической цели развития рынка труда. Рабочая сила, как и средства производства, - это определяющий, перво-степенный объект собственности. Конечно, каждый из них имеет свою самостоятельную форму, ибо эти факторы противостоят друг другу как личный и вещественный. Но вместе с тем их экономические формы находятся в соответствии одна с другой, так как обособление факторов относительно друг друга и одновременно на единство происходит в рамках экономической системы. Каждый фактор предполагает наличие другого, содержит его в себе, будучи внутренне противоречивым.

Рабочая сила человека - материализованная сила природы и продукт общества - при всех общественных условиях выступает основным фактором производства материальных благ. Это и составляет одну из черт в определении рабочей силы как экономической категории.

Рабочей силой является индивидуальная способность к труду, которая слита с живой личностью человека и выступает его важнейшим атрибутивным свойством. Реальной производительной способностью она становится лишь в процессе непосредственного соединения с базисными инновациями в области микроэлектроники, вычислительной техники, материаловедения, биотехнологии. Конвергенция возможностей компьютеров, кабеля и телефона приводит к формированию глобальной электронной среды для экономической деятельности человека. Именно степень развития информационных и коммуникационных технологий характеризует сегодня качество рабочей силы и рынок труда, в силу чего российскому рынку труда необходима новая модель человеческого капитала, позволяющая более полно раскрыть сущность этого яв-

ления, определить основы его воспроизводства и установить особенности данного процесса в условиях информационной экономики.

Становление информационной экономики требует соответственного отражения на рынке труда. Экономическая теория должна ответить на вопросы о реальном появлении нового качества рабочей силы в информационной экономике и действительной необходимости в изменении модели человеческого капитала.

Повышение эффективности использования рабочей силы неотделимо от создания и развития рынка труда и отношений конкуренции между различными субъектами хозяйствования за привлечение работников нужного профиля и уровня квалификации и между людьми за рабочие места, дающие лучшие условия оплаты. Для обеспечения реализации собственности на рабочую силу важно, в какой форме собственности происходит использование трудовых ресурсов. Анализ системы теоретических представлений о роли фактора труда в экономических отношениях и тенденций в воспроизводстве рабочей силы позволил предложить новое определение рынка труда.

Рынок труда рассматривается нами как открытая конкурентная система, формирование которой подчинено законам спроса и предложения рабочей силы, находится под воздействием инновационных факторов влияния и одновременно определяется спецификой воспроизводства трудовых ресурсов в региональной экономической системе.

Анализ тенденций и динамики развития рынка труда позволил выделить несколько механизмов формирования его структуры: миграция рабочей силы, естественное воспроизводство рабочей силы, профессиональная подготовка и профессиональная адаптация в условиях информационной экономики.

В литературе определены элементы вертикальной интеграции рынка труда: внутренний рынок труда; национальный рынок труда; международный рынок труда; региональный рынок труда; мировой (глобальный) рынок труда¹.

Государственная собственность практически исключила конкуренцию между производителями на рынке рабочей силы. Собственники рабочей силы, продавая товар, испытывают определенную трудность в его реализации. При отсутствии реальных стимулов для повышения технологического уровня производства предприятия не заинтересованы в переподготовке и повышении квалификации наемных работников.

Товарность рабочей силы теряется. Функционирование хозяйств в условиях развития информационных технологий и формирования новой конкурентной среды все меньше удовлетворяет качественная сторона рабочей силы, ее снижающаяся профессиональная мобильность.

В информационной экономике, по мнению академика Н.Н. Моисеева, “одно дело, та информация, которая введена в компьютер для решения хорошо формализованной задачи. Здесь все может быть точно и однозначно определено. Совсем иная ситуация возникает тогда, когда речь идет о человеке, который наблюдает окружающий мир”².

Естественным носителем знаний является человек и возможность его (знания) усвоения информации приближена к критической величине. Цена знаний выступает в качестве оценки их полезности. Интересен тот факт, что 90 % востребованных экономических знаний созданы за последние 30 лет, а 90 % ученых являются нашими современниками. В США вклад в ВВП отраслей экономики, потребляющих знания, составляет 42 %, в Китае - приближается к 30 %. В российской экономике этот показатель пока незначителен и не превышает 2,26 %. Столь невысокий показатель объясняется низкой эффективностью управления знаниями в России и падением (примерно в 9 раз за 15 лет) производства знаний при росте затрат на НИОКР, уже превышающих аналогичные затраты Китая и США³. В этой связи понятно и доминирование в изучении рынка труда информационных процессов. Процесс формирования рынка труда, опирающийся на информационный комплекс и экономику знаний, только начался. Изменения, вызванные в экономике и обществе развитием информационных технологий, протекают стремительно. Изучение этих изменений через взаимосвязь рынка труда и информационной экономики требует постоянной коррекции.

Ориентация на изучение рынка труда в современном обществе позволила теории постмодернизма глубоко освоить явления качественных характеристик рабочей силы. При переходе к информационной экономике рынок труда меняет свою модель. Именно на рынке труда, где сталкиваются продавцы и покупатели рабочей силы, происходит оценка полезности данного объекта собственности, его общественной значимости. Институционально-эволюционная теория, рассматривающая взаимосвязь рынка труда и информационной экономики в динамике, основывается, в частности, на следующих постулатах: экономическая система есть совокупность постоянных инноваций; модель ограниченной рациональности применима как к индивиду, так и к фирме, выстраивающим свое поведение в зависимости от опыта событий в прошлом; стереотипы и инстинкты человеческого поведения изменяются вместе с ним и с социальной средой (по-другому, воздействие индивидов на институты и институтов на индивидов происходит одновременно); институты предстают как формальные организации и как образцы поведения, коллективно одобряемые или не одобряемые⁴. Рынок труда служит ключевым моментом рыночной экономики. Отношения в сфере трудовых ресурсов базируются на ряде основных принципов. Главный среди них - это собственность на свою рабочую силу. Ее реализация осуществляется через личный интерес, личные доводы, индивидуальные затраты на воспроизводство рабочей силы, знания и информации. Знания и информация составляют все большую часть создаваемой стоимости в продуктах и услугах, что отражается в росте наукоемкой продукции, затрат на исследования и разработки, удельного веса “высоких технологий” в ВВП. Академик В.Л. Макаров считает, что “акт потребления знаний состоит, как минимум, в осуществлении запроса. Запрос есть проявление интереса, готовность к более детальному “потреблению”. Спрос и только спрос определяет, жить или не жить знанию дальше”⁵.

Информация является источником процесса трансформации рынка труда с целью более оптимального приспособления рабочей силы к инновационным процессам путем наращивания знания и его дальнейшей материализации в иных материальных благах. “Говоря о знании, - отмечает И.Т. Фролов, - мы имеем в виду именно высший уровень информации, функционирующий в человеческом обществе. В качестве знания выступает только та часть, которая преобразована и переработана человеком особым обра-

зом. Она должна получить смысл и значение. В превращении информации в знание участвуют ряд закономерностей, регулирующих деятельность мозга, и различных психических процессов, а также разнообразных правил, включающих знание в систему общественных связей, в культурный контекст определенной эпохи⁷⁶.

Информация может перетекать в знание, а знание участвует в производстве нового знания через обработку информации. И так до бесконечности. Находясь в постоянном движении, информация создается в виде потоков в процессе человеческой деятельности. В нашем понимании, информация в значительной степени выступает как проекция системы управления рынком труда. В этом смысле мы солидарны с Ф. Хаеком: «Информация, используемая индивидами или организациями для приспособления к неизвестному, может быть только частичной и передается сигналами (т.е. ценами) по длинным цепочкам от индивида к индивиду, причем каждая передает комбинацию потоков абстрактных сигналов в несколько измененном виде. Тем не менее, с помощью этих частичных и фрагментарных сигналов, условия которых ни один отдельный человек не состоянии предвидеть или знать, приспособляется структура деятельности в целом⁷⁷». Распространение и эффективное применение информационных технологий порождает новое качество. Происходят серьезные изменения в организации, появляется эффективная логистика работы с традиционными продуктами. Это повышает эффективность всех форм деятельности человеческого труда, ведет к изменениям рынка труда. Изменения в мотивации поведения человека отражаются в изменении структуры стимулов, трансформации потребностей. Распространение информационных технологий на потребительском рынке вызывает наибольшие последствия в структуре потребления. Применение информационных технологий приводит к формированию нового образа жизни - постоянному самообразованию. Наиболее существенной долгосрочной тенденцией в изменении содержания труда является растущее значение компонентов творческой, интеллектуальной деятельности.

Все сказанное позволяет сделать вывод, что на рынке труда в России происходят процессы, схожие с теми, которые наблюдаются и в других странах мира. Уникальность же ситуации в том, что у нас многие процессы идут параллельно и каждый год мы преодолеваем дистанцию в темпе, многократно превышающем темп, который демонстрировала экономическая история Запада.

Информационные технологии оказывают неоднозначное воздействие на состояние рынка труда. Опыт развитых стран (США, Япония, Германия) демонстрирует, что технологические новшества забирают рабочие места в малопродуктивных и низкодоходных секторах экономики (сельское хозяйство) и создают новые рабочие места в сферах услуг и высоких технологий, это позволяет инвестировать в данные сферы капитал. Внедрение информационных технологий приводит к росту производительности труда, усилению инновационной составляющей производства и, как следствие, к улучшению качества жизни в странах, которые проводят курс, нацеленный на развитие информационного сектора. Эксперты ЮНКТАД доказывают, что информационные технологии могут обеспечить конкурентные преимущества компаний за счет распространения процесса аутсорсинга, когда предприятие приобретает высококвалифицированную рабочую силу за рубежом, осуществляя управление операционным процессом и сбытом из штаб-квартиры. Более высокий технологический и информационный уровень связан с более низким уровнем безработицы. Происходит перераспределение трудовых ресурсов из неквалифицированного сегмента в секторы экономики, в которых созданы более благоприятные условия для квалифицированной рабочей силы. Наиболее ярким примером являются изменения, произошедшие в сельскохозяйственном производстве развитых стран США и Японии, где численность сельскохозяйственных рабочих сократилась в 1990-х гг. в 2-3 раза при значительном росте рабочих мест в технологических секторах экономики. В современной международной конкуренции выигрывают те страны, которые обладают высококвалифицированной рабочей силой. Так, развитие информационных технологий позволило США в 1994-1996 гг. создать свыше 8 млн. новых рабочих мест, тогда как большая часть Европы тяжело переживала безработицу. Новые информационные технологии сместили спрос рабочей силы с промышленного производства в сторону сектора бизнес-услуг. Новые модели производства основаны на высококвалифицированных навыках, таких как дизайн, исследования и разработки. Многие услуги стали выполняться на условиях субконтракта на основе горизонтальной интеграции.

Развитие информационного сектора ведет к увеличению количества рабочих мест в данном секторе за счет развивающихся стран. Это произошло благодаря тому, что информационные технологии позволили развивающимся странам включиться в принципиально новую систему

международного разделения труда. Так, стремительный рост IT-сектора демонстрируют Индия и Китай. По данным 2004 г., в IT-секторе Китая трудится 35 % глобальной рабочей силы, работающей в этом секторе во всем мире. В Индии численность специалистов, занятых в IT-секторе, выросла с 284 000 чел. в 1999 г. до 1,3 млн. чел. в 2005 г. Качественная подготовка высококвалифицированных специалистов с хорошим знанием английского языка позволила стать Индии безусловным лидером в области аутсорсинга. Правительство Индии выдвигает в качестве приоритетной задачу подготовки высококлассных IT-специалистов в системе высшего образования. Специалисты из Индии в области информационных технологий широко используют американские и европейские корпорации. Индия и Китай - важнейшие экспортеры продукции сектора информационных технологий на мировой рынок и основные получатели прямых иностранных инвестиций для развития этого сектора. Информационные технологии являются доминантными в экономиках Индии и Китая благодаря наличию низких заработных плат и языковым особенностям.

В отрасли информационных технологий России работают около 540 000 чел. В России насчитывается около 15 000 компаний, относящихся к этой отрасли. Доля этих специалистов от общего числа занятых составляет 1,4 %. Около 14 % продуктов и услуг российского сектора ИКТ поставляется на экспорт. По данным Международного союза электросвязи, Россия заняла 50-е место в мире по индексу развития ИКТ в 2007 г. Например, в США по данным Американской IT-ассоциации, задействовано около 10,5 млн. специалистов, около 10 % общей численности занятых. В Евростат, по данным Евростата, численность занятых в отрасли ИКТ составляет около 8 % от общего числа занятых.

Сегодня в мировой экономике происходит жесткая борьба за мировое лидерство в области высоких и информационно-коммуникационных технологий, которые позволяют приобрести информационно-аналитические и социальные преимущества, обеспечить высокую надежность системы национальной безопасности. Развитие альтернативных источников тепловой энергии, в частности использование солнечной энергии, связано с производством чистого кремния и идет параллельно с развитием элементной базы информационных технологий.

Программы развития многих стран нацелены на увеличение занятости специалистов в отраслях, связанных с созданием информационных продуктов. Программа "Национальная ин-

формационная структура" в США стала одной из первых в мире. В Европе стартовала программа "Технологии информационного общества", которая трансформировалась в масштабную программу "Европейское информационное общество 2010", нацеленную на решение проблемы занятости за счет поощрения создания новых рабочих мест в секторах информационных услуг, электронной промышленности, IT-технологий. В России разработана и внедряется "Концепция развития рынка информационных технологий", реализация которой должна обеспечить к 2011 г. рост общего объема отрасли информационных технологий до 40 млрд. долл. Занятость в отрасли планировалось довести до 5 % работающего населения, или 3,5 млн. чел.⁸ Информационные и телекоммуникационные технологии в системе образования и в сфере индивидуального потребления информационных продуктов и услуг существенно повышают уровень общего и профессионального образования, должны помочь получить престижную и более высокооплачиваемую работу, в максимальной степени развернуть личные способности. Не менее важным для России является возможность получения качественного дистанционного образования на основе современных информационных технологий, для многих это является единственным шансом подготовиться к жизни и работе в информационном мире XXI в. Концепция развития рынка информационных технологий в РФ предполагает реализацию четырех основных направлений поддержки сектора информационных технологий: совершенствование законодательства; развитие внутреннего рынка; развитие экспорта; институциональное развитие. Благодаря реализации концепции Россия может составить конкуренцию таким странам, как Индия и Китай. Согласно концепции, развитие информационных технологий в России дает возможность создать новые формы рабочих отношений в сфере бизнеса. Новые отношения позволят повысить эффективность практически любых видов деятельности. Подобные программы существуют практически во всех странах СНГ. Так, в Республике Беларусь принята концепция "О Национальной программе ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011-2015 годы". В Республике Таджикистан утверждена указом Президента Республики Таджикистан от 5 ноября 2003 г. № 1174 "Государственная стратегия. Информационно-коммуникационные технологии для развития Республики Таджикистан". Аналогичные программы приняты во всех странах СНГ. Глобальные информационные системы связывают мир в единое це-

лое и делают все государства информационно взаимозависимыми, заставляя проявлять максимум внимания к качеству информационного взаимодействия в различных сферах жизнедеятельности общества, с одной стороны, с другой - диктуют необходимость формирования собственного государственного информационного пространства, его развития и защиты. Это, в свою очередь, требует того, чтобы решение проблем информационного взаимодействия опережало по времени каждый очередной шаг в налаживании сотрудничества в той или иной сфере.

¹ *Ткаченко М.Ф.* Трансформация мирового рынка труда в условиях глобализации (Вопросы теории и методологии): автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011. С. 8.

² *Моисеев Н.Н.* Расставание с простотой. М., 1998. С. 98.

³ *Овчинников В.В.* Переход к новому технологическому укладу мировой экономики // Экон. стратегии. 2011. □ 7-8. С. 27.

⁴ *Скрыльникова Н.А.* Информационная экономика: концепция и социально-экономические трансформации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Томск, 2003. С. 12.

⁵ Вестник Российской академии наук. 2003. Т. 73-5. С. 450.

⁶ Введение в философию / под ред. И.Т. Фролова. М., 1990. С. 322.

⁷ *Хаек Ф.* Пагубная самонадеянность. URL: [http://www.kreakratia.ru / page.asp.m=1846lid=2020](http://www.kreakratia.ru/page.asp.m=1846lid=2020).

⁸ Концепция формирования информационного общества в России. URL: [http://www.libertarium.ru / 68568](http://www.libertarium.ru/68568).

Поступила в редакцию 02.06.2011 г.

Пути преодоления отрицательных социально-экономических последствий монополизации рынка трансакционных услуг

© 2011 Д.Н. Владиславлев

кандидат экономических наук

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

E-mail: dvlad97@mail.ru

В статье рассмотрены отрицательные социально-экономические последствия монополизации рынка чистых трансакционных услуг. Предложены пути преодоления этих последствий за счет мер государственного регулирования и неценовой конкуренции. Рассмотрены примеры для отдельных частей рынка чистых трансакционных услуг.

Ключевые слова: трансакционный, услуга, монополизация, монопольная рента, неценовая конкуренция.

Традиционно функции государственных органов, занимающихся регулированием рынка чистых трансакционных услуг, заключаются в создании ограничений на деятельность финансовых организаций. Лишь в исключительных случаях государственные регулирующие органы пытаются влиять на динамику конъюнктуры финансового рынка. В условиях высокого уровня монополизации финансового рынка эффективным способом осуществления государством регулирующей функции является создание или установление контроля над крупнейшими финансовыми организациями. Такие организации, управляющие значительными резервами финансовых ресурсов, находящимися во владении государства, могут влиять на развитие ситуации на финансовом рынке, что позволяет решать ряд социально-экономических проблем, возникающих в результате монополизации финансового рынка:

- стабилизация конъюнктуры в отдельных секторах финансового рынка в случае вывода финансовых ресурсов с этого рынка международными и крупными отечественными финансовыми организациями для последующего перевода на другие более доходные и менее рискованные секторы финансового рынка внутри страны или за ее пределами;

- противодействие контролю динамики конъюнктуры финансового рынка со стороны крупных финансовых организаций, особенно действующих в интересах международных и отечественных финансовых групп, стремящихся неоправданно завысить или занижить стоимость финансовых активов для извлечения в результате таковой спекулятивной игры сверхприбыли для себя;

- повышение ликвидности отдельных финансовых активов, которые по различным причинам крупные финансовые организации в настоящий момент стараются не приобретать или не продавать.

Кроме того, наличие во владении государства крупнейшей финансовой организации определяет направление использования присваиваемой этой фирмой монопольной ренты. В данном случае монопольная рента употребляется для удовлетворения общественных потребностей, а не частных потребностей узкого круга владельцев финансовой организации. Таким образом, снижается отрицательный эффект дифференциации доходов финансовых организаций.

Особенно следует отметить, что если крупнейшая финансовая организация подконтрольна международной финансовой группе, то присваиваемая данной фирмой монопольная рента, как правило, не является источником реинвестиций в отечественную экономику. Это происходит потому, что принцип инвестирования международных финансовых групп - короткие вложения спекулятивного характера. Реинвестирование ими полученной прибыли принципиально невозможно, так как высокая норма прибыли, явившаяся индикатором для первоначальных вложений, довольно быстро сравнивается со средним ее уровнем. Вследствие этого фактически финансовые ресурсы не используются на расширенное воспроизводство, а вымываются из страны. Таким образом, если крупнейшая финансовая организация будет контролироваться государством, то присваиваемая этой фирмой монопольная рента, превосходящая по размеру ренту, присваиваемую любой другой финансовой организацией,

гарантированно не будет потеряна для отечественной экономики.

На необходимость использования монопольной ренты в общественных целях указывал В.И. Ленин, который, в частности, писал, что «социализм есть не что иное, как ближайший шаг вперед от государственно-капиталистической монополии. Или иначе: социализм есть не что иное, как государственно-капиталистическая монополия, обращенная на пользу всего народа и постольку переставшая быть капиталистической монополией»¹. Актуальность высказанного В.И. Лениным положения, несомненно, возрастает, если под социализмом понимать социализацию экономики, являющуюся одной из ключевых составляющих мировой экономической трансформации.

В России на рынке государственных ценных бумаг, динамика конъюнктуры которого напрямую влияет на затраты, связанные с заимствованиями посредством этого рынка для погашения дефицита бюджета, с самого начала крупнейшим участником торгов стал Центральный банк РФ (ЦБ РФ). Неэффективность его деятельности, которая в итоге стала одной из главных причин краха рынка государственных ценных бумаг в августе 1998 г., явилась следствием высокой степени независимости этого участника торгов от главного регулирующего органа данного рынка - Министерства финансов РФ (МФ РФ). Если бы координация действий ЦБ РФ МФ РФ не была нарушена, то подобный тандем наилучшим образом обеспечил бы контроль динамики конъюнктуры данного сегмента фондового рынка.

Сложившаяся после мирового финансового кризиса 2008 г. ситуация на фондовом рынке, когда произошло резкое обесценение финансовых активов и ухудшение финансового состояния фирм - участников торгов, стала благоприятной для создания крупной инвестиционной компании, контролируемой государством. Появилась возможность приобрести у отечественной или международной финансовой группы одну из ведущих инвестиционных компаний намного дешевле, чем раньше. Это связано с тем, что спекулянты временно перестали рассматривать российский фондовый рынок в качестве места применения находящихся в их распоряжении финансовых ресурсов. Государство воспользовалось ситуацией и через подконтрольный Сбербанк приобрело крупнейшую и старейшую инвестиционную компанию «Тройка-Диалог». Сбербанк выкупил долю международной финансовой компании Standard Bank и менеджмента «Тройки-Диалога»².

Особенно следует отметить участие государства в капитале крупнейших российских банков. По состоянию на начало 2011 г. первые шесть крупнейших по размеру активов банков принадлежали государству (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Банк Москвы, ВТБ 24). Эти банки являются безусловными лидерами в нашей стране по всем трем основным направлениям банковской деятельности: расчетно-кассовому обслуживанию, кредитованию, привлечению денежных средств.

На российском рынке услуг организаторов торговли ценными бумагами мировой финансовый кризис 2008 г. спровоцировал появление монополиста, владельцем которого выступает государство в лице ЦБ РФ. Крупнейшая торговая площадка Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) приобрела второго по размеру участника рынка - Российскую торговую систему (РТС). По мнению главы Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР РФ) Владимира Миловидова, «на сегодняшний день речь идет о возможном переплетении капитала бирж, что позволит их объединить в одну группу, а значит, сформировать единую концепцию стратегического развития»³. Консолидация биржевой инфраструктуры предусмотрена правительственной стратегией по развитию финансового рынка до 2020 г., принятой в 2008 г., поэтому приобретение одной из бирж контроля над другой соответствует стратегии развития финансового российского рынка.

Стремление государства взять под контроль крупнейшие финансовые организации является эффективным, но не единственным способом решить проблему монополизации финансового рынка.

В ряде стран в ответ на консолидацию финансового рынка проведена реформа регулятивной системы. Взамен нескольких государственных органов, проводивших отдельно регулирование деятельности инвестиционных компаний, банков, страховых компаний, создан единый регулятор, осуществляющий централизованный контроль деятельности всех финансовых организаций независимо от вида оказываемых ими финансовых услуг. В малых и средних странах, таких как Швеция, Дания, Норвегия, Финляндия, Австралия, Южная Корея и Канада, рациональность объединения регуляторов вызвана стремлением сэкономить средства. В крупных странах, таких как Великобритания, Япония и Германия, дополнительным немаловажным мотивом является необходимость единого центра контроля над крупными финансовыми организациями, превратившимися в универсальные

финансовые комплексы. В Великобритании действует Ведомство по финансовым услугам (Financial Services Authority), в Японии - Агентство по финансовым услугам, в Германии - Федеральная финансовая надзорная палата⁴.

Следуя отчетливо сформировавшейся закономерности в развитии регулятивной системы финансовых рынков, в России по итогам начавшегося в 2008 г. мирового финансового кризиса произошло объединение Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) и Федеральной службы страхового надзора. Теперь к ведению ФСФР относятся регулирование финансовых рынков (за исключением банковской и аудиторской деятельности), в том числе сферы страховой деятельности. Однако, например, глава Национальной лиги управляющих Дмитрий Александров считает, что "наиболее привлекательной была бы идея создания мегарегулятора на базе ЦБ"⁵.

Фактически функция регулирования деятельности финансовых организаций в России сосредоточена между Центральным банком, Министерством финансов и ФСФР. Таким образом, ситуация в России по своему характеру пока еще ближе к США, где в силу исторических причин и масштабов страны существует большое количество регулятивных органов, например банковских не менее трех.

Логичным следствием централизации контроля над финансовыми организациями является создание единых стандартов регулирования на рынках различных финансовых услуг.

В России к разным видам финансовых услуг применяется свой основной закон: к банковским услугам - Закон о банках и банковской деятельности, к страховым услугам - Закон об организации страхового дела, к услугам по ценным бумагам - Закон о рынке ценных бумаг, к лизинговым услугам - Закон о лизинге. Ни один из перечисленных нормативно-правовых актов, например, не содержит обобщенного определения финансовой организации. Такое определение содержится в Законе о защите конкуренции.

В данной связи показательной является унификация законодательства, регулирующего конкурентные отношения. До 1999 г. в России не было специального нормативно-правового акта, которым бы регулировалась конкуренция на финансовом рынке. Существовавшее на тот момент законодательство было ориентировано исключительно на товарные рынки. Отрицательные социально-экономические последствия монополизации финансового рынка обусловили принятие Закона о защите конкуренции на рынке финансовых услуг. Однако в дальнейшем законодатель посчитал, что параллельное существование

двух законов для финансового рынка и для товарного рынка неэффективно с точки зрения развития законодательной системы. В результате российский закон о защите конкуренции объединил унифицированные нормы права, регулирующие конкурентные отношения вне зависимости от рынков, на которых они возникают.

Обобщая результаты проведенного социально-экономического анализа действий государства в условиях процесса монополизации финансового рынка, можно сделать вывод, что борьба с монополизацией рынка чистых трансакционных услуг - это совокупность экономических мер, направленных на противодействие крупнейшим финансовым организациям, стремящимся к достижению монополии, и преодоление отрицательных социально-экономических последствий монополизации финансового рынка.

С одной стороны, для противодействия процессу монополизации рынка чистых трансакционных услуг государство использует систему антимонопольного регулирования трансформационного сектора экономики, централизует контроль над финансовыми организациями и унифицирует стандарты регулирования на рынках различных финансовых услуг.

С другой стороны, для преодоления отрицательных социально-экономических последствий монополизации финансового рынка государство стремится взять под контроль крупнейшие финансовые организации.

Борьба государства с процессом монополизации финансового рынка является вынужденной мерой внешнего воздействия. Однако не следует исключать возможности восстановления нормального уровня конкуренции самими участниками рынка. Такая способность к регенерации более характерна для трансакционного сектора, а для трансформационного сектора - в меньшей степени.

В конкурентной борьбе выигрывает та финансовая организация, которой удастся добиться снизить издержки оказания финансовых услуг или увеличить их потребительную стоимость. Издержки оказания услуг крупными финансовыми организациями ниже из-за эффекта экономии от масштаба. Однако у мелких организаций больший потенциал увеличения потребительной стоимости за счет повышения уровня эффективности, во-первых, продуктового планирования, а во-вторых, взаимодействия с клиентами и контроля качества обслуживания. Это обусловлено тем, что в небольших финансовых организациях уровень принятия управленческих решений структурно находится ближе к уровню их исполнения.

Повышение потребительной стоимости услуг финансовых организаций может происходить одновременно по нескольким направлениям.

Очевидно, что корпоративные клиенты, имеющие различную отраслевую принадлежность, характеризуются различными потребностями в финансовых услугах. Это особенность наиболее ярко проявляется у представителей среднего бизнеса. Специальное отраслевое предложение не должно содержать лишних финансовых услуг, а параметры оставшихся финансовых услуг должны быть адаптированы к производственному циклу соответствующей отрасли.

Примерами продуктового планирования в финансовой организации являются отраслевые специальные предложения финансовых услуг для корпоративных клиентов, пакетные предложения финансовых услуг, объединяющие финансовые услуги для обособленных однородных клиентских групп, совместные предложения, сочетающие финансовые и нефинансовые услуги, с привлечением партнеров финансовой организации.

Как известно, театр начинается с вешалки, а финансовая организация - с сотрудника клиентской службы, с положительными и отрицательными качествами которого ассоциируются положительные и отрицательные качества финансовой организации соответственно. Следует отметить, что негативные предубеждения более устойчивы, чем положительные. В этой связи позитивное восприятие сотрудника клиентской службы важно вдвойне.

К задачам, которые должны решаться для организации эффективного взаимодействия с клиентами, например, относятся: структура клиентской службы, система отчетности клиентской службы и отдельных ее сотрудников, система мотивации сотрудников клиентской службы, система подбора сотрудников клиентской службы, система сбора информации о клиентах.

При исследовании критериев выбора банка компаниями малого и среднего бизнеса качество обслуживания всегда называется в числе наиболее значимых. В 70 % случаев клиенты готовы предпочесть высокое качество низким тарифам. По данным исследования качества банковского обслуживания, проведенного компанией "Финист", 96 % респондентов имеют пожелания относительно качества предоставления хотя бы одной из исследованных банковских услуг⁶.

Повышение эффективности контроля качества обслуживания невозможно, к примеру, без решения следующих задач: создания системы аудита качества обслуживания, сравнения с конкурентами, сравнения с эталонной финансовой организацией, проверки на типовые ошибки.

Поскольку практика подтверждает действенность каждого из трех рассмотренных направлений повышения потребительной стоимости услуг финансовых организаций, можно сделать вывод о том, что в борьбе небольших финансовых организаций с монополизацией рынка чистых транзакционных услуг высокую эффективность показывают методы неценовой конкуренции: продуктивное планирование, организация взаимодействия с клиентами, контроль качества обслуживания.

¹ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 34. С. 192.

² Дементьева К. Сбербанк не исправит тройку // Коммерсантъ. 2011. □ 41.

³ Смородская П., Ладугин Д. Биржа вышла на биржу // Коммерсантъ. 2010. □ 205/П.

⁴ Рубцов В.В. Современные фондовые рынки. М., 2007. С. 91-92.

⁵ Вержбицкий А., Лаврентьев С., Кошкароев А. Минфин хочет объединить ФСФР и Росстрахнадзор // РБК Daily. 2010. □ 218.

⁶ Розничный банковский бизнес: бизнес-энцикл. М., 2010. С. 497-500.

Поступила в редакцию 02.06.2011 г.

Теоретические аспекты управления инвестиционными рисками

© 2011 О.В. Савинова

кандидат экономических наук, доцент

Пензенский государственный педагогический университет

© 2011 Е.В. Козина

Пензенская государственная технологическая академия

E-mail: olgasavinova@inbox.ru, uhelena@list.ru

В современных условиях неопределенности и непредсказуемости результатов экономической деятельности необходимо уделять особое внимание хозяйственным рискам. Игнорирование или недооценка такого риска при разработке тактики и стратегии экономической политики, при принятии управленческих решений неизбежно сдерживает развитие общества и научно-технического прогресса. В условиях прошедшего мирового финансового кризиса формирование стратегии по управлению инвестиционными рисками приобретает все большую актуальность.

Ключевые слова: риск, неопределенность, инвестиционный риск, управление риском.

Сегодня в экономике России наблюдается реформирование всего хозяйственного механизма в связи с его переориентацией на рыночный тип хозяйствования. В подобной ситуации стремление экономического субъекта стабильно и успешно развиваться сталкивается с только формирующимся (и зачастую нефункционирующим) аппаратом управления деятельностью субъекта. Особенно ярко это проявляется в условиях непрерывных изменений, происходящих в политической и социально-экономической сферах жизни общества на предприятиях реального сектора экономики. Это объясняется, с одной стороны, производственным характером их деятельности, а с другой - неразвитостью механизма снижения воздействия негативных факторов на состояние предприятий, что не позволяет им своевременно и адекватно реагировать на динамику процессов, определяющих социальную и экономическую ситуацию в стране.

На Западе даже в относительно стабильных экономических условиях субъекты хозяйствования уделяют пристальное внимание вопросам управления рисками.

Для того чтобы говорить об управлении рисками, необходимо в первую очередь выяснить сущность данной категории.

Слово "риск" имеет древние корни - в переводе со староитальянского "risicare" означает "отважиться". История формирования понятия "риск" в значительной степени связана с отношением человека к будущему.

В Древней Греции мифологизированное мировоззрение было основано на том, что будущее полностью предопределено волей и желанием богов, т.е. абсолютно не зависит от поведения человека.

Возникновение мировых религий, и прежде всего христианства, привело к тому, что будущее приобрело неоднозначность. Появилось понимание того, что возможность "разного" будущего как в настоящей жизни, так и после смерти зависит от поведения человека. Поэтому появилась ответственность за последствия своих действий.

В средние века произошло осознание того, что будущее зависит не только от Бога. Одним из тех, кто впервые затронул эту проблему, был итальянский монах, профессор математики Лука Начисли, живший в XV в. В эпоху Возрождения началось серьезное изучение проблем, связанных с риском. Благодаря развитию азартных игр, и прежде всего игре в кости, появилась возможность прогнозирования будущего. Исследуя азартные игры, французский математик, философ и изобретатель Блез Паскаль в 1654 г. обратился за помощью к математику П. Ферма. В результате сотрудничества была создана теория вероятностей. Она стала огромным мировоззренческим и практическим скачком, впервые позволив делать количественные прогнозы будущего. С тех пор инструменты прогнозирования, подобные гаданию, жертвоприношению и бреду блаженных, начали отходить в прошлое.

В начале XVIII в. немецкий математик Г. Лейбниц выдвинул идею, а швейцарский математик Я. Бернулли (1654-1705) обосновал закон больших чисел и разработал процедуры статистики. С 1725 г., когда впервые правительством Англии были применены таблицы смертности, этот инструмент быстро распространился во всем мире.

В 1730 г. французский математик А. Муавр ввел понятие структуры нормального распреде-

ления и меру риска - стандартное отклонение. В 1738 г. Д. Бернулли определил ожидаемую полезность, на которую в конечном счете опирается современная теория портфельных инвестиций. С 1763 г. благодаря теореме Байеса (теореме гипотез) мир узнал, как влияет на принятие решений степень информированности об объекте управления.

Таким образом, открытие основных законов и разработка практически всех современных инструментов управления рисками относится к XVII-XVIII вв.

Промышленная революция, социальные потрясения, расширение областей деятельности человека существенно увеличили сферы проявления риска и одновременно сформировали отношение к будущему как частично прогнозируемому состоянию мира. Отметим, в частности, разработку теории статистической регрессии английским математиком Ф. Галтоном в 1886 г.

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на исход (положительный или отрицательный) принимаемых людьми решений. Риск недополучения намеченных результатов начал особенно проявляться при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственной деятельности. Достаточно широкую и одновременно конструктивную трактовку риска начали использовать в страховании, поскольку данная сфера предпринимательской деятельности непосредственно связана с существованием и различными формами проявления риска. Именно благодаря страхованию сформировалось понимание риска как экономической категории.

С возникновением и развитием рыночной экономики появляются различные теории риска. Одним из первых проблемы экономических рисков рассмотрел американский экономист А. Маршалл, труды которого положили начало неоклассической теории рисков. Американский экономист Дж. М. Кейнс ввел в науку понятие "склонность к риску", характеризуя инвестиционные и предпринимательские риски, предложил одну из первых классификаций рисков.

В работе американского экономиста Ф. Найта "Риск, неопределенность и прибыль" впервые была высказана мысль о риске как количественной мере неопределенности. В трудах американских математиков О. Моргенштерна и Дж. Неймана была установлена взаимосвязь понятий "неопределенность" и "риск", отражена вероятностно-математическая трактовка риска.

В начале XX в. классик теории управления французский инженер А. Файоль включил в со-

став основных функций управления организацией функцию обеспечения ее безопасности.

Другими ключевыми моментами развития теории рисков являются: разработка теории управления портфелем инвестиций американским экономистом Г. Марковицем в 1952 г.; работы Г. Модильяни по теории инвестиций; работы Н. Блейка и М. Шолса по финансовым опционам; многих других исследователей и практических разработчиков множества новых финансовых инструментов, которые так изменили облик и возможности финансовых рынков.

Окончательно наука о риске сформировалась только в последней четверти XX в. благодаря прежде всего практическим потребностям обеспечения безопасности в техносфере (в частности, ядерной энергетике и других потенциально опасных технологиях) и стабильности общественного воспроизводства в экономике.

В России в 20-х гг. XX в. были приняты законодательные акты, содержащие понятие производственно-хозяйственного риска. Однако уже к середине 1930-х гг. риск был отнесен к явлениям капиталистического хозяйства, так как не сочетался с провозглашенным плановым характером развития экономики. Игнорирование проблем риска достигло такой степени, что понятие "риск" даже не включалось в энциклопедические издания. Понятие "риск" объясняется только в толковых словарях русского языка. Тем не менее проблемы риска изучались такими советскими учеными, как А.П. Альгин, Д.Н. Назаров, Д.В. Тулин. В большинстве работ отмечалось, что категория риск необоснованно игнорируется либо имеет узкую негативную трактовку.

Вновь возникновение интереса в России к проявлению риска в хозяйственной деятельности связано с ее переходом к рыночной системе хозяйствования. Проведя демонополизацию и приватизацию, государство позволило свободно развиваться предпринимательству, одновременно отказавшись от роли единоличного носителя риска и переложив всю ответственность за принимаемые хозяйственные решения на хозяйствующие субъекты. Однако их выживание без учета факторов риска невозможно.

Сегодня в российской экономике, где факторы экономической нестабильности и без того усложняют вопросы эффективного управления предприятиями, проблемам анализа и управления всем комплексом рисков, возникающих в процессе их экономической деятельности, уделяется явно недостаточное внимание.

В настоящее время многие исследователи особое внимание обращают на необходимость изучения проблемы риска и неопределенности.

Появились новые работы и публикации отечественных ученых, посвященные проблемам оценки и управлению уровня риска и неопределенности. Ученые провели большую работу по классификации, систематизации рисков, методов их расчета и анализа. Вместе с тем существует ряд проблем, требующих дальнейшей разработки. До настоящего времени нет единого понимания категории риска и неопределенности, нет единого методического подхода к определению факторов, обуславливающих возникновение риска и общепринятых методов оценки уровня риска и неопределенности.

Под **проектными рисками** понимается, как правило, предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием неопределенности.

Под **неопределенностью** понимается неполнота и неточность информации об условиях реализации проекта.

Под **инвестиционным риском** понимается возможность недополучения предпринимательской фирмой прибыли от вложений в различные инвестиционные проекты.

Анализ рисков, связанных с осуществлением инвестиционного проекта, позволяет оценить чувствительность экономических показателей проекта к изменениям внешней среды под воздействием неблагоприятных факторов, которые являются характерными для российской экономики.

Всю работу над риском целесообразно рассматривать в системе отношений между субъектами и объектами управления риском, т.е. в некой системе (рис. 1).

Анализ инвестиционных рисков проекта начинается с их классификации и идентификации, т.е. с их качественного определения и описания.

На данный момент единой классификации проектных рисков не существует. Рассмотренная на рис. 2 классификация в некоторой степени условна, так как провести жесткую границу между отдельными видами рисков довольно сложно.

Многие риски взаимосвязаны между собой, и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они в конечном счете влияют на результаты проекта в целом и требуют анализа и учета для успешной реализации инвестиционного проекта.

Оценка рисков производится в процессе планирования проекта и включает качественный и количественный анализ.

Качественный анализ имеет своей целью определить факторы, области и виды рисков.

Количественный анализ должен дать возможность численно определить размер отдельных рисков и риска проекта в целом. В таблице представлены наиболее распространенные в мировой практике методы анализа инвестиционных рисков.

Если по итогам оценки проект принимается к исполнению, то перед предприятием встает задача управления выявленными рисками. По результатам реализации проекта накапливается статистика, которая позволяет в дальнейшем более точно определять риски и работать с ними. Если же неопределенность проекта чересчур высока, то он может быть отправлен на доработку, после чего снова производится оценка рисков.

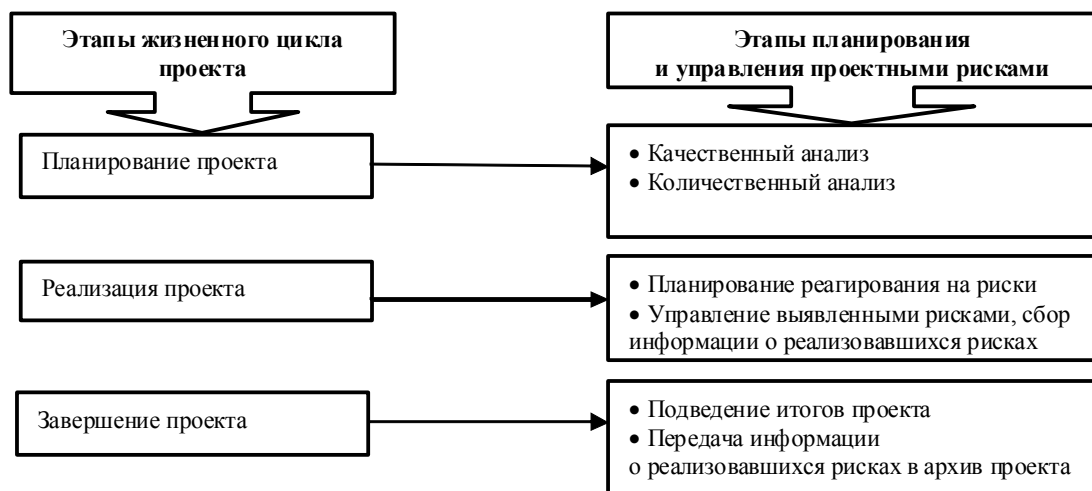


Рис. 1. Система управления риском

Система управления риском представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, конечной целью существования которых является минимизация риска.

Порядок управления инвестиционным риском, а также сбора и использования статистической информации в конкретной ситуации зависит от специфики компании и реализуемого инвестиционного проекта.

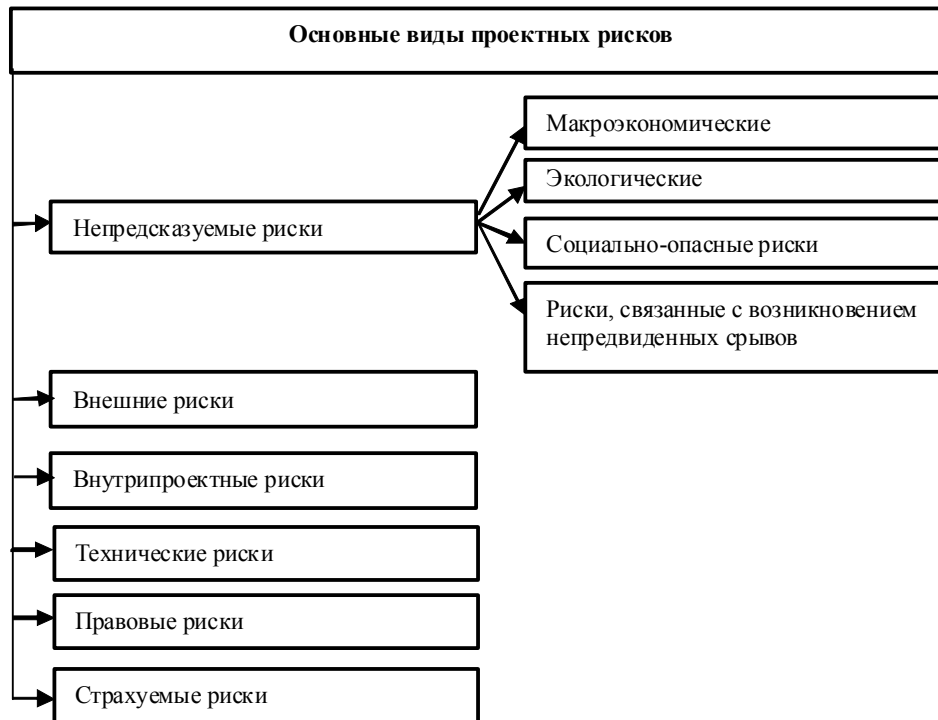


Рис. 2. Основные виды проектных рисков

Методы анализа инвестиционных рисков

Качественный анализ	Количественный анализ
Экспертный метод	Метод корректировки нормы дисконта
Метод анализа уместности затрат	Метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности)
Метод аналогий	Анализ чувствительности критериев эффективности (чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR) и др.)
	Метод сценариев
	Анализ вероятностных распределений потоков платежей
	Деревья решений
	Метод Монте-Карло (имитационное моделирование) и др.

При разработке методов в управлении риском необходимо перейти к интегрированному подходу, в котором средства и методы совместно используются на всем предприятии, а в управлении компанией есть хорошо продуманная стратегия. Интегрированный подход - это активная позиция, так как подразумевает предвидение, а не пассивную реакцию на риск, такой подход предоставляет больше возможностей и ограничивает опасности.

Для успешной реализации инвестиционных проектов необходимо внедрять и использовать механизмы, включающие комплекс мероприятий по снижению инвестиционных рисков и управлению ими в зависимости от уровня каждого конкретного рискообразующего фактора и степени его влияния на конечный результат инвестиционной деятельности.

Задача эффективного управления инвестиционными рисками должна решаться исключительно внедрением комплексной технологии управления рисками, затрагивающей все аспекты деятельности компании. В основе технологии должен лежать принцип, согласно которому ни одно бизнес-решение не может быть принято без осознания степени риска, адекватного принимаемому решению.

1. Вавилов Ю.Я. Инвестиции. М., 2006.
2. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. 2-е изд., испр. М., 2008.
3. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Бузова И.А. Экономическая оценка инвестиций: Теория и практика / под ред. В.Е. Есипова. М., 2006.
4. Игонина Л.Л. Инвестиции. М., 2005.

Поступила в редакцию 02.06.2011 г.

Модель комплекса перехода российской экономики на инновационный путь развития

© 2011 Г.Ф. Галиева

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

E-mail: GalievaGF@mail.ru

Сформулированы концептуальные основы развития экономики в России на долгосрочную перспективу в соответствии с глобализацией и перспективными целями и задачами по реализации долгосрочной стратегии социально-экономического развития нашей страны. Рассмотрены проблемы совершенствования экономического механизма и факторы формирования финансово-инвестиционной инфраструктуры стимулирующей налогово-льготной системы для активного перехода к инновационной экономике в России.

Ключевые слова: инновационная экономика, динамика, управление.

Переход к новому типу механизма управления инновационным развитием возможен лишь при условии коренных преобразований, формирующих новую организационно-экономическую среду, благоприятствующую ускоренному созданию нововведений и, с одной стороны, обеспечивающую их востребованность, а с другой - способствующую их эффективному восприятию производством.

В настоящее время существует несколько взаимосвязанных проблем, от решения которых зависит эффективность использования инновационной политики в качестве инструмента, способствующего развитию общества.

Для перехода страны к инновационному экономическому развитию по социально ориентированному типу требуется создание дополнитель-

ных стимулов к инновациям и преодоление невосприимчивости сложившейся в Российском государстве функциональной системы к инновациям¹.

Для активизации инновационных процессов с учетом приоритетов социально-экономического развития России необходимы разработки и реализации дополнительных конкретных мер, в числе которых должны быть в первую очередь сформированы экономические, организационные, налоговые и правовые меры, позволяющие сделать инновационную сферу более привлекательной. К числу таких мер могут быть отнесены следующие (рис. 1).

Важнейшим результатом предлагаемых мер станет вклад в прирост валового внутреннего продукта за счет увеличения выпуска высокотехно-



Рис. 1. Факторы, влияющие на инновационную сферу

логичной продукции, что позволит повысить конкурентоспособность отечественной экономики.

Опыт ранее возникавших экономических кризисов свидетельствует, что выход из кризиса напрямую связан с научно-техническими прорывами, приводящими к изменению структуры экономики. Поэтому устранение барьеров на пути инновационного развития реального сектора отечественной экономики является важнейшей задачей антикризисных мер всех ветвей власти, регионов, финансовых институтов и бизнес-сообщества.

В процессе создания нового экономического пространства в конкурентной борьбе выиграет тот, кто не только быстрее и качественнее производит новые знания и технологии на их основе, но и быстрее может воплотить их в конкурентную продукцию и выйти с ней на рынок.

На современном этапе в развитых и претендующих на самостоятельность развивающихся странах отмечаются тенденции превращения их экономик в системы, базирующиеся на использовании научных знаний. Эти тенденции характеризуют как процесс перехода к особому, инновационному типу воспроизводства, когда каждый акт расширенного воспроизводства становится проводником в экономику научно-технологических нововведений, обладающих высоким потенциалом эффективности. В качестве нововведений при этом выступают не только новые технологии и новые виды продукции, но и новые организационно-управленческие решения, а также всевозможные сочетания новшеств. Инновационные процессы в таких условиях превращаются в важнейший структурообразующий компонент макроэкономических систем и в ключевой фактор завоевания страной и отдельными фирмами высоких конкурентных позиций в мире. Переход на инновационный путь развития учитывается статистикой в форме возрастающих темпов экономического роста, на базе чего в стране растет уровень благосостояния населения. Структурные изменения - ключевой, но весьма противоречивый фактор при осуществлении перехода на инновационный путь экономического развития.

Инновационные сдвиги в зависимости от их масштабов и глубины в той или иной степени влияют на различные виды структуры национальной экономики: отраслевую, технологическую, воспроизводственную, территориальную, социальную, институциональную и др. Объективная многоплановость необходимых качественных структурных сдвигов делает исключительно сложной для правительств задачу выбора и реализации приоритетов инновационных преобразований.

Моделей перехода экономики на путь инновационного развития в современном глобализирующемся мире реализуется достаточно много, но не все они адекватны. Рассматривая современные мировые научные исследования, можно выделить три прогрессивные модели развития инновационной экономики:

- традиционная линейная модель - предполагает, что инновационное развитие идет путем развертывания макроинновационного цикла от фундаментальных исследований к прикладным разработкам, затем последовательно путем коммерциализации научно-прикладных достижений к их освоению в производстве, а финансирование массового производства формируется на основе складывающегося спроса на инновационном рынке, т. е. инновации базируются на результатах НИОКР, причем их вовлечение в рыночные процессы осуществляется на последних стадиях, а привлечение высококвалифицированных специалистов в инновационный процесс происходит преимущественно на его первых стадиях;

- интерактивная модель - исходит из освоения достижений новых технологических укладов, создавая благоприятные условия для генерирования инновационных идей на всех этапах инновационного цикла (включая научные разработки, коммерциализацию и производство), а их промежуточные и конечные результаты, получаемые на всех этапах, могут продаваться на рынке, причем фундаментальные исследования не являются обязательным иницирующим этапом, поскольку генерирование исследований с учетом обратных связей происходит на всех стадиях инновационного цикла, включая венчурное предпринимательство, что обеспечивает привлечение научно-инновационных специалистов высокой квалификации на всех этапах инновационного процесса; эта модель наибольшее распространение получила в США и в развитых странах ЕС - Англии, Франции, Германии и др.;

- суперактивная модель - обеспечивает приоритетное генерирование перспективных направлений научно-инновационной деятельности шестого технологического уклада в избранных национальных инновационных приоритетах на всех стадиях реализации макро- и микроинновационных циклов на основе развития кластерной структуры НИС и активной государственной поддержки роста знаний, накопления интеллектуального капитала, стимулирования частного-государственных инвестиций, стимулирования развития корпоративных территориальных и многоотраслевых инновационных кластеров, включая участие в них мировых ТНК, создавая глобальные конкурентные преимущества нацио-

нальным корпорациям и венчурным фирмам при продаже научных идей, технологий и готовой наукоемкой продукции на мировых рынках.

Пример суперактивной модели кластерного типа наблюдается в Японии, где реализация этой модели базируется на национальной идее – “превращения в нацию, основанную на интеллектуальной собственности” путем комплексного развития научно-промышленно-инновационных кластеров и транснациональных корпораций, когда вся политика, осуществляемая органами власти, концентрируется на приоритетном государственно-частном инвестировании избранных национальных инновационных приоритетов – микроэлектроники и роботостроения; нанотехнологий и новых материалов энергосберегающих и экологосберегающих технологий, подготовке высокоинтеллектуальных кадров на основе доступного всеобщего высшего образования, стимулирования частных изобретателей, коллективного творчества, создания программных продуктов, ноу-хау и нематериальных активов².

В последние годы российское правительство делает ставку на реализацию суперактивной модели перехода к инновационной экономике на основе инвестирования приоритетных проектов и инновационных программ. По результатам исследования инновационно-инвестиционного потенциала можно констатировать, что имеющиеся базовые предпосылки позволяют мобилизовать инновационную деятельность в нашей стране в рамках суперактивной модели развития инновационной экономики.

Россия, одна из первых стран в мире, начала нелегкий путь в XXI в. при одновременной реорганизации своей социально-политической системы и реструктуризации институционально-экономической структуры на основе проведения рыночных реформ. Достигнуты очень важные необратимые результаты. Однако не все подходы к проведению рыночных реформ дали положительные итоги.

Сейчас Россия стоит перед выбором следующего шага в будущее. Мы стоим перед выбором генеральной стратегии и путей будущего развития России – наиболее важных и ответственных положений перспективной государственной политики, до которых в период проведения поспешных реформ перехода к рынку “не доходили руки”.

Человечество в начале XXI в. выходит на очередную волну развертывания научно-технического прогресса, которая в ближайшие 25-30 лет приведет к кардинальной и принципиальной смене технологии производства и установлению нового технологического уклада. Этот

технологический уклад (шестой) будет базироваться на генерировании интегрированных инновационных циклов в кластерах НИС и обеспечит качественное преобразование производительных сил, резкий рост производительности труда³.

Глобальная стратегия научно-технологического прорыва в будущее в соответствии с достижениями шестого технологического уклада уже обозначилась в мировом масштабе, исходя из достаточно известных науке перспективных научных направлений и заделов. Высокоразвитые страны мира ускоренно развивают национальные инновационные системы и внедряют новые технологические уклады, всеми научными силами и финансовыми ресурсами осуществляя технологические прорывы. Определенные достижения и заделы по этим направлениям созданы также и в России. Стимулирование инновационных процессов в производстве осуществляется в результате действия двух факторов: механизмов конкуренции и государственной системы поддержки и поощрения. Если в экономически развитых странах работают оба фактора, то в России положение значительно сложнее.

Модель стратегического инновационного развития России с участием государства и корпораций приведена на рис. 2.

Несмотря на низкую конкурентоспособность отечественных промышленных товаров, о системе инновационных мер по ее повышению информации нет. Бизнес по-прежнему ориентируется на получение текущей прибыли.

В рамках создания инновационной системы необходима разработка и принятие экономических и организационных мер, обеспечивающих высокую эффективность инновационных процессов на основе взаимодействия всех их участников. Рассматриваемая модель показывает необходимость наряду с экономической стратегией разработки совместно государством и крупным бизнесом инновационной стратегии и создания экономических механизмов их стратегического взаимодействия, стимулирования бизнеса к их реализации.

В долгосрочной стратегии необходима активная управляющая деятельность правительства по ускорению инновационного и социально-экономического роста, а не отслеживание и экстраполяция сложившейся экономической ситуации, как это было на первом этапе рыночной трансформации. Это потребует определенного изменения функций и механизмов управления на всех уровнях, включения в государственную инновационную систему деятельности бизнеса, в первую очередь крупных хозяйственных структур.

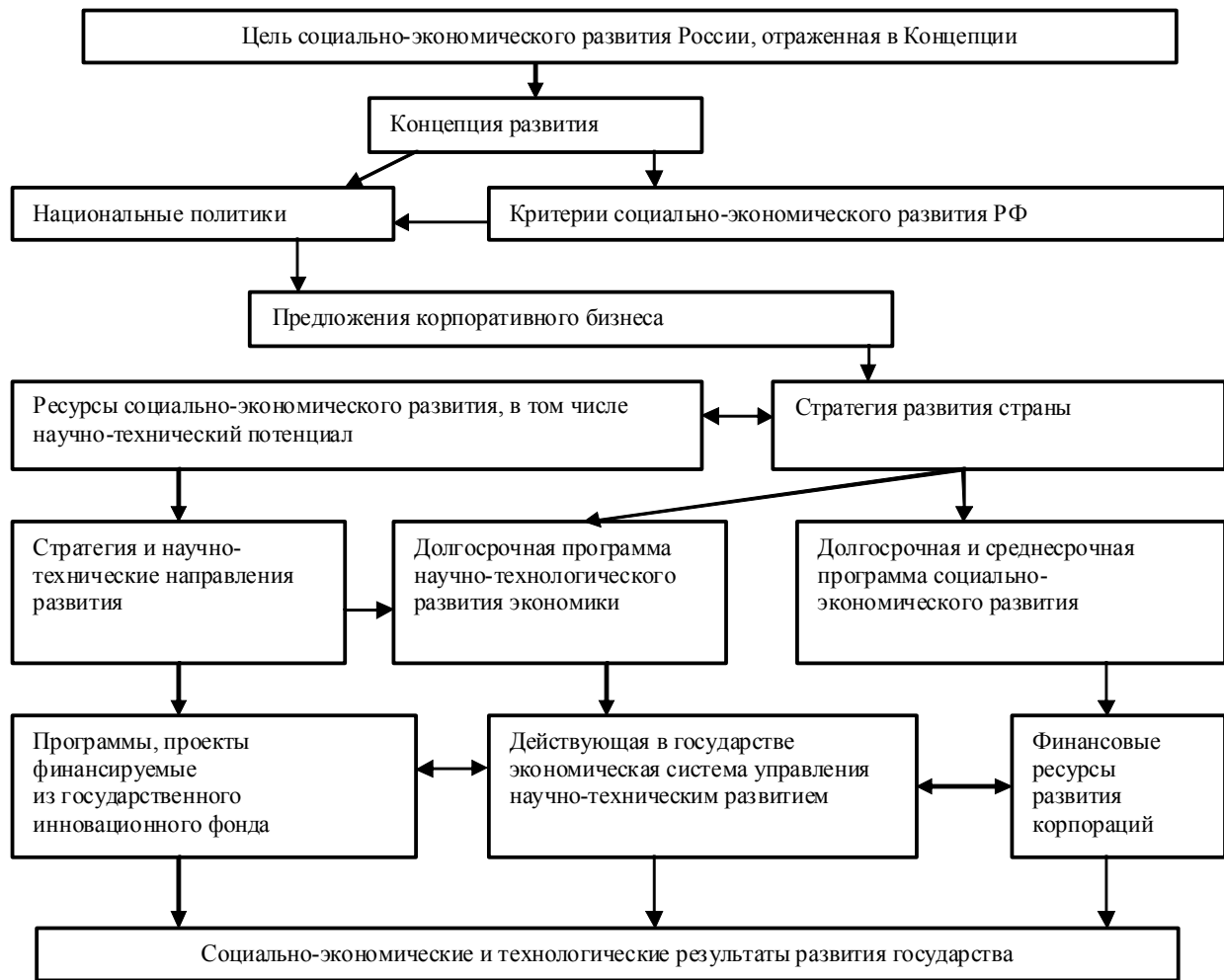


Рис. 2. Модель системы стратегического инновационного развития России с участием государства и корпораций

На рис 3. приведена принципиальная модель стратегического взаимодействия государства и крупных корпораций при разработке стратегии инновационного развития в конкурентоспособных для России направлениях.

В предлагаемой модели каждая связь блоков определяет функцию управления. В соответствии с ними стратегическое инновационное развитие экономики России реализуется в такой последовательности:

1. Научной общественностью, профильными научными организациями при участии законодательных и исполнительных органов власти разрабатывается долгосрочная концепция социально-экономического развития России, показывающая ее необходимые перспективы и возможные этапы реализации. На основе маркетинговых исследований, проведенных государственными органами и крупным бизнесом, разрабатывается прогноз-стратегия как намечаемое направление развития России и ее ресурсное обеспечение. Этот документ отражает пути достиже-

ния целей развития страны на долгосрочную перспективу.

2. Государство в лице министерств экономического развития и торговли и развития предпринимательства совместно с крупными корпорациями, функционирующими в стратегических направлениях, объединенными в самостоятельную общественную организацию на основе стратегической Концепции, разрабатывает Государственную социально-экономическую стратегическую программу на период 10-15 лет. Намечаемые параметры Программы содержат данные по ожидаемым социально-экономическим результатам, их обеспечению необходимыми ресурсами из коммерческих и государственных источников, формируют приоритетные направления развития с учетом роста инновационности производства. В других направлениях бизнес обеспечивает товарное и инновационное развитие самостоятельно на сугубо рыночных условиях.

3. Государство в лице исполнительных и законодательных органов создает общую систему

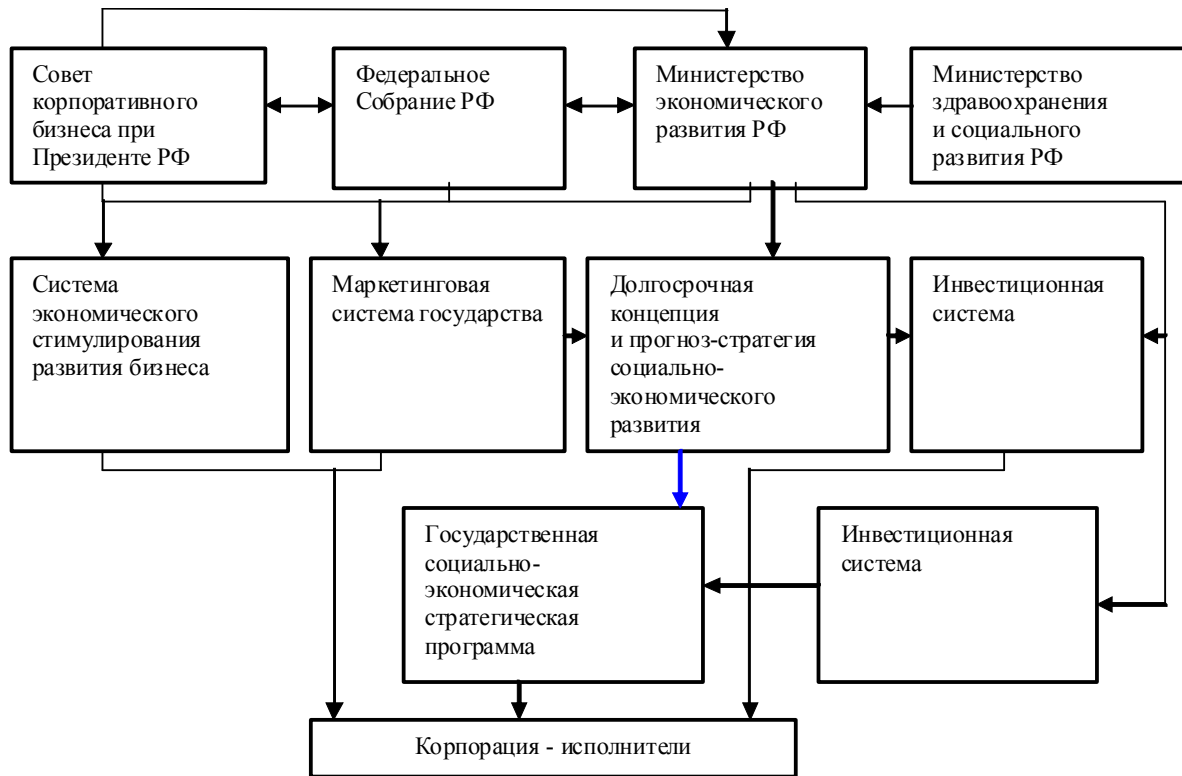


Рис. 3. Принципиальная модель стратегического взаимодействия государства и корпораций

стимулирования инновационных и инвестиционных процессов в производстве, а также экономическую систему стимулирования развития бизнеса в приоритетных и стратегических направлениях.

4. При разработке концепции и программы корпорации показывают возможности своего участия в стратегическом развитии государства. Согласовываются интересы государства и крупного бизнеса. В случае их расхождения вырабатывается совместная экономическая политика.

5. Экономическая система государства ориентируется на создание условий становления бизнеса, необходимых для социально-экономического развития в приоритетных направлениях, обеспечивается экономический консенсус. Для этого рассматривается участие крупного бизнеса в утвержденных правительством ведомственных государственных программах.

Предлагаемая модель не отражает всех механизмов стимулирования инновационного развития. Она предполагает привлечение заинтересованных корпораций всех типов к участию в стратегическом развитии государства. Основными условиями их включения в государственную систему регулирования являются: деятельность в стратегически приоритетных направлениях, ориентация на инновационное развитие, повышение конкурентоспособности товаров на внутреннем и мировых рынках. Государственная эконо-

мическая поддержка корпораций, участвующих в выполнении государственных программ, осуществляется через инновационную, инвестиционную и налоговую системы.

Инновационная инфраструктура создается для обеспечения единства национального инновационного пространства на территории России, но ее современное состояние не обеспечивает сбалансированного доступа к различным ресурсам и услугам для участников инновационного процесса. В настоящее время создание глобальной инновационной системы ставит задачу деления инновационной инфраструктуры на уровни (международный, ведомственный, региональный) и обеспечения рационального соотношения между уровнями.

Для повышения эффективности функционирования инновационной инфраструктуры в целом и уже созданных ее объектов и элементов необходимо обеспечить не только соответствующие пропорции между ее элементами, но и координацию их взаимодействия. Коммерциализации результатов научно-технической деятельности сегодня препятствует недостаточное развитие кооперационных связей между субъектами инновационной системы. Поэтому при дальнейшем развитии инфраструктуры инновационной системы особое значение приобретают вопросы координации и повышения эффективности деятельности как системы в целом, так и ее

отдельных элементов. Также недостаточно развиты и используются институты и меры, стимулирующие связи между научными организациями, вузами и инновационными фирмами, между крупными компаниями и малыми и средними инновационными предприятиями. Важнейшей проблемой развития инновационной экономики остается формирование и реализация стратегии наращивания и защиты отечественной интеллектуальной собственности как основы эффективного инновационного процесса. Важнейшей проблемой остается низкая восприимчивость предпринимательского сектора к инновациям.

Указанные проблемы могут быть решены лишь в том случае, если формирование экономики инноваций на основе конкурентоспособной экономики станет центральным направлением государственной политики, а формирование инфраструктуры будет одним из главных элементов государственной инновационной политики. Формирование инновационной инфраструктуры требует существенных ресурсных и временных затрат, а также создания благоприятной правовой среды. Однако без этого создания невозможна заметная на макроэкономическом уровне инновационная деятельность.

В условиях радикальных глобальных трансформаций, затрагивающих все стороны жизнедеятельности глобальных региональных, национальных и прочих человеческих сообществ, осуществляется переход к инновационной экономике развития. Смыслообразующими понятиями данной модели экономики являются развитие для и посредством человека и знания как основа развития в системной целостности всех его составляющих. Экономическое развитие в этой модели экономики, хотя и является важнейшим среди других аспектов развития, находится от них в системной зависимости. Не будет развития по всем направлениям - не будет и экономического развития. При этом последнее не сводится просто к проблеме количественного экономического роста, а означает рост развития на основе знаний и других качественных параметров. Экономическое развитие предполагает также создание и увеличение потенциала национальной конкурентоспособности на развитой научно-технологической базе.

Экономическое развитие означает производительное участие всего трудоспособного населения как в самом процессе развития, так и в

его результатах. Последнее возможно только в том случае, если инновационная экономика будет базироваться на полиформной системе собственности, позволяющей максимально обеспечить участие граждан в развитии. Только в этом случае принцип развития для и посредством человека получает основу для реализации.

Отставание от авангардных стран в распространении современного пятого и освоении перспективного шестого технологического укладов будет нарастать, что подрывает конкурентоспособность отечественной готовой продукции. Это особенно проявится после присоединения России к ВТО. В связи с высоким уровнем износа основных фондов и низкой инновационной активностью предприятий конкурентоспособность продукции обрабатывающих отраслей будет падать. Сохранится конкурентоспособность отраслей, работающих на экспорт (нефтегазовая, металлургия) или находящихся под контролем ТНК (пищевая). Высокие темпы прироста внешнеторгового оборота, в несколько раз превышающие темпы прироста ВВП, усиливают зависимость российской экономики от колебаний конъюнктуры мирового рынка. Подорван кадровый потенциал инновационного развития.

Россия имеет шанс переломить сложившиеся тенденции и включиться в основной поток инновационного переворота, сокращая отрыв от авангардных стран и осваивая инновационные ниши, прежде всего на внутреннем, а затем и на внешних рынках. Для этого необходимо создать систему, ориентирующуюся на технологический прорыв, и сконцентрировать ресурсы государства и бизнеса (в том числе накопленной мировой нефтегазовой ренты) на освоении современных базисных инноваций, обеспечивающих распространение последних поколений пятого технологического уклада, и освоении первых поколений шестого уклада в тех узких направлениях прорыва, где сохранились необходимые научные и изобретательные заделы и инновационный потенциал.

¹ Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами: учеб. пособие / под ред. В.Г. Зинова. М., 2009. (Серия "Образовательные инновации"). С. 29.

² Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы. М., 2009. С. 76.

³ Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А. Инновационная политика: учебник. М., 2009. С. 90.

Институциональное доверие как фактор развития финансовых институтов в современной экономике

© 2011 А.Б. Аюрзанайн

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления,
г. Улан-Удэ

E-mail: ayurza9@yandex.ru

В статье представлена методика расчета совокупного индекса институционального доверия финансовым институтам, что позволяет осуществить более точную оценку уровня такого доверия со стороны населения в России. В отличие от существующих методик, учитывающих до семи факторов, предлагается использовать десятифакторную модель.

Ключевые слова: финансовые институты, институциональное доверие, кризис, методика.

Развитие финансовых институтов в условиях интенсивной глобализации становится важным фактором экономического роста. В современной экономике финансовые институты выступают главным катализатором экономического роста и развития экономики, значительно ускоряя инвестиционные процессы в экономике за счет применения финансовых инструментов и оказания финансовых услуг.

Более чем десятилетний период реформирования российской экономики и затянувшиеся изменения в финансовой сфере привели к падению институционального доверия финансовым институтам со стороны населения в России. Сегодня в условиях глобальной экономической нестабильности на финансовых рынках институциональное доверие подвержено значительным колебаниям. В связи с этим для современной экономической науки особенно актуальным становится вопрос расчета и мониторинга институционального доверия, ведь от степени доверия экономических агентов финансовым институтам во многом зависит развитие и функционирование финансовой системы и экономики государства.

Анализируя воздействие различных факторов на развитие финансовых институтов, на наш взгляд, следует разделить данные факторы на три условные группы: экономические, институциональные и технологические (табл. 1).

Экономические факторы, влияющие на развитие финансовых институтов, составляют основу функционирования. Спрос на финансовые услуги (инвестирование, сбережение, страхование и др.) со стороны населения предопределяет успешность финансовой отрасли в экономике.

Технологические факторы оказывают значительное влияние на развитие финансовых институтов. Появление новых технологий в области коммуникаций и связи создает возможности для более массового предоставления финансовых услуг, в том числе и дистанционно. Например, в XX в. среди наиболее важных технологий, оказавших влияние на развитие финансовых институтов, следует выделить следующие: появление пластиковых карт, он-лайн-торги в Интернете, интернет-банкинг, мобильные банковские сервисы, электронные денежные переводы, технологии цифровой защиты финансовых активов и др.

В целом, следует отметить, что в условиях глобальной экономики институциональные факторы приобретают все большее значение, инвесторы из различных стран заинтересованы, прежде всего, в надежности финансовых сделок и сохранности своих сбережений. Следовательно, для них наиболее значимым становится институциональное доверие, которое опирается на развитую институциональную среду в лице прорабо-

Таблица 1. Факторы, влияющие на развитие финансовых институтов

Экономические		Институциональные	Технологические
Капитал экономических агентов	Уровень производства	Институциональная среда	Банковские технологии
Потребность в инвестициях	Население	Институциональное доверие	Дистанционные технологии по финансовому обслуживанию
Потребность в сбережении	Экономико-географическое положение	Финансовая грамотность населения	Технологии по охране и защите финансовых активов
Потребность в социальной защите и страховании		Информационная среда	

танного и действенного финансового законодательства и других гарантий.

На институциональных факторах остановимся более детально. Данная группа факторов охватывает институциональные аспекты деятельности финансовых институтов, которые оказывают непосредственное воздействие на их развитие. В данной группе факторов нами были выделены следующие: институциональная среда, институциональное доверие, финансовая грамотность населения, информационная среда. Здесь важно отметить, что в данной группе факторы связаны между собой. Так, уровень институционального доверия в той или иной степени зависит от финансовой грамотности населения и от наличия информации о тех или иных финансовых услугах.

Фактор институциональной среды имеет большое влияние на развитие финансовых институтов. Совокупность политических, юридических, социальных правил, сложившаяся в обществе на определенный момент времени, будет оказывать существенное влияние на финансовые институты, способствуя или же, наоборот, препятствуя их развитию. В данном случае определяющим будет направление государственной политики в области поддержки развития финансовых институтов, политическая ситуация в стране и степень совершенства финансового законодательства. Законодательный механизм в значительной степени обеспечивает гарантии участников финансового рынка и является важной составляющей институциональной среды.

Финансовую грамотность населения, на наш взгляд, следует учитывать как важный и значимый фактор в развитии финансовых институтов. При низком уровне финансовой грамотности население не будет проявлять спрос на финансовые услуги, не видя в них выгоды и имея по отношению к ним очень низкую степень доверия.

Важность информационной среды обусловлена потребностью в информировании участников финансового рынка для совершения ими финансовых сделок. При этом чем выше степень информированности, тем выше количество совершенных сделок между агентами финансового рынка при посредничестве финансовых институтов.

По мнению современных экономистов, институциональное доверие выступает одним из важнейших элементов, способствующих успешному рыночному обмену, поскольку любая продолжительная во времени транзакция требует веры в различного рода обещания. В условиях интенсивного развития глобальных процессов и глу-

бокой дифференциации финансовых транзакций особенно значимым фактором развития финансовых институтов становится именно институциональное доверие со стороны населения.

Применительно к финансовым институтам институциональное доверие предполагает наличие определенных механизмов регулирования деятельности (в том числе законодательных) и фактическое использование их в качестве инструмента защиты осуществления формальных правил или договоров. Институциональное доверие необходимо в эффективной рыночной экономике, поскольку предполагает возможность совершения сделок с новыми экономическими агентами, даже если партнеры лично не знакомы и обладают ограниченным объемом информации. Это доверие основано на фактической способности обеспечивать санкции со стороны институтов, их неотвратимости. Чем выше уровень доверия к формальным институтам, тем меньше потребность в защите инвестиций за счет заключения контрактов на основе персонального доверия.

В условиях глобализации институциональное доверие приобретает международный характер, слухи о нестабильности экономик стран еврозоны или негативная статистика финансовых рынков США могут оказать значительное влияние на текущее состояние институционального доверия финансовым институтам в нашей стране.

Характер доверия определяет специфику норм взаимодействия субъектов и границ финансового рынка. Чем больше доверие соответствует институциональному, тем более открытым является финансовый рынок, свободным - доступ в него и наоборот. Институциональное доверие на финансовом рынке является, таким образом, не только предпосылкой регулирования отношений, но и результатом взаимодействия субъектов рынка.

По мнению М.И. Одинцовой, проблема экономического подхода к доверию заключается в том, что, меняя структуру игры таким образом, чтобы создать у игроков стимул к сотрудничеству, экономисты устраняют уязвимость экономического агента к обману со стороны партнера, а тем самым устраняется и сама необходимость доверия¹. Если известно, что у партнера нет стимула к злоупотреблению доверием, могу ли говорить о том, что я ему доверяю. По определению те, кто доверяют, уязвимы и не могут ничего предпринять, чтобы изменить ситуацию. Поэтому все же, видимо, нужно проводить различие между "доверием", создаваемым посредством стимулов, и доверием, применяемым в ситуациях, в которых игроки сохраняют уязви-

мость по отношению к действиям и выбору других. Это различие очень важно потому, что экономисты не всегда могут объяснить роль доверия в экономическом обмене, особенно в ситуациях, когда отсутствуют стимулы к оправданию доверия. Так, Уильямсон различает “доверие, основанное на расчете” (calculative trust) и “личное доверие” (personal trust). Доверие, основанное на расчете, Уильямсон рассматривает как явное противоречие, предполагающее рациональную оценку выгод и издержек доверия. Личное доверие не основывается на сознательном расчете, а гарантируется лишь особыми личными отношениями, которым был бы нанесен серьезный ущерб, если бы был допущен расчет². Вопрос о том, почему же люди доверяют друг другу, остается поэтому открытым, если исключить доверие, основанное на стимулах к оправданию доверия.

Вопрос о методах измерения институционального доверия в современной экономической науке по-прежнему дискуссионный. Несмотря на то, что существует ряд исследований, посвященных измерению институционального доверия не только в рамках экономических наук, но и в социологии, нужно отметить, что работ, посвященных углубленному изучению вопроса, все еще недостаточно. В рамках институциональных исследований экономисты выделили то, что помогает использовать понятие доверия для объяснения финансового поведения населения. Основные выводы сводятся к следующим тезисам³:

1) доверие не тождественно вере, например религиозной, в рамках которой любые действия предмета веры признаются как истинные и достоверные без доказательств, тогда как доверие вариативно и не безусловно;

2) важным конституирующим основанием доверия является понимание действий другого, предсказуемость его поведения;

3) доверие всегда связано с практическими действиями людей, опирается на существующий опыт взаимодействия с другими индивидами или институтами, а также составляет основу для ожиданий в отношении будущих действий. Доверие не является константой - оно может возрастать и уменьшаться в зависимости от результатов полученного опыта.

Анализируя ситуацию современного финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг., экономисты Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) отмечают, что данный кризис является примером так называемого “кризиса институционального доверия”. При этом оценки и ожидания людей относительно надежности и прозрачности финансовых институтов

за год с начала кризиса стали немного лучше, а оценки прозрачности - “просели”.

К настоящему времени Национальным агентством финансовых исследований проведено восемь опросов с целью измерения доверия населения финансовым институтам: первая волна датируется октябрём 2008 г., последняя - июлем 2010 г. Анализируя существующую методику определения совокупного индекса доверия финансовым институтам, осуществляемую НАФИ, отметим, что эта методика может быть дополнена. В данный момент совокупный индекс доверия финансовым институтам рассчитывается на основе семи факторов, среди которых представлены следующие:

- оценка надежности финансовых институтов за прошедший год;
- ожидания надежности финансовых институтов в ближайший год;
- оценка прозрачности финансовых институтов в прошедший год;
- ожидания прозрачности финансовых институтов в ближайший год;
- оценка выгоды вложения финансовых средств;
- индекс текущего состояния;
- индекс ожиданий.

В качестве методологической рамки для построения индекса доверия в эмпирическом исследовании, сконцентрировав свое внимание не на источниках формирования доверия, а на измерении изменений в отношении людей к финансовым институтам, экономисты НАФИ предположили, что какими бы ни были источники формирования доверия - личные связи и опыт или безличное доверие финансовым институтам, индикаторами доверия являются оценки изменений надежности, информационной прозрачности и выгоды финансовых институтов с точки зрения населения. Под надежностью понимается сохранность денежных средств, соблюдение взятых обязательств и отсутствие мошенничества по отношению к клиентам; под прозрачностью - раскрытие информации о стоимости услуг, в первую очередь тарифов и комиссий, финансовой отчетности, информации о структуре собственности и управления и т.п.; под выгодностью - прибыльность вложений, приемлемая стоимость услуг.

В качестве методологической рамки для построения индекса доверия в НАФИ используют принципы, лежащие в основе такого широкого известного индикатора, как индекс потребительских настроений/потребительской уверенности (Consumer Sentiment Index/Consumer Confidence Index)⁴, который измеряется во многих странах

мира в целях краткосрочного прогнозирования потребительского поведения. Во-первых, вопросы анкеты фокусируются на измерении изменений. Люди по-разному могут оценивать надежность и прозрачность финансовых институтов в определенный момент, и сам по себе уровень их оценки недостаточен как для понимания того, стало ли доверия больше или меньше, так и для прогнозирования ближайшего будущего. Именно поэтому вопросы сформулированы таким образом, что ответы на них призваны фиксировать не статичный уровень оценок людей, а динамичную составляющую (к примеру, «Как Вы считаете, за прошедший год финансовые институты в нашей стране в целом стали более надежными, менее надежными или ничего не изменилось?»).

Во-вторых, при разработке индекса доверия в НАФИ включают фактор ожиданий в расчет совокупного показателя. Действительно, проявить доверие означает принять будущее, перенести его в настоящее и действовать таким образом, как будто оно определено⁵. Здесь отмечается, что поскольку человек действует в зависимости от того, как он интерпретирует текущую и будущую ситуацию, постольку особенно важно получить его оценки деятельности финансовых институтов не только с точки зрения настоящего, но и с позиции ожидания перспектив их развития в ближайшем будущем. Поэтому индекс измеряет изменения надежности и прозрачности финансовых институтов за прошедший год и изменения ожиданий на будущее, а также включает текущую оценку выгоды вложения средств в целом.

На наш взгляд, при расчете совокупного индекса институционального доверия финансовым институтам целесообразно добавить дополнительные три фактора, которые значительно повысят точность рассчитываемого показателя и лучше отразят его экономическую сущность:

- индекс успешной деятельности финансовых институтов;
- индекс раскрытия финансовых преступлений;
- индекс востребованности финансовых услуг.

Помимо опросных данных, по нашему мнению, составляющей индекса должны стать данные статистики, которые в совокупности представят наиболее точный результат. Так, индекс банкротств финансовых институтов будет отражать реальную картину в деятельности финансовых институтов, в то время как статистический опрос о надежности финансовых институтов будет лишь оценкой общественного мнения.

При этом мы считаем, что в рамках расчета совокупного индекса институционального доверия финансовым институтам важно применить оба подхода.

Процедура расчета совокупного индекса институционального доверия основана на оценке баланса позитивных и негативных оценок. По каждому вопросу рассчитывается частный индекс – из доли позитивных ответов вычитается доля негативных и к этой разнице прибавляется 100 с целью исключения отрицательных величин. Совокупный индекс равен среднему частных индексов и характеризует изменение доверия финансовым институтам в целом. Помимо совокупного индекса рассчитываются также индекс текущей ситуации, который равен среднему из индексов надежности и прозрачности за прошедший год, а также из индекса выгоды вложения; индекс ожиданий, который равен среднему из индексов ожиданий надежности и прозрачности в ближайший год. Значения индексов, как общего, так и частных, могут изменяться в пределах от 0 до 200.

Индекс успешной деятельности финансовых институтов показывает состояние финансовой отрасли в стране, отражая количество финансовых институтов, которые не смогли выполнить своих обязательств перед населением. Это, несомненно, отразится на институциональном доверии населения в будущем, что подтверждает целесообразность включения данного показателя в методику расчета.

Индекс раскрытия финансовых преступлений отражает теневой сегмент финансового сектора, его коррумпированность. При негативной характеристике данного показателя население будет считать, что финансовые институты недобросовестны при осуществлении операции с их финансовыми активами, что скажется на снижении институционального доверия.

Индекс востребованности финансовых услуг отражает их востребованность у населения, что в определенной степени отражает уровень институционального доверия финансовым институтам. Население при низком уровне доверия будет хранить деньги «на руках», воздерживаясь от пользования финансовыми услугами.

Произведем расчеты индекса институционального доверия финансовым институтам с учетом предлагаемых нами дополнительных факторов за период 2008–2010 гг. (табл. 2).

Отметим, что в предлагаемых нами дополнительных трех факторах расчеты были произведены следующим образом:

1. Индекс успешной деятельности финансовых институтов = Доля действующих финансо-

Таблица 2. Расчет совокупного индекса доверия финансовым институтам

Показатели	Октябрь 2008	Март 2009	Май 2009	Октябрь 2009	Январь 2010	Март 2010	Май 2010	Июль 2010
Оценка надежности финансовых институтов за прошедший год*	91	76	82	89	95	98	98	97
Ожидания надежности финансовых институтов в ближайший год*	97	83	92	101	101	103	102	101
Оценка прозрачности финансовых институтов в прошедший год*	103	88	89	93	98	97	93	92
Ожидания прозрачности финансовых институтов в ближайший год*	101	89	92	95	100	99	96	96
Оценка выгодности вложения финансовых средств*	95	84	90	92	91	98	99	97
Индекс текущего состояния*	96	83	87	91	95	98	97	95
Индекс ожиданий*	99	86	92	98	101	101	99	99
Индекс успешной деятельности финансовых институтов	183	180	177	176	173	172	172	171
Индекс раскрытия финансовых преступлений**	110	110	110	110	110	110	110	110
Индекс востребованности финансовых услуг	41	44	44	47	53	54	56	59
Совокупный индекс доверия финансовым институтам	102	92	96	99	102	103	102	102

* Источник. Данные Национального агентства финансовых исследований.

** Информация в динамике отсутствует, рассчитано на основе годовых данных.

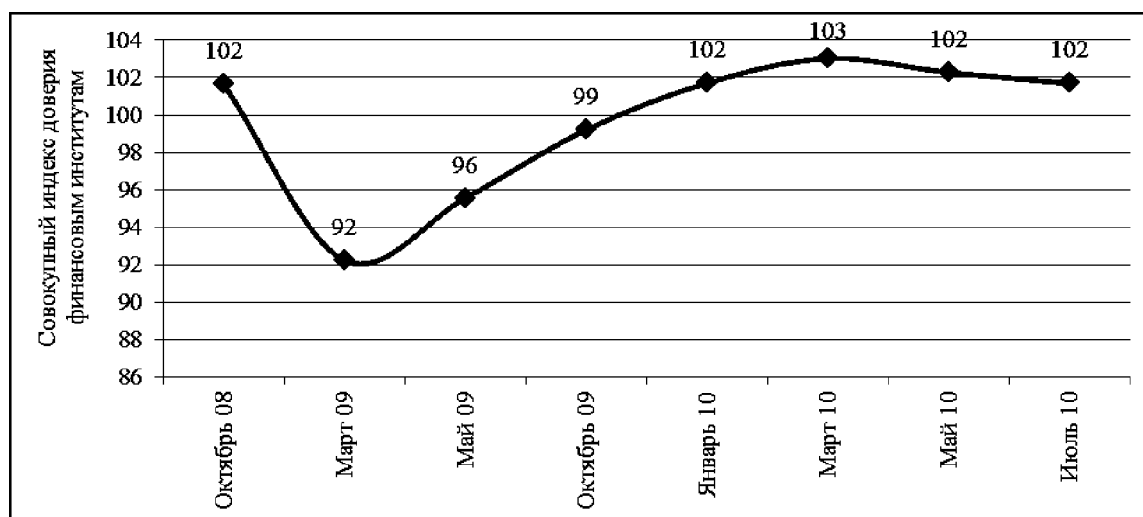


Рис. Динамика совокупного индекса институционального доверия финансовым институтам

вых институтов - Доля финансовых институтов, по которым принято решение о ликвидации +100.

2. Индекс раскрытия финансовых преступлений = Доля раскрытых преступлений - Доля нераскрытых преступлений +100.

3. Индекс востребованности финансовых услуг = Доля доходов населения на счетах ФИ - Доля доходов населения +100.

В целом, осуществленные расчеты за период 2008-2010 гг. показали, что совокупный индекс институционального доверия значительно изменялся, минимальное значение индекса зафиксировано в марте 2009 г. (см. рисунок). Значения совокупного индекса институционального доверия в начале кризиса в октябре 2008 г. и в июле 2010 г. практически совпадают. Однако, анализируя дальнейшее развитие ситуации, говорить о положительной тенденции показателей институционального доверия не приходится.

Таким образом, предложенная нами методика расчета совокупного индекса институциональ-

ного доверия финансовым институтам, основанная на применении десяти факторов, позволяет выполнять наиболее точную оценку институционального доверия в экономике и проводить его мониторинг для принятия выверенных управленческих решений и анализа необходимости осуществления институциональных изменений.

¹ *Одинцова М.И.* Институциональная экономика: учеб. пособие / ГУ ВШЭ. М., 2007. С. 278-279.

² *Williamson O.E.* The Economic Analysis of Institutions and Organisations - in General and with Respect to Country Studies / OECD Economics Department // Working Papers. 1993. □ 133. P. 24.

³ *Кузина О.Е., Ибрагимова Д.Х.* Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2010. Июль-август (□ 4 (98)). С. 26-39.

⁴ *Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А.* Индекс потребительских настроений. М., 2005. С. 6-96.

⁵ *Luhmann N.* Trust and power. N.Y., 1979.

Поступила в редакцию 06.06.2011 г.

Экономика и управление