

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 5/2012

Главный редактор

КАРАВАЕВА И.В. – доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), директор Института экономики РАН

Архипов А.И. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Аносова Л.А. – доктор экономических наук, профессор, проректор Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ

Белоусова О.М. – доктор экономических наук, профессор, заместитель по научной работе заведующего кафедрой «Макроэкономика и макроэкономическое регулирование» Финансового университета при правительстве РФ

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Головнин М.Ю. – доктор экономических наук, заместитель директора Института экономики РАН

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Мильнер Б.З. – член-корреспондент РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Рубинштейн А.Я. – доктор философских наук, профессор, первый заместитель директора Института экономики РАН

Сенчагов В.К. – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН

Сорокин Д.Е. – член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, начальник Управления ЦБ РФ

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, заместитель директора Института проблем рынка РАН

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 5/2012

Журнал «Вестник Института экономики РАН» зарегистрирован
Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.

Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713
(для индивидуальных подписчиков)

Редакционная коллегия:

Н.А. Вяткина, канд. экон. наук; **М.А. Дерябина**, канд. экон. наук;
Т.М. Касьяненко (ответственный секретарь журнала);
А.А. Казанников, канд. экон. наук; **И.И. Смотрицкая**, доктор экон. наук;
И.В. Шацкая, канд. экон. наук (заместитель главного редактора)

**Журнал «Вестник Института экономики РАН» входит
в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.**

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Соболев Э. Стратегия бизнеса в сфере социально-трудовых отношений	7
Смотряцкая И. Государственная контрактная система: стратегические цели и приоритеты развития	21
Маневич В., Букина И., Ахатова Э., Ерохина Ю. Макроэкономическая ситуация и денежно-финансовая политика в российской экономике в посткризисный период	32

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Дерябина М. Организация реального сектора экономики в свете институциональной теории	45
Щербаков В. Современная производственно-хозяйственная деятельность: проблемы и альтернативы развития	63
Тихобаев В. Метод балансовых вариаций и управление рынком	73

КООПЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Куликов И. Сельскохозяйственная кооперация в России: тернистый путь возрождения	82
--	----

ФИНАНСЫ

Любимцев Ю., Исаев У. Бюджетирование в финансовом механизме организаций реального сектора экономики	94
Кизыма А. Банковский кластер в системе финансирования инновационных проектов	103

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Доничев О., Грачев С., Таран А. Развитие инновационного потенциала региональной экономики как условие построения общества знаний	111
---	-----

Михайлов А.

Оценка эффективности функционирования инвестиционных фондов в России	121
--	-----

Журавин С., Соломатина А.

Критерии компетентности персонала страховой компании: эмпирическая оценка	129
---	-----

Круглов В.

Методология оценки технико-экономической безопасности (на примере модернизации дорожно-транспортной инфраструктуры)	139
---	-----

Шацкая И.

Корпоративная социальная отчетность в высших учебных заведениях	146
---	-----

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

Архипова В.

Трансформация глобальной финансовой системы в условиях экономического кризиса 2008–2010 гг.	154
--	-----

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Федорова М., Блесков Д.

Социально-экономическая система России: координаты и векторы современного развития	163
--	-----

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

Шмелев Н.

Серьезный шаг в развитии системного анализа воспроизводственных процессов в отечественной экономике	175
---	-----

Рыманов А.

Развитие теории корпоративного управления	182
---	-----

Аннотации к статьям номера (на английском языке)	186
--	-----

Контактная информация	189
-----------------------------	-----

Требования к рукописям	191
------------------------------	-----

CONTENTS

NATIONAL ECONOMY

Sobolev E.	
The strategy of business in the sphere of social-labor relations	7
Smotritskaya I.	
The state contract system: strategic goals and priorities for development . . .	21
Manevitch V., Bukina I., Akhatova E., Erokhina Ju.	
The macroeconomic situation and Russian monetary and fiscal policies during the post-crisis period	32

THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Deryabina M.	
The real sector of Economy organization in the light of the institutional theory	45
Sherbakov V.	
The modern industrial and economic activity: issues and alternatives of development	63
Tikhobaev V.	
A method of balance variations and market management	73

COOPERATION IN THE SYSTEM OF THE CONTEMPORARY MANAGEMENT

Kulikov I.	
Agricultural cooperation in Russia: thorny path of revival	82

FINANCE

Lubimtsev Ju., Isaev U.	
Budgeting in finance mechanism of the real sector's enterprises	94
Kizyma A.	
Bank cluster in a system of innovative projects financing	103

INNOVATIVE ECONOMY

Donichev O., Grachev S., Taran A.	
Development of innovative potential in the regional Economy as a condition of knowledge society creation	111

Mikhaylov A.	
An assessment of efficiency of investment funds functioning in Russia	121
Zhuravin S., Solomatina A.	
The competence criteria for the personnel of insurance company: empirical assessment	129
Kruglov V.	
A methodology of technical and economic safety assessment (on an example of road and transport infrastructure modernization)	139
Shatskaya I.	
Corporate sustainability reporting in higher education institutions	146

FOREIGN ECONOMY

Archipova V.	
Transformation of the global financial system in economic crisis	154

SCIENTIFIC LIFE

Fedorova M, Bleskov D.	
Social and economic system of Russia: coordinates and vectors of modern development	163

ON TO THE BOOK-SHELF

Shmelev N.	
Serious step to development of the system analysis of reproduction processes in the Russian Economy.	175
Rymanov A.	
Development of the corporate governance theory	182
Abstracts	186
Contacts	189
Requirements to papers	191

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Э. СОБОЛЕВ

доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ¹

Стратегия минимизации затрат на рабочую силу характеризуется как ведущее направление политики российского менеджмента в сфере социально-трудовых отношений. Раскрываются механизмы реализации и социальные последствия указанной стратегии. В качестве альтернативы предлагается инвестиционная стратегия развития рабочей силы. Определяются основные направления институциональных преобразований, не-обходимых для развития новой стратегии.

Ключевые слова: *стратегия минимизации затрат на рабочую силу, инвестиционная стратегия развития рабочей силы, социально-трудовые гарантии, теневые выплаты, социальное инвестирование*

На протяжении значительной части постсоветского периода ведущим направлением политики менеджмента в сфере социально-трудовых отношений являлась *стратегия минимизации затрат на рабочую силу*. В данном контексте под стратегией понимается устойчивая практика, реализуемая в рамках той или иной модели поведения предприятия. Такой подход отличается от традиционного понимания стратегии, исходящего из наличия некоего осознанного плана, когда на основе концептуальной идеи формулируются перспективные цели, определяются средства их достижения, а также разрабатываются конкретные этапы реализации этого плана.

На политику предприятия в области трудовых отношений оказывают воздействие две группы факторов – внешние и внутренние. Инсти-

¹ Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект 11-02-00384а «Специфика, факторы и стратегия регулирования социально-экономического неравенства в российских корпорациях».

туциональные факторы, прежде всего государственные ограничения и нормативы, образуют внешнюю среду, которая в значительной мере определяет линию поведения работодателя в этой сфере². К внутренним факторам, определяющим политику в социально-трудовой сфере непосредственно на предприятии, можно отнести рыночные императивы и финансовые возможности предприятия.

Немаловажную роль в выборе стратегии играет субъективный фактор, прежде всего уровень квалификации менеджмента, инициативность, способность работать в постоянно изменяющихся условиях, ориентация на перспективу. В дореформенное время такие качества были не столь необходимы, поскольку решающее значение имела исполнительская дисциплина. Сегодня директор превратился из представителя государства на предприятии в представителя нового собственника. Соответственно, усилился авторитаризм в управлении. С развитием рыночных отношений, при прочих равных условиях, именно от качества менеджмента зависит эффективность организации оплаты труда. Несмотря на многообразие индивидуальных траекторий поведения менеджмента, можно выделить общий вектор политики предприятий в сфере труда. Он направлен на минимизацию затрат на рабочую силу. Отличительные черты минимизационной стратегии состоят в следующем:

- низкий уровень зарплат, оплата труда ниже стоимости воспроизводства рабочей силы;
- недостаточная оплата квалифицированного труда;
- сокращение доли гарантированной или тарифной составляющей заработка (как показывают обследования, гарантированная часть составляет чуть более 30% суммарного заработка);
- невыплаты в срок заработной платы;
- натурализация заработной платы;
- высокий удельный вес теневых выплат;
- экономия на условиях труда;
- невыполнение положенных по закону гарантий и льгот;
- сведение к минимуму социальных фондов предприятия.

Снижение гарантированной доли заработной платы. Основным механизмом минимизационной стратегии являлось проведение «сверхгибкой» политики оплаты труда, характеризуемой сокращением постоянной части заработка. В основе перехода к гибким формам оплаты труда могут лежать самые различные причины. Это может быть связано со стремлением работодателя заинтересовать работника в конечных резуль-

² О влиянии институциональных, прежде всего государственных, ограничений и нормативов на политику менеджмента в области оплаты труда см.: Соболев Э.Н., Ломоносова С.В. Оплата труда в российской экономике: динамика, факторы, направления преобразований. М.: ИЭ РАН, 2003.

татах деятельности предприятия через привязку размеров оплаты труда к результатам работы. Увеличение гибкости заработной платы за счет сокращения тарифной и увеличения переменной части может выступать механизмом противодействия сокращению численности работников. Именно такая тенденция наблюдалась до середины 1990-х гг. Наконец, увеличение переменной, негарантированной части заработка может быть способом снижения издержек, когда текущая эффективность производства повышается за счет наемных работников. Возникает опасность снижения фиксированной части заработка ниже границы, позволяющей обеспечить простое воспроизводство рабочей силы. Это относится прежде всего к абсолютному уровню постоянной части заработка, поскольку ее относительная доля подвержена сильным колебаниям в зависимости от финансового положения предприятия – от допустимого минимума до 100%. Рост переменной части доходов работников предприятий в первой половине 1990-х гг. в значительной мере основывался на принципе занижения абсолютной величины постоянной части заработка. В условиях экономического кризиса, когда наблюдается снижение прибыльности предприятий и возникает «дефицит» денежных средств на заработную плату, выплата премиальных резко сокращается, что приводит к снижению уровня доходов многих работников, зачастую и ниже прожиточного минимума.

На этом фоне руководство предприятий стремилось «застраховать» свои заработки посредством увеличения постоянной части заработной платы (окладов), не зависящей от экономической ситуации на предприятии. Отметим, что заработная плата администрации предприятия существенно меньше зависит от экономического состояния предприятия, чем заработная плата основного производственного персонала.

По нашему мнению, использование механизма гибкости имеет позитивное влияние только при наличии на предприятии фиксированной заработной платы не ниже величины, обеспечивающей воспроизводство рабочей силы. В противном случае переменные выплаты становятся элементом минимизационной стратегии и не выполняют своей стимулирующей роли. По данным наших обследований, в 2002 г. 44% промышленных предприятий удерживали фиксированную составляющую заработной платы на уровне ниже регионального прожиточного минимума³. При этом предприятия, придерживающиеся подобной политики, в большей степени используют и другие механизмы экономии на рабочей силе – неденежные выплаты, задержки заработной платы. Они менее ориентированы на использование интенсивных источников роста заработной платы, в том числе связанных с повышением производитель-

³ Если же рассматривать средний доход работников, то его значение ниже величины прожиточного минимума на 17,7% предприятий.

ности труда. В рамках минимизационной стратегии введение гибких форм, в частности, увеличение переменной части относительно постоянной (тарифной), обусловлено не стремлением усилить стимулирующий эффект оплаты труда, а намерением решить проблему выживания предприятия за счет работников.

Невыплаты заработной платы. Крайним проявлением ослабления институциональных гарантий является получившая огромное распространение с середины 1990-х гг. практика задержек выплаты заработной платы. Особенно остро эта проблема стояла в 1996–1997 гг., когда невыплаты были характерны для 41,2% предприятий промышленности, причем средний период невыплат составлял в 1997 г. 10,7 недель⁴. Работники не получали в срок до 88% заработной платы (1996 г.). Темпы роста задолженности по заработной плате на несколько порядков опережали темпы роста начисленной заработной платы. За счет использования задержек выплат зарплаты в тот период рабочая сила обходилась предприятиям существенно дешевле ее цены, что позволило руководству части предприятий сознательно включить этот ненормативный метод в политику организации оплаты труда. Так, 13,6% государственных и 23,2% частных предприятий отмечали наличие задержек с выплатой заработной платы при одновременном отсутствии трудностей с ее выплатой. Индексация не выплаченной в срок заработной платы – редкое исключение из общей практики, ее осуществляли только 5% предприятий.

Проблема несвоевременности выплаты заработной платы выросла как вширь (охватывая все большее количество предприятий), так и вглубь (увеличивалась длительность периодов невыплат и доля невыплаченной в срок заработной платы). К 2000 г. ситуация стабилизировалась: задержки стали чаще носить разовый характер, средний их период сократился вдвое по сравнению с 1997 г., значительно снизилась доля невыплаченной в срок заработной платы. Промышленные предприятия сумели избавиться от «тотальных выплат» и сократить долю невыплаченной в срок заработной платы до 61,8%.

С 1999 г. Госкомстат РФ ввел в действие форму «Сведения просроченной задолженности по заработной плате». Согласно этим данным, к концу десятилетия невыплаты заработной платы коснулись более 20% работающих, а в угольной промышленности и в сельском хозяйстве – более 60%. Сокращение задолженности по заработной плате было достигнуто преимущественно за счет улучшения бюджетного финансирования непроизводственной сферы (в здравоохранении, образовании, культуре и искусстве задолженность снизилась более, чем на 70%), т.е. невыплаты заработной платы сконцентрировались в производственных отраслях.

⁴ Данные обследования гибкости рынка труда, проведенного Институтом экономики РАН.

Задолженность по заработной плате на 1 мая 2007 г. имели 0,4 млн человек (около 2% работников), из них 32% – работники сельского хозяйства; 21% – обрабатывающих производств; 21% – работники, занятые в строительстве, управлении недвижимым имуществом, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. На долю работников, занятых в области культуры, образования, здравоохранения и социальных услуг, приходилось 12%.

С началом кризиса задолженность по зарплате росла до марта 2009 г., а затем стала снижаться. При этом социальную сферу процессы роста задолженности практически не затронули. Объем просроченной задолженности по заработной плате, сложившийся на 1 августа 2009 г., составлял менее 2% месячного фонда заработной платы всех работников, а в образовании, здравоохранении и предоставлении социальных услуг, в деятельности в области культуры он составил 0,1%.

Сопоставление размаха и динамики задолженности в настоящее время и в период системного кризиса 1990-х гг. позволяет заключить, что масштабы проблемы существенно снизились, но структура болевых точек осталась прежней.

Натуральные выплаты. Выплаты заработной платы в неденежной форме (продукцией самого предприятия, либо полученной по бартеру) превращают заработную плату в некий суррогат, вынуждая работников либо самостоятельно реализовывать продукцию, либо в значительной части ограничивать свое потребление набором выдаваемых вместо зарплаты продуктов. Практика неденежных выплат не только ущемляет право работника использовать заработанные деньги по своему усмотрению, но и прямо сказывается на уровне благосостояния его семьи в случае, если ему не удастся реализовать по приемлемой цене продукцию, выданную в счет заработной платы. Как показало наше обследование гибкости рынка труда, несмотря на тенденцию сокращения объемов натуральной оплаты, эта практика в 2002 г. все еще существовала на 9% обследованных промышленных предприятий, в основном в группе экономически неблагополучных (17,6%), и составляла около 15% заработка работников этих предприятий. Отметим, что выплаты в неденежной форме в пределах 20% от общей суммы заработной платы с 2002 г. не противоречат нормам Трудового кодекса (ст. 131). Таким образом, законодательно закреплена возможность ущемления прав работника в условиях и без того чрезвычайно низкого уровня гарантированного заработка⁵.

⁵ Выплаты в неденежной форме в установленных пределах с согласия работника не противоречат нормам МОТ. Однако следует учесть, что в России эти выплаты осуществляются, в основном, принудительно и сочетаются с низкими гарантиями минимума заработной платы, противоречащими этим нормам.

Несоблюдение обязательств по контактам. Формальная занятость также не означает соблюдения работодателем базовых обязательств. Уже на стадии заключения контрактов заработная плата может быть исключена из сферы контрактного регулирования. Так, по данным обследования социальной защищенности (ОСЗН-2002) в частном секторе, в 21% контрактов не оговаривался даже размер заработка (на государственных предприятиях – 8%). Обычной практикой стали нарушения трудового законодательства в части регулярности выплаты заработной платы, оплаты временной нетрудоспособности, отпусков и сверхурочных. Обследования показали, что одновременно с некоторым расширением практики оплаты за сверхурочную работу, работодатели (особенно частного сектора) все больше экономят затраты на рабочую силу через расширение практики неоплаты или неполной оплаты отпусков и больничных листов.

Таблица 1

**Фактическое обеспечение государственных гарантий
на российских предприятиях, %**

Нарушение прав	В целом по выборке	В промыш- ленности
Регулярность выплаты зарплаты реже двух раз в месяц	55,1	51,4
Очередной отпуск не оплачивается или оплачивается ниже законодательно установленного уровня	14,6	6,4
Временная нетрудоспособность не оплачивается или оплачивается ниже законодательно установленного уровня	16,8	6,5
Сверхурочные не оплачиваются или оплачиваются ниже законодательно гарантированного уровня	34,2	21,5

Источник: данные обследований Института экономики РАН

Нередки случаи «двойного» нарушения прав работников, когда работодатели игнорируют не только требования законодательства, но и условия, зафиксированные в контрактах (особенно на предприятиях частного сектора). Неудивительно, что 68,6% респондентов чувствуют себя абсолютно незащищенными, а более половины из них рассчитывают только на свои собственные силы («сами себя защищаем»). Государство и профсоюзы как защитников своих интересов рассматривают 11,2 и 10,6% работников государственных предприятий, соответственно 1,9 и 14,6% – частных.

Экономия на условиях и охране труда. Непосредственные субъекты социально-трудовых отношений – работники и работодатели – не заин-

интересованы в улучшении условий труда прежде всего потому, что отсутствуют соответствующие стимулы в самом хозяйственном механизме. Работодатели предпочитают откупаться за работу во вредных или опасных условиях труда посредством системы компенсаций – это дешевле и менее хлопотно. Задача же улучшения условий труда требует больших затрат на модернизацию производства, учитывая современные стандарты безвредности и безопасности оборудования. Эти затраты не сравнимы с затратами на компенсацию за вредные условия труда. К тому же компенсационные выплаты не подлежат налогообложению.

Серьезным недостатком системы управления охраной труда является отсутствие стимулов к охране своего здоровья у самих работников. Они воспринимают улучшение условий труда сквозь призму снижения своего заработка, поскольку лишаются компенсационных выплат и льгот за работу во вредных условиях труда. По этой причине в структуре компенсационных выплат наибольшую долю составляют денежные доплаты и дополнительные отпуска⁶.

Особенности стратегии минимизации в разных секторах экономики. Различия вытекают уже из особенностей регулирования положения наемных работников на предприятиях государственного и приватизированного секторов экономики, в отличие от частного. Несмотря на то, что Трудовой кодекс РФ распространяется на всех работодателей независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, практические различия в степени социальной защиты наемных работников на предприятиях различных секторов экономики довольно существенны. Частный сектор не находится в зоне прямого государственного влияния, а соблюдение прописанных в законе гарантий либо не обеспечивает работнику нормального воспроизводства рабочей силы (например, размер минимальной оплаты труда пока еще не достиг величины прожиточного минимума), либо не влечет, в случае неисполнения, каких-то суровых санкций. Например, выплата заработной платы реже двух раз в месяц не допускается, а работник имеет право при задержке более чем на 15 дней приостановить работу до выплаты задержанной суммы. При этом в комментариях разъясняется, что сохранение за работниками, приостановившими работу, заработной платы или ее части Кодексом не предусмотрено.

На предприятиях государственного и приватизированного секторов экономики трудовые отношения регулируются с позиций действующего Трудового кодекса, несмотря на некоторые нарушения его положений. На этих предприятиях, как правило, существуют профсоюзные

⁶ См. подробнее: Кульбовская Н.К., Мамытов Е.Г. Проблемы совершенствования управления охраной труда в современных условиях становления рыночной экономики. М.: МАКС Пресс, 2008.

организации, работникам гарантируется (пусть и не в полном объеме) соблюдение определенного минимума прав и социальная защита, которые в зависимости от степени финансового благополучия так или иначе исполняются руководителями. Более серьезные последствия, которыми могут обернуться нарушения трудового законодательства для руководителей таких предприятий, побуждают последних при установлении трудовых отношений с работником придерживаться закона.

Иная картина складывается в частном секторе. Фактически новый Кодекс закрепил легальность практики регулирования трудовых отношений, сложившихся в организациях небюджетной сферы, установив основные формы такого регулирования через коллективные договоры или индивидуальные трудовые договоры. Статья 135 устанавливает, что «системы заработной платы, размеры тарифных ставок, окладов, различного вида выплат устанавливаются: работникам организаций, финансируемых из бюджета, – соответствующими законами и иными нормативными правовыми актами; работникам организаций со смешанным финансированием (бюджетное финансирование и доходы от предпринимательской деятельности) – законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций; работникам других организаций – коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций, трудовыми договорами.

Система оплаты и стимулирования труда устанавливается работодателем с учетом мнения выборного профсоюзного органа данной организации»⁷. Но опросная статистика показывает, что на подавляющем большинстве новых частных предприятий профсоюзные организации отсутствуют и коллективные договоры не заключаются. Таким образом, для подавляющего большинства работников частного сектора условия оплаты труда определяются исключительно трудовым договором. Это приводит к тому, что на практике частные предприниматели нередко проводят свою экономическую политику, практически не принимая во внимание как интересы наемных работников, так и последствия потери последними занятости и источника дохода. В среде частных предпринимателей прочно укоренилось мнение о том, что Закон обязателен не для всех, а, главным образом, для государственных и бюджетных структур. Кроме того, часто статьи Трудового кодекса просто игнорируются при установлении трудовых отношений с работником.

Анализ положения работников частного сектора позволяет выделить некоторые отличительные черты и убедительно показывает, что более высокие заработки работников частного сектора компенсируют

⁷ Комментарии к Трудовому кодексу РФ. М.: МЦФЭР, 2002. С. 55.

ваны меньшей защищенностью как заработной платы, так и занятости и условий труда.

По нашим наблюдениям, экономия на трудовых затратах стала нормой для большинства предприятий частного сектора. Если для государственных предприятий эта экономия часто носит вынужденный характер и связана с трудным финансовым положением, прежде всего из-за недостаточного бюджетного финансирования, то для нового частного сектора она просто становится частью кадровой политики. Анализ положения в сфере оплаты труда частного сектора продемонстрировал следующие основные тенденции.

Относительно более высокие заработки в частном секторе являются слабо гарантированными и во многом основаны на устных договоренностях. Низкая гарантированность заработков проявляется уже на стадии найма, когда в контрактах не оговаривается даже размер заработка. Главным образом это касается работников рабочих специальностей и младшего обслуживающего персонала.

В новом частном секторе существенно выше степень использования неформального найма. 11,7% работников частных предприятий работали на условиях устной договоренности. На практике это означает, что неучтенными остаются не только фактический заработок, но и сам факт трудовой деятельности. Поэтому работник не только не защищен на конкретном рабочем месте, но и автоматически теряет все права в социальной области, которые дает трудовой стаж.

Более высокая оплата сопровождается повышенной интенсивностью труда и продолжительностью рабочего времени. Средняя продолжительность рабочей недели в частном секторе на 5,3 часа больше, чем в государственном. При этом 28,9% работников трудились сверхурочно без дополнительной оплаты (на государственных предприятиях – 25,5%). В результате, если среднемесячная заработная плата работников частного сектора превышала аналогичную в государственном в 1,66 раза, то почасовая оплата – в 1,49 раза.

Увеличение заработной платы сочетается с существенным сокращением трудовых и социальных гарантий. Нарушения трудового законодательства в части регулярности выплаты заработной платы, оплаты временной нетрудоспособности, отпусков и сверхурочных работ имеют место на предприятиях всех форм собственности. Тем не менее нельзя не отметить, что наибольшее распространение они получили в частном секторе. При этом ситуация меняется только в худшую сторону. Наши обследования 2002 г. не выявили прогресса в соблюдении сроков выплаты заработной платы по сравнению с 1999 г. Так, установленный порядок выплаты заработной платы не реже двух раз в месяц нарушается на 62,4% новых частных предприятий, да и в государственном секторе зарплату в соответствии с ним получает только половина работников (хотя в последнем

случае это может быть связано и со смехотворными размерами заработков, делить которые пополам вообще не имеет смысла).

Как показывают ответы работников, работодатели частного сектора охотно экономят затраты на рабочую силу через расширение практики неоплаты или неполной оплаты отпусков и больничных листов. Сверхурочные работы не оплачиваются по повышенной ставке или не оплачиваются вовсе. Временная нетрудоспособность не оплачивается или оплачивается ниже установленного федеральным законом уровня на частных предприятиях в 43% случаев, а очередной отпуск – в 38%.

Размеры оплаты труда в большей степени зависят от субъективного решения руководства, а не от результатов и квалификации труда. Отсутствие каких-либо серьезных ограничений в процессе установления оплаты труда привело к разнообразию критериев, закладываемых в основу определения размеров заработной платы. Поскольку большинство новых частных предприятий относится к категории малых (небольшая численность) и к непроизводственной сфере (более быстрые объемы денежного оборота), то для них характерна большая мобильность в принятии решений, что на практике выражается в большей связи оплаты труда с результатами финансовой деятельности и большой доле субъективизма.

Таким образом, основным механизмом реализации стратегии минимизации затрат на рабочую силу выступает механизм так называемой сверхгибкой оплаты труда. К элементам этого механизма можно отнести оплату труда ниже стоимости воспроизводства рабочей силы, сокращение доли тарифной составляющей заработка, невыплаты заработной платы, высокий удельный вес теневых выплат. На государственных предприятиях чаще используют экономические факторы минимизации (снижение тарифной части заработков ниже прожиточного минимума), а на частных практикуют формы, связанные с нарушениями трудового законодательства.

Основной концептуальный недостаток стратегии минимизации, по нашему мнению, заключается в неразрешимом противоречии между долговременными задачами предприятия и системой стимулирования работников, направленной на решение преимущественно текущих задач. Это противоречие проявляется в резком возрастании неопределенности размеров заработной платы и негарантированности ее получения, что подрывает условия нормального воспроизводства работников. Далее речь идет об ослаблении роли зарплатных факторов в поддержании экономической деятельности предприятия в долговременной перспективе и о блокировании стимулов к технологической реструктуризации производства. Дешевая рабочая сила служит препятствием для технологической реструктуризации предприятий. Низкая цена труда способствует консервации неэффективных, технически плохо оснащенных рабочих

мест, сохранению в рамках предприятия значительной доли избыточных работников. Кроме того, предпринимателю становится выгоднее выплачивать мизерные компенсации за нанесение вреда здоровью работников, чем заботиться о внедрении безопасных технологий.

В российских условиях ориентация на дешевую рабочую силу – тупиковый путь, который дает лишь краткосрочный эффект, приводит к ухудшению использования человеческого потенциала, научно-техническому отставанию от стран с передовой технологией. С одной стороны, дорогостоящая модернизация производства не может конкурировать с дешевым трудом, с другой – низкооплачиваемый работник не может обеспечить эффективную работу современного высокотехнологичного оборудования.

Инвестиционная стратегия. Инвестиционная стратегия развития рабочей силы базируется на подходе к работнику как стабильному и долговременному фактору развития предприятия. Стремление к увеличению прибыли, естественно, сохраняется, однако дополняется осознанием необходимости учитывать интересы наемных работников и устанавливать устойчивые и продуктивные взаимоотношения с ними.

Для решения этой задачи в рамках инвестиционной стратегии складывается набор внутрикорпоративных практик, важнейшими из которых являются политика эффективной заработной платы и социальное инвестирование.

Эффективная заработная плата (несколько превышающая уровень зарплаты, сложившийся на рынке труда для данной категории работников) способствует тому, что работники дорожат своим рабочим местом, повышается уровень мотивации их труда, растет его производительность. Она предполагает гарантированность основной части заработка, а также выбор устойчивых систем оплаты труда, в которых величина заработков зависит как от важнейших характеристик работников (образование, квалификация, опыт), так и от результативности их работы на предприятии.

Ядром системы социальных инвестиций являются вложения в программы обучения работников, в охрану их здоровья и обеспечение безопасных условий труда. Следует отметить, что социальные расходы в том или ином объеме несет любая компания. Но только в том случае, если компания ведет работу системно, в расчете на долговременный экономический или социальный результат (а не просто реагирует на те или иные требования со стороны властей или персонала), можно говорить о том, что социальные расходы приобретают характер социальных инвестиций.

Использование инвестиционной стратегии постепенно входит в деловую практику ряда крупнейших российских корпораций, включенных в мировое бизнес-сообщество. У этих корпораций, с одной стороны, есть возможность для проведения сильной социальной политики, а с другой

стороны, их социально ответственное поведение является условием поддержания конкурентоспособности на международных рынках. Для предприятий же большинства отраслей, не входящих в «сырьевую элиту» или непосредственно с нею не связанных, и сегодня характерно не расширение, а минимизация программ и мероприятий социальной направленности. Таким образом, можно говорить о двух принципиально разных моделях поведения бизнеса в отношении наемных работников, сформировавшихся в рамках общей социально-экономической системы (табл. 2).

Таблица 2

Охват работников социальными программами на предприятиях, применяющих и не применяющих инвестиционную стратегию

Вид льгот или социальных программ	Доля работников, пользовавшихся льготой	
	На предприятиях, применяющих инвестиционную стратегию	На предприятиях, не придерживающихся инвестиционной стратегии
Дотации на транспорт	11,7	11,7
Субсидии на питание	26,3	8,6
Дополнительное медицинское страхование	42,8	10,6
Льготные путевки в санаторий и дома отдыха	38,1	14,5
Оплата занятий спортом (фитнесс-клуб, бассейн и т.п.)	17,6	5,6
Материальная помощь	14,8	21,9
Оплата дошкольных учреждений	5,5	5,5
Участие в программах обучения, переподготовки, повышения квалификации	54,9	21,8

Источник: данные обследований Института экономики РАН

Инвестиционная стратегия развития рабочей силы играет ключевую роль в концепции социальной ответственности бизнеса. До сих пор гипертрофированная роль в системе социальной ответственности отводилась внешней благотворительной деятельности и сотрудничеству с властями в решении наиболее острых проблем местного сообщества. По нашему мнению, программы и направления социальной деятельности бизнеса, которые выходят за рамки фирм (различного рода благотворительные программы, инвестиции, связанные с развитием территорий), играют второстепенную роль, так как не имеют следствием рост экономической эффективности фирмы. Напротив, ключевые элементы инвестицион-

ной стратегии – эффективная заработная плата и социальное инвестирование – не только непосредственно выгодны самим работникам, но и в долгосрочной перспективе экономически выгодны бизнесу. В результате в этой стратегии возникает общность интересов между работниками и бизнесом, которая образует экономическую основу для формирования реального социального партнерства.

Поскольку прямое институциональное давление со стороны государства или профсоюзов на бизнес очень слабое, то возникает вопрос: что заставляет предпринимателей идти на повышение оплаты труда или другие формы социального инвестирования?

Диапазон мотивации у менеджмента достаточно широк. Во-первых, это альтруистическая мотивация, т.е. благотворительность или «социальная ответственность» бизнеса, так сказать, в чистом виде. Во-вторых, мотивом может быть рыночная необходимость как средство закрепления более квалифицированных и производительных работников. В-третьих, возможна прагматическая мотивация менеджмента, который начинает осознавать стратегическую выгодность социальных вложений в персонал (это тот же рыночный подход, хотя и более тонкий). Этот набор (альтруизм, рынок и прагматизм) существует на всем протяжении постсоветского периода. Но вес различных мотивов не остается неизменным. В первой половине 1990-х гг. ведущим мотивом был альтруизм, желание помочь нуждающимся. Особенно это было заметно на старых предприятиях. Исследование, проведенное в эти годы на предприятиях оборонной промышленности, показало, что две трети директоров (67%) в общей выборке и 89% на благополучных предприятиях в качестве основного мотива называли заботу о работниках и членах их семей. Это традиционный патерналистский подход. Но уже во второй половине 1990-х гг. прагматическая мотивация сравнялась с альтруистической, а в последнее десятилетие такой новый патернализм – стремление увязать внутреннюю корпоративную социальную политику с экономическим расчетом (практика социальных инвестиций) – уверенно вышел на первое место. Не последнюю роль играет фактор формирования благоприятного имиджа компании в обществе.

Противоречия современного этапа развития инвестиционной стратегии. Становление инвестиционной стратегии является длительным процессом, который протекает сложно и противоречиво даже в высокоразвитых странах. Предпринимательство медленно эволюционирует от примитивных форм к цивилизованным, его ответственность перед работниками возрастает по мере развития подходов к мотивации персонала, роста профессионализма менеджмента, изменения его ценностных ориентаций и, соответственно, стратегических целей развития бизнеса. Даже на продвинутых предприятиях инвестиционную стратегию редко можно встретить в чистом виде: чаще имеет место пересечение

или наложение различных элементов той и другой стратегии, которое может давать неоднозначный результат. Например, использование социального бюджета служит фактором, усиливающим социальную дифференциацию на предприятиях, поскольку при распределении корпоративных социальных фондов они в большей мере достаются высшему управленческому персоналу и в меньшей мере – рядовым работникам.

Многое зависит от формирования «человекоориентированной» институциональной среды, которая должна или стимулировать, или принудительно «навязывать» менеджменту политику инвестирования в развитие наемного персонала. Законодательные меры часто оказываются недостаточными и должны дополняться изменениями культурных норм и формированием новых ценностных ориентиров. Важным внутренним фактором, способствующим распространению этой стратегии, является устойчивое финансово-экономическое положение предприятий. Стагнационный вариант экономического поведения предприятия (ориентация на «выживание») настроен на минимизационную стратегию. Развивающиеся же предприятия в большей степени тяготеют к использованию инвестиционной стратегии.

Социальная ответственность бизнеса может вступать в противоречие с задачами обеспечения текущей конкурентоспособности, прибыльности фирм. Это противоречие отчасти снимается в том случае, когда социальная ответственность получает широкое распространение, захватывая подавляющую или, по крайней мере, значительную часть бизнес-структур. В России до этого еще далеко. Поэтому в настоящее время для распространения инвестиционной стратегии развития рабочей силы следует опираться на механизмы институционального принуждения:

- введение жестких законодательных норм, регламентирующих поведение бизнеса по отношению к наемным рабочим, а также реализация мер по принуждению к исполнению этих норм;
- использование механизмов социального партнерства для достижения компромисса, выработки гибких, в том числе неформальных, правил взаимодействия бизнеса и работников;
- необходимо также продвигать формирование договоренностей в рамках предпринимательских союзов относительно основных социальных функций бизнеса на корпоративном уровне.

И. СМОТРИЦКАЯ
доктор экономических наук,
заведующая сектором Института экономики РАН

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ¹

Статья посвящена стратегии развития государственной контрактной системы в российской экономике. Рассматриваются методологические и институциональные подходы к формированию контрактного института закупок как системы обеспечения общественных нужд. Особое внимание уделено стратегическим целям и задачам современной реформы в сфере государственных закупок. Анализируются ключевые проблемы создания федеральной контрактной системы, предлагаются принципы ее формирования и механизмы развития.

Ключевые слова: *государственные закупки, общественные нужды, контрактная система, эффективность закупок, инновационная активность, стратегия развития, общественный контроль.*

В настоящее время модернизация сферы государственных закупок, создание федеральной контрактной системы стало одной из самых дискуссионных и получивших «антикоррупционную» окраску темой. Однако за рамками дискуссии остался главный вопрос – о роли и стратегических целях развития института государственных закупок в российской экономике. Что мы хотим создать «сервисный институт или систему обеспечения общественных нужд»?²

Вместе с тем никакие реформы в отсутствие «идеологии» развития государственной контрактной системы не будут эффективны – можно скопировать лучшие образцы моделей госзакупок, но содержание останется прежним. Следует определить роль и масштабы задач системы закупок, механизмы взаимодействия и полномочия для регулирования тех или иных сфер экономики и общества.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 12-02-00427 8 120200 004270).

² Степашин С. Выступление на «круглом столе» «Институциональные проблемы становления федеральной контрактной системы в Российской Федерации». Москва, Счетная палата РФ. 4 июля 2012.

Для этого необходим институциональный переход от понятия «закупки для государственных нужд» к понятию «закупки для общественных нужд». Здесь возникает очень тонкая, но значимая грань социально-экономического понимания сущности возникающих отношений, потому что государство не может рассматриваться как некий экономический субъект, имеющий собственные нужды, отличные от потребностей общества. По существу размещение государственных заказов на поставки товаров, работ, услуг для обеспечения обороноспособности, экономической безопасности, развития здравоохранения и образования необходимо не для нужд государства как института, а в интересах всего общества, для которого и организуется выполнение государственных функций, производство соответствующих товаров и услуг. В этой связи эффективность государственных закупок является одним из важнейших индикаторов эффективности государственного управления в целом.

Используемое в российской экономике понятие «государственные закупки» в первую очередь обозначает субъект закупочной деятельности – государство (в широком смысле, включая все государственные и муниципальные органы), которое определяет условия, процедурные и правовые особенности закупок. По своей социально-экономической сущности закупки на федеральном, региональном и муниципальном уровнях направлены на решение общей задачи удовлетворения *общественных потребностей*, в связи с чем они осуществляются на общей законодательной основе.

За последние пять лет объем государственных закупок имеет устойчивую тенденцию к росту (табл. 1), в 2011 г. он достиг 6 трлн руб., что составило свыше 50% расходной части федерального бюджета.

Развитие системы государственных закупок представляет собой процесс постоянного совершенствования и адаптации к реализации страте-

Таблица 1

**Динамика закупок для государственных нужд РФ в 2005–2011 гг.,
в текущих ценах, млрд руб.**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Федеральный бюджет (расходы)	3514	4281	5987	7571	9660	10 117	10 926
ВВП	21 610	26 917	33 248	41 277	38 786	44 939	54 585
Государственные закупки	1092	1713	2968	3300	4000	5000	6000
Объем закупок, в % к расходам бюджета	31,1	40,0	49,6	49,0	41,4	49,4	54,9
Объем закупок, в % к ВВП	5,0	6,4	8,9	7,9	10,3	11,1	11,0

Источник: Показатели рассчитаны автором на основании данных Росстата и Минэкономразвития РФ.

гических задач, стоящих перед национальной экономикой. В высокоразвитых странах институт закупок формировался в течение длительного периода, например, в США – это более ста лет. В российской экономике система государственных закупок прошла несколько этапов реформирования и претерпела существенные изменения: от отсутствия полноценной нормативно-правовой базы и полной разбалансированности в период «перестройки», через становление на основе принятия ряда законодательных актов, регулирующих как общие принципы, так и особенности закупок определенной номенклатуры товаров, работ, услуг, к модернизации системы в настоящее время.

Современная система государственных закупок базируется на Законе № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. Данным Законом были заложены институциональные основы формирования единого экономического и информационного пространства закупок, прозрачных рыночных процедур размещения заказов, механизма контроля над исполнением закона и административного рассмотрения жалоб.

С 1 января 2011 г. начал работать общероссийский портал государственных закупок, на котором размещается вся информация обо всех заказах в стране, в том числе на региональном и муниципальном уровнях. Несомненно, что это огромный прорыв в информационной открытости и прозрачности закупок, борьбе с коррупцией, улучшении организации и качества размещения заказов в целом. В настоящее время на 5 электронных площадках для проведения электронных торгов зарегистрировалось более 50 тыс. предпринимателей, что означает развитие конкурентной среды в сфере госзакупок, и как следствие, создание условий для значительной экономии бюджетных средств.

Однако анализ правоприменительной практики в сфере государственных закупок позволяет выделять ряд ключевых проблем действующего законодательства. В их числе: сложность применения регулирующих норм в связи с постоянной доработкой и изменением законодательства; «процедурный» характер реформы, так как она направлена на регламентацию практически только одного этапа (размещения заказов) общего процесса обеспечения государственных нужд. Формируемая нормативная модель, по сути, ориентирована на закупку товаров массового и серийного производства, стандартизированных работ и услуг. Принятие законодательства, имеющее, в первую очередь, антикоррупционную направленность, привело к тому, что упор был сделан на ужесточение контроля и значительное упрощение методов осуществления закупок в ущерб квалификационному фактору.

Не решили ряд ключевых проблем, имеющих принципиальное значение для повышения эффективности государственных закупок, и оче-

редные поправки, внесенные в Закон № 94-ФЗ в 2011 г. (поправки в этот закон вносились более 25 раз).

В настоящее время, по сути, отсутствует экономическое обоснование объема государственных закупок и, соответственно финансовых затрат по государственным публичным обязательствам³. В полной мере нормативно не обеспечен процесс планирования государственных закупок, отсутствует обоснованная регламентация норм потребности в товарах, работах, услугах. На стадии планирования государственных закупок действует бюджетное законодательство, однако слабая увязка бюджетного процесса и процесса планирования государственных закупок приводит к системным срывам в реализации государственных контрактов. Действующая бюджетная классификация в части закупок для государственных нужд нетранспарентна и не позволяет получить обобщенные данные о совокупном спросе на товары, работы, услуги.

Чрезвычайно остро стоит проблема единой нормативной модели государственного контракта (на основе твердой фиксированной цены контракта) и методики определения экономически обоснованной начальной цены контракта. В современных экономических условиях при непрогнозируемой инфляции, недостатке ликвидных денежных средств у предприятий заключать контракты по твердой фиксированной цене (даже с учетом дефлятора) на длительный период означает закладывать высокий риск невыполнения контрактов.

Так, представители оборонной промышленности неисполнение государственного оборонного заказа в 2011 г. объясняли несвоевременным заключением контрактов с государственным заказчиком (Министерством обороны РФ), как правило, по причине сложностей при согласовании цены контракта.

Например, именно «ценовая война» между военным ведомством и Объединенной авиастроительной корпорацией (ОАК) привела к срыву заключения контрактов на покупку корабельных истребителей и учебно-боевых самолетов для ВВС на МАКСе в августе 2011 г. Из-за незаключенных контрактов в рамках ГОЗ-2011 (речь идет о 13 контрактах на сумму около 40 млрд руб.) под угрозой остановки оказались входящие в судостроительную корпорацию (ОСК) предприятия «Севмаш», «Звездочка» и «Адмиралтейские верфи». Основная причина разногласий судостроителей и МО РФ – цена поставок оборонной продукции. Для решения вопроса правительством была сформирована межведомственная комиссия, и, в конце

³ Исключение составляет государственный оборонный заказ, планирование и реализация которого регламентируется Государственной программой вооружения России на период 2011–2020 гг. На ее обеспечение будет направлена беспрецедентная сумма – почти 20 триллион руб. Основная задача состоит в достижении доли современной оружия и современной техники в войсках до уровня не менее 70%.

концов, профильное министерство согласилось пересмотреть формулу цены военной продукции. Цена на оборонную продукцию была увязана с колебаниями цен на комплектующие, и соответственно должна варьироваться исходя из изменения цены комплектующих⁴.

В текущем (2012 г.) Минобороны и представители ОПК в установленные сроки вновь не уложились: на начало мая более трети гособоронзаказа еще не было размещено – как правило, это новые проекты, и вновь возникли сложности с согласованием цены контракта⁵.

Особого внимания заслуживает проблема закупок инновационной продукции. Действующая законодательная база не учитывает специфику организации закупок инновационной продукции (и в целом технически сложной продукции), для которых критерий минимальной цены контракта экономически нецелесообразен. Не разработаны стандарты и собственно параметры оценки инновационного качества продукции (товаров, работ, услуг), система необходимых предпочтений для инновационной продукции.

При этом в сфере государственных закупок отсутствует оценка эффективности закупок. Вместо понятия эффективности закупок используется понятие экономичности как разницы между начальной и окончательной ценой государственного контракта.

Таким образом, существующая система государственных закупок не отвечает современным вызовам, которые стоят перед российской экономикой. Необходима качественная трансформации системы, в основе которой должно лежать развитие *контрактной экономики закупок*, что предусматривает два ключевых направления реформы.

Первое направление – это реформа системы закупок субъектов государственного сектора экономики, в том числе компаний с государственным участием, государственных корпораций и естественных монополий, предприятий ЖКХ т.д. С вступлением с 1 января в силу закона о закупках субъектами госсектора (Закон от 17 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц») вводится обязанность соблюдения информационной открытости и прозрачности данных закупок, стандартизации правил проведения торгов и выбора победителей. По данным Минэкономразвития РФ, объем закупок государственных компаний и естественных монополий выше, чем объем закупок для государственных нужд, он составляет порядка 7 трлн руб.⁶. Это – огромный спрос и потенциал для стимули-

⁴ РБК daily. 29 августа 2011.

⁵ Ведомости. 11 мая 2012.

⁶ Выступление Набиуллиной Э. на конференции «Применимость и использование Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» 1.11.2011, режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>

рования развития экономики. Однако в настоящее время практика большинства компаний носит нерыночный характер, и только некоторые госкомпании построили прозрачные и эффективные системы закупок.

Например, в корпорации Росатом существуют утвержденные стандарты проведения закупочных процедур, создан специальный департамент методологии и организации закупок, отвечающий за организацию торгов и конкурсов в этой сфере. В результате по итогам 2010 г. при общем объеме закупок в рамках открытых конкурсных процедур в размере 100 млрд руб., экономия за счет конкурсного размещения заказа составила 13 млрд руб.⁷.

Второе направление – собственно реформа сферы закупок для государственных нужд на основе *перехода к федеральной контрактной системе* (ФКС) и упразднения действующего закона № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г., являющегося в настоящее время основным нормативным регулятором в данной сфере. Внесенный правительством на рассмотрение в Государственную Думу законопроект⁸ о федеральной контрактной системе (ФКС) включает совокупность норм и правил, регулирующих государственную закупку как *единый цикл, состоящий из следующих ключевых этапов*: прогнозирование поставок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд; формирование планов обеспечения государственных (муниципальных) нужд; размещение заказов на поставку товаров, работ, услуг и заключение контрактов; исполнение и мониторинг государственных контрактов.

Концепция развития ФКС предусматривает расширение способов закупки, разрешение на аукционах и конкурсах запрещенной сейчас предквалификации, добавление двухэтапных закрытых конкурсов и введение такой процедуры размещения государственного заказа, как «конкурентные переговоры».

В перечень предусматриваемых и нормативно закрепляемых функций федеральной контрактной системы входят:

- планирование обеспечения государственных нужд (формирование прогноза и плана обеспечения федеральных государственных нужд);
- ведение библиотеки типовых контрактов;
- обоснование начальных цен государственных контрактов;
- размещение государственного заказа;
- управление исполнением государственных контрактов;
- мониторинг государственных контрактов;

⁷ <http://www.rosatom.ru>.

⁸ Проект Федерального Закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг» №68702-6 одобрен в первом чтении Государственной Думой 20 июня 2012 г.

- оценка эффективности исполнения государственных контрактов;
- обобщение и распространение лучшего опыта формирования, размещения и исполнения государственного заказа.

В целом в основу формирования и развития Федеральной контрактной системы положены такие принципы, как открытость (прозрачность) и конкуренция в ФКС, профессионализм заказчика, единство федеральной контрактной системы, ответственность за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность расходования бюджетных средств.

Наиболее сложный и дискуссионный вопрос создания государственной контрактной системы на современном этапе – это, безусловно, выбор стратегических приоритетов развития и механизмов реализации модели ФКС.

По нашему мнению, можно предложить *три* ключевых принципа развития ФКС, которые помогут закрепить позиции федеральной контрактной системы, повысить качество и эффективность закупок это: *реалистичные ожидания, эффективность и инновационная активность.*

Реалистичные ожидания

Нынешний этап реформирования системы государственных закупок имеет много «узких мест», которые не позволят в сжатые сроки достигнуть существенных результатов. Требуется экспертная оценка и формирование пакета существующих проблем, классифицированных по приоритетности значения и уровню сложности, разработка «дорожной карты» создания ФКС. То есть речь идет о реалистичном планировании развития ФКС во взаимосвязке с государственной экономической и бюджетной политикой. В результате должен быть предложен комплекс мер для оптимизации системы конвертации бюджетных ресурсов в реально востребованные государством (в лице его исполнительных органов) товары, работы, услуги для обеспечения общественных нужд. Пока же, к сожалению, действующая бюджетная классификация в части закупок нетранспарентна и не позволяет получить обобщенные данные о совокупном спросе на соответствующие товары, работы, услуги, а слабая увязка бюджетного процесса и процесса планирования государственных (общественных) закупок приводит к системным срывам в реализации государственных контрактов.

Следует также отметить, что общая институциональная и организационная структура государственных закупок не нашла в проекте закона о ФКС полного и четкого определения. Международная практика государственных закупок показывает, что базовый нормативно-правовой документ должен устанавливать как минимум принципы организации и основные функции соответствующих органов, регламентировать их права и обязанности, чтобы обеспечить согласованность и эффективность дея-

тельности ключевых субъектов контрактной системы. У нас же в ходе формирования ФКС вновь может проявиться конфликт интересов, связанный с фундаментальными разногласиями заинтересованных ведомств (Минфин, Минэкономразвития, ФАС) в определении правовой и практической сферы деятельности органов федеральной контрактной системы.

В соответствии с проектом закона в рамках ФКС предусматривается организация контроля за *эффективностью применения полученных результатов контрактов*, за *обоснованностью и эффективностью расходования бюджетных ассигнований* в целях своевременного и качественного обеспечения государственных и муниципальных нужд.

В этой связи возникает необходимость в новом комплексном подходе к оценке эффективности государственных (муниципальных) закупок, расширении критериев оценки эффективности, введении критерия социальной эффективности государственных (муниципальных) контрактов.

Повышение эффективности

В настоящее время острой проблемой является эффективность использования общественных финансов, качество производимых государственных услуг. Существующая институциональная модель государственного регулирования системы закупок не обеспечивает на практике воспроизводство нужных экономических и социальных эффектов. Оценка системы закупок, ориентированная только на технологический результат через показатели количества аукционов, конкурсов и на показатель экономии (как разницы между начальной и окончательной ценой контракта), выступает источником квазиэффективности и роста институциональной ренты коррупционеров.

Необходимо раскрыть комплексный характер понятия «эффективность» общественных закупок, которое должно включать в себя результативность, экономичность и внешнюю (социальную) эффективность системы закупок. Для понимания сущности социальных эффектов в контексте производства бюджетных услуг следует ввести дефиницию «социальный эффект бюджетной услуги», соответствующие критерии и индексы оценки.

Как уже отмечалось ранее, проблема повышения эффективности общественных закупок непосредственно связана и с проблемой единой нормативной модели государственного контракта (на основе твердой фиксированной цены контракта) и методики определения экономически обоснованной начальной цены контракта⁹. Принцип начальной (макси-

⁹ Принцип начальной (максимальной) цены при заключении государственных контрактов взят из практики обратных аукционов, где раскрывается начальная, она же

мальной) цены контракта не соответствует международной практике государственных закупок и, как справедливо отмечают международные эксперты, «накладывает непомерное бремя на государство, которое должно убедиться в том, что максимальная цена установлена правильно, особенно с учетом того, что государство, как правило, находится в невыгодном положении с точки зрения такой информации. Это также лишает государство выгод от сильной конкуренции и подвергает риску непредвиденных последствий»¹⁰.

Цена государственного контракта должна базироваться на принципе сбалансированности интересов заказчиков и исполнителей. В этом случае государственный контракт (особенно долгосрочные контракты в рамках ГОЗ) будет обеспечивать достаточный уровень рентабельности производства, позволяющий провести модернизацию и обеспечить долгосрочные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. С другой стороны, цены исполнителей (подрядчиков) на товары, работы, услуги должны быть обоснованы, а структура этих цен должна быть понятна государственному заказчику.

Стимулирование инновационной активности

Именно внутренний спрос является мотором российской экономики, поэтому государство, выступая в качестве крупнейшего заказчика и потребителя продукции целого ряда отраслей, должно использовать государственный спрос как инструмент стимулирования инновационного развития. Мировой опыт свидетельствует о том, что государственный заказ (в первую очередь оборонный), при наличии стимулов для трансфера разрабатываемых технологий, выступает в качестве одного из эффективных инструментов инновационного обновления экономики.

Однако в настоящее время отсутствует системный подход к организации закупок инновационной и технически сложной продукции. Существующая методология и процедуры проведения конкурсов, основанные на положениях Федерального закона № 94-ФЗ, плохо применимы к конкурсному отбору проектов фундаментальных исследований и научно-технических разработок, организации закупок сложнейшего высокотехнологичного научного оборудования, для которых критерий минимальной цены контракта является неэффективным. Необходима разработка

максимальная цена, а участники конкурса должны дать более низкую цену, или же торги признаются несостоявшимися. Данная норма вызвала критику при принятии и правоприменении действующего базового закона № 94-ФЗ, однако «перешла» в проект закона о ФКС.

¹⁰ Комментарии международных экспертов по проекту Федерального закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг». М.: СП РФ.2012. С. 7.

специализированной нормативной основы, регламентирующей особые условия и преференции для закупок инновационной продукции как отдельной категории товаров (работ, услуг). Для увеличения инновационной составляющей в государственных закупках следует сформировать адекватные институциональные условия и разрешительные механизмы, позволяющие инновационной продукции быть конкурентоспособной.

Вместе с тем для повышения инновационной активности закупок от государства требуется не столько вложение финансовых и административных ресурсов в различные стимулирующие программы и проекты, сколько *создание благоприятных условий для запуска механизмов развития инновационного бизнеса и соответственно ликвидация барьеров для роста предложения инновационной продукции на рынке закупок товаров, работ, услуг*. Для этого, в первую очередь, остро необходима «ликвидация откатов при использовании государственных денег как на федеральном, так и на региональном уровнях. Мы должны с этим справиться, и это позволит нам сэкономить, по оценкам, как минимум 5%, а возможно, и 10% бюджета – от 1 до 2% ВВП ежегодно»¹¹, что сопоставимо с дефицитом Пенсионного фонда.

В качестве одного из основополагающих инструментов борьбы с коррупцией проектом Закона о ФКС предусматривается *формирование института общественного контроля*, одной из ключевых функций которого станет обязательное общественное обсуждение формата и стартовой цены государственной закупки. Идея внедрения процедуры мониторинга сверхдорогих контрактов (свыше 1 млрд руб.) до принятия Закона о ФКС была высказана в предвыборной статье В. Путина «О наших экономических задачах»¹².

В настоящее время как минимум половина сверхдорогих госзакупок проводится в обход конкурентных процедур. К такому выводу пришли эксперты Национальной ассоциации институтов закупок (НАИЗ), проанализировав госконтракты стоимостью свыше 1 млрд руб. каждый. Общий объем рассмотренных НАИЗ торгов составил 153 млрд руб. (12 закупок с неподведенными итогами на сумму 64,9 млрд руб. и 40 закупок с подведенными итогами на сумму 88,1 млрд руб.). Согласно анализу НАИЗ, лидером по нарушениям стал пункт 2 части 1 статьи 17 135-ФЗ «О защите конкуренции» – создание преимущественных условий участия в торгах. В результате 58% закупок (с начальной стоимостью свыше 1 млрд руб.) по стоимости и 48% количества закупок за период с 22 февраля 2012 г. по 5 марта 2012 г. осуществлялись в условиях отсутствия конкуренции¹³.

¹¹ Путин В.В. «О наших экономических задачах»// Ведомости. 30.01.2012. С. 15.

¹² Там же.

¹³ РБК daily. 21 марта 2012.

В соответствии с поручением Правительства РФ Министерством экономического развития разработана Концепция общественного обсуждения закупок товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд на сумму свыше 1 млрд руб., основными принципами которой являются открытость и прозрачность. В общественном обсуждении на равных условиях могут принимать участие любые юридические лица, вне зависимости от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, любые физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, представители органов государственной власти и местного самоуправления. Все поступившие в ходе Общественного обсуждения замечания и предложения участников общественного обсуждения, ответы заказчиков на поступившие замечания, заключения контрольных органов по размещенным для Общественного обсуждения заказам, протокол подведения итогов Общественного обсуждения должны быть опубликованы для неограниченного доступа на официальном сайте информации о размещении заказов Российской Федерации – zakupki.gov.ru.

Таким образом, идеология современной реформы предусматривает развитие *общественного контроля* в целях содействия повышению эффективности расходования бюджетных средств, предупреждения, выявления нарушений и информирования заказчиков, надзорного и (или) контрольных органов о выявленных недостатках, негативных фактах и нарушениях.

В результате на рынке государственных (общественных) закупок наряду с государством (заказчиком) и исполнителем государственных контрактов должен появиться третий равноправный субъект – *общество (в лице независимых организаций) как конечный потребитель товаров, работ, услуг, обладающий всей полнотой функций, в том числе контроля за экономичностью и результативностью бюджетных расходов*.

Создание ФКС в России представляет собой попытку обновления и адаптации государственных закупок к современным глобальным вызовам, стоящим перед нашей страной. Институциональные преобразования в сфере государственных (общественных) закупок должны быть сопряжены с увеличением конкуренции, созданием инвестиционного климата для производства инновационной продукции, повышением социально-экономической эффективности реализации государственных функций. Однако к модернизации системы государственных закупок должны быть готовы не только власти, но и общество как конечный потребитель товаров (работ, услуг), без активного участия которого проводимая реформа не будет эффективна. Только в этом случае формируемая в настоящее время государственная контрактная система станет не «сервисным институтом», обслуживающим интересы государственных заказчиков и подрядчиков, а системой обеспечения общественных нужд.

В. МАНЕВИЧ

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

И. БУКИНА

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

Э. АХАТОВА

кандидат экономических наук,
научный сотрудник Института экономики РАН

Ю. ЕРОХИНА

соискатель Института экономики РАН

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ДЕНЕЖНО-ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД¹

Рассматриваются ключевые факторы экономической динамики, ограничивающие возможности воздействия денежно-финансовой политики на рост российской экономики в период после кризиса 2008–2010 гг. Статья содержит систему взаимосвязанных аналитических таблиц, позволяющих осуществлять постоянный мониторинг денежно-финансовой политики и результатов ее влияния на макроэкономические индикаторы. На основе обширного статистического массива данных оцениваются механизмы и определяются принципы целенаправленного регулирования денежной и финансовой политики.

Ключевые слова: денежная и финансовая политика, денежное предложение, платежный баланс, федеральный бюджет, взаимное кредитование, ставка процента, накопление капитала, чистый экспорт, предельная капиталоемкость выпуска.

Ставка процента, рентабельность активов и инвестиционный спрос

В январе–октябре 2011 г. резервы банковской ликвидности не увеличивались, а сокращались. Банки предпочитали не наращивать резервы ликвидности, а расширять кредитование корпораций и, особенно, домо-

¹ Окончание статьи // См. Вестник Института экономики РАН. 2012. № 4.

хозяйств. Это вызвало разнонаправленное движение процентных ставок на межбанковском рынке (рынке ликвидности) и ставок по кредитам.

Таблица 1

Процентные ставки на межбанковском рынке в РФ в 2010 г.

	I кв.	II кв.	III кв.	сен- тябрь	ок- тябрь	но- ябрь	де- кабрь	IV кв.
Межбанковская ставка	3,8	2,9	2,6	2,6	2,7	3,2	3,0	3,0
Депозитная ставка, кроме депозитов до востребования	7,4	6,2	5,4	5,7	5,6	5,6	5,5	5,6
Ставка по кредитам	12,8	11,4	10,0	9,7	8,9	9,1	9,1	9,1
Снижение ставки по кредитам (-), рост (+), п.п.	-1,1*	-1,4	-1,4	-0,3	-0,8	+0,2	0	-0,9

* В IV квартале 2009 г. средневзвешенная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям сроком до 1 года составляла 13,9%.

Таблица 2

Процентные ставки на межбанковском рынке в РФ в 2011 г.

	I кв.	II кв.	III кв.	сен- тябрь	ок- тябрь	но- ябрь	де- кабрь	IV кв.
Межбанковская ставка	2,9	3,6	4,2	4,5	4,9	5,0	5,4	5,1
Депозитная ставка, кроме депозитов до востребования	5,4	5,3	5,1	5,1	5,6	6,6	6,9	6,4
Ставка по кредитам	8,7	8,3	8,0	8,0	8,6	8,8	9,3	8,9
Снижение ставки по кредитам (-), рост (+), п.п.	-0,4	-0,4	-0,3	+0,1	+0,6	+0,2	+0,5	+0,9

Как видно из табл. 1 и 2, ставка по кредитам снижалась, поскольку банки стремились разместить свои ресурсы в доходные активы (а не в резервы ликвидности), а ставка межбанковского рынка повышалась, что отражало напряженное состояние на рынке ликвидности. В ноябре, когда бюджет стал дефицитным, а приток бюджетных средств на депозиты в ЦБ сменился ростом заимствований правительства у коммерческих банков, поступательное снижение ставки по кредитам сменилось ее повышением.

На среднесрочном отрезке времени выбор между реальными инвестициями и спросом на иностранные активы в значительной мере зависит от доходности тех или иных активов, а также от соотношения доходности инвестиций и ставки процента. Снижение доли накопления в ВВП и повышение доли текущего потребления и доли вывоза капитала, по крайней мере частично, объясняется тем, что доходность основных

отраслей промышленности далеко не достигла докризисного уровня. Снижение ставки по кредитам, достигнутое в 2010–2011 гг., не компенсирует снижение доходности активов.

В табл. 3 отрасли, в которых рентабельность активов в 2011 г. была выше средневзвешенной ставки по кредитам, помещены в строках, расположенных выше строки «ставка по кредитам». К числу этих отраслей относятся только добыча топливно-энергетических ресурсов, металлургия и химическое производство. Именно эти отрасли в сегодняшних условиях могут быть привлекательными для инвесторов. Остальные отрасли промышленности расположены ниже строки «ставка по кредитам».

Рентабельность активов по экономике в целом (см. табл. 3) в 2007 г. была несколько выше ставки по кредитам, что создавало благоприятные перспективы для инвестиций. В машиностроении рентабельность активов

Таблица 3

**Рентабельность активов в экономике РФ по видам деятельности
в 2004–2011 гг., %**

		2004	2007	2008	2009	2010	2011
Добыча топливно-энергетических ресурсов	I–III кварталы		12,23	14,56	8,53	10,27	14,25
	Год	12,43	16,47	12,9	11,32	14,1	
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	I–III кварталы	21,12	20,76	18,38	4,44	8,79	8,19
	Год		23,96	16,56	6,47	11,14	
Химическое производство	I–III кварталы	6,71	10,9	20,88	3,62	9,01	12,44
	Год	9,76	15,31	22,32	5,19	12,34	
Ставка по кредитам, % годовых		11,4	10,0	12,2	15,3	10,8	8,3*
Производство машин и оборудования	I–III кварталы		5,41	5,68	1,79	2,52	1,49
	Год	4,46	6,8	5,93	4,23	2,81	
Производство пищевых продуктов	I–III кварталы		3,47	3,26	2,77	2,43	1,68
	Год	4,9	5,47	5,07	6,47	5,3	
Текстильное и швейное производство	I–III кварталы	–0,89	1,44	1,88	0,1	0,51	2,45
	Год	–0,61	1,94	1,01	0,43	0,81	
Экономика в целом	I–III кварталы	5,83	6,66	6,82	3,8	5,09	5,47
	Год	7,81	10,46	6,01	5,73	6,82	

*Данные за I–III кварталы 2011 г.

хотя и не достигала ставки по кредитам, но была все же с ней соизмерима (6,8% рентабельность в машиностроении, 10% ставка по кредитам), что предполагало наличие широкого круга рентабельных проектов. В 2011 г. рентабельность в машиностроении была более чем в два раза ниже уровня 2007 г. и, ориентировочно, в 4 раза ниже ставки по кредитам.

Преодоление стагнации инвестиций требует комплексной политики, включающей мобилизацию сбережений в государственные заимствования и массированные государственные инвестиции, поддержание спроса на продукцию обрабатывающих производств, снижение цен первичных ресурсов и издержек, налоговые льготы для корпораций, осуществляющих инвестиции в приоритетных отраслях и т.д. При сохранении существующих соотношений между рентабельностью активов в различных отраслях, между рентабельностью и ставкой по кредитам неизбежна хроническая стагнация накопления основного капитала. В экономической литературе неоднократно высказывались предложения о восстановлении валютного контроля и соответствующего изменения законодательства, с чем авторы вполне согласны. Действительно, восстановление валютного контроля может замедлить вывоз капитала и ограничить неоправданные внешние заимствования. Однако сами по себе меры валютного контроля не способны обеспечить трансформацию спроса на иностранные активы в спрос на внутренние инвестиции в реальный капитал. Между тем ни в одном прогнозном или программном документе экономических ведомств РФ вопросы о рентабельности различных видов деятельности и о соотношении рентабельности и процентных ставок вообще не поднимаются.

Фактор долговременного роста: капиталоемкость прироста выпуска

Темп роста экономики зависит не только от сбережений и инвестиций, но и от капиталоемкости прироста выпуска и совокупного дохода. Изменения капиталоемкости прироста совокупного дохода могут отражать качественно различные процессы. В частности, возрастание капиталоемкости может отражать ограниченность природных ресурсов и хорошо известный закон убывающей отдачи от дополнительных вложений труда и капитала (известный в русской литературе XIX–XX вв. как *закон убывающего плодородия почвы*). Действию этого закона подвержены прежде всего добывающие отрасли. Но косвенным образом, посредством удорожания первичных ресурсов, закон убывающей отдачи сказывается и на обрабатывающих отраслях, если его воздействие не уравнивается техническим прогрессом. Убывающая эффективность приложения труда и капитала к ограниченным природным ресурсам в конце концов может приводить к ситуации, когда требуются массированные капита-

ловложения для поддержания прежних объемов производства, а при недостаточных для этого (хотя и положительных) дополнительных инвестициях производство сокращается. В такой ситуации страна должна искать решение проблемы первичных ресурсов на внешних рынках.

Далее, капиталоемкость прироста производства изменяется в зависимости от фазы цикла. Во время депрессии запланированные и осуществляемые инвестиции не сопровождаются ростом производства. Более того, производство сокращается, так что говорить о положительной капиталоотдаче или о капиталоемкости прироста на данном отрезке времени не приходится. Во время выхода из депрессии, когда в экономике существует избыток незагруженных мощностей, относительно небольшие инвестиции сопровождаются значительным ростом производства. По мере того, как дальнейший рост будет опираться на расширение и обновление основного капитала, капиталоемкость роста будет возрастать. Это в равной мере относится как к добывающим, так и к обрабатывающим отраслям. Конечно, возможен технический прогресс, экономящий затраты капитала, тогда, при прочих неизменных условиях, капиталоемкость прироста не растет, а снижается, однако, применительно к российской экономике в обозримой перспективе этот вариант можно не рассматривать.

В табл. 4 представлены данные о валовых инвестициях и темпах прироста производства в добыче топливно-энергетических ресурсов и в

Таблица 4

Капиталоемкость прироста выпуска в добыче топливно-энергетических ресурсов и обрабатывающих отраслях российской промышленности

		2003	2004	2005	2006	2007	2010
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	Темп прироста производства, в %	10,3	7,7	2,0	2,7	2,6	3,1
	Валовые инвестиции в основной капитал, млрд руб.	315,6	401,6	447,0	627,2	838,4	1272,0
	Инвестиции в основной капитал на 1% прироста производства, млрд руб.	30,8	52,2	223,5	232,2	322,1	410,3
Обрабатывающие производства	Темп прироста производства, в %	10,3	10,5	7,5	8,4	10,4	11,8
	Валовые инвестиции в основной капитал, млрд руб.	341,9	470,3	594,0	737,0	986,4	1299,5
	Инвестиции в основной капитал на 1% прироста производства, млрд руб.	33,2	44,8	79,2	87,7	94,8	110,1

обрабатывающих отраслях российской экономики за 2003–2007 и 2010 гг. (кризисные 2008 и 2009 гг. мы пропускаем). Динамика отношения валовых инвестиций к темпам прироста выпуска дает представление об изменении капиталоемкости прироста в добывающих и обрабатывающих отраслях. На рассматриваемом отрезке времени валовые инвестиции в добычу топливно-энергетических ресурсов и в обрабатывающие производства количественно почти совпадают, но динамика капиталоемкости прироста резко расходится. В 2003 г., по-видимому, производство еще могло расширяться за счет простаивавших мощностей, сохранившихся от прежних периодов, поэтому в обеих группах производств инвестиции на единицу прироста были относительно невелики. При этом дополнительные инвестиции в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых оказываются даже более эффективными, чем инвестиции в обрабатывающую промышленность.

Начиная с 2004 г. капиталоемкость одного процента прироста выпуска быстро увеличивается, причем эффективность вложений в добывающую и обрабатывающую промышленность стремительно расходится. В 2004 г. капиталоемкость одного процента прироста в добыче топливно-энергетических ресурсов еще соизмерима с капиталоемкостью прироста в обрабатывающих отраслях, однако, начиная с 2005 г., разрыв между ними измеряется в разы. Очевидно, что динамика капиталоемкости прироста производства в добывающих и обрабатывающих отраслях отражает качественно различные процессы

Стремительный рост валовых инвестиций при весьма умеренном и неравномерном, росте производства в добыче топлива свидетельствует о том, что все большие вложения требуются для поддержания достигнутого уровня производства, а возможности эффективного расширения выпуска исчерпаны. Если бы внутренние потребности страны не могли быть удовлетворены без увеличения поставок энергоносителей, были бы все основания не добиваться дальнейшего роста добычи любой ценой, а прибегнуть к импорту. Но Россия экспортирует половину добываемой нефти, половину производимых нефтепродуктов и более четверти добываемого газа. Внутренние потребности *пока* могут удовлетворяться даже при сокращении добычи и переработки энергоносителей.

Внутреннее потребление составляет четверть добываемой и перерабатываемой в России нефти и менее 3/4 добываемого газа. В 1989 г. (последнем относительно благополучном году существования Советского Союза) экспортировалось немногим более 20% нефти и 12% газа, соответственно, внутри страны потреблялось около 80% нефти и 88% газа. С тех пор добыча энергоносителей на территории России выросла примерно на 15%, однако при этом Россия экспортирует больше, чем экспортировал весь СССР в 1989 г.: нефти в 2 раза больше, нефтепродуктов – в 2,3; газа – в 1,7 раза. Соответственно, сократилось внутреннее

потребление энергоносителей, зеркальным отражением которого является уровень производства в обрабатывающих отраслях. Если добыча топлива в 2010 г. составляла 122% от уровня 1991 г., то обрабатывающие производства – всего 79%. При этом металлургическое производство и производство пищевых продуктов составляло 92–93% от уровня 1991 г., производство машин и оборудования – 49%, текстильное и швейное производство – менее 25%.

При сохранении нынешнего уровня экспорта и уровня внутреннего потребления энергоносителей невозможна диверсификация экономики, восстановление и развитие несырьевых отраслей. Теоретически вполне реально как сокращение общего объема добычи энергоносителей, так и увеличение их внутреннего потребления по мере роста экономики. Перераспределение инвестиций между добывающими и обрабатывающими отраслями приведет к снижению приростной капиталоемкости по экономике в целом и качественно повысит темпы роста выпуска и совокупного дохода.

Необходимостью масштабных инвестиций в нефтегазовый комплекс оправдывается постоянное (опережающее) повышение внутренних цен на энергоносители. «Рост регулируемых цен на газ на 2012–2014 гг. предполагается в размере 15% в год для всех категорий потребителей» – говорится в прогнозе Минэкономразвития². Рост цен на энергоносители генерирует инфляцию, повышает издержки и снижает рентабельность всех отраслей экономики, сдерживает экономический рост и повышение уровня жизни. Кроме того, добывающие отрасли поглощают половину инвестиций, направляемых в промышленность. Как говорится в цитированном выше прогнозе, в рассматриваемом периоде инвестиции в добывающие отрасли будут по-прежнему доминировать.

Нужно также иметь в виду, что именно нефтегазовые корпорации осуществляют массированные инвестиции за рубежом, приобретая активы в странах, как добывающих, так и потребляющих энергоносители. Тем большими должны быть внешние и внутренние заимствования.

Если включать в издержки производства капитальные расходы, необходимые для поддержания производства на прежнем уровне, доходность нефтегазового комплекса, вероятно, станет отрицательной. Убыточность нефтегазового комплекса еще более возрастет, если в издержки производства включать необходимые (но ныне не осуществляемые) расходы по охране окружающей среды и компенсации причиненного ей ущерба.

² Прогноз социально-экономического развития РФ на 2012 год и плановый период 2013–2014 годов. С. 82. Официальный сайт Минэкономразвития РФ.

Мировые цены на нефть и рост российской экономики

Широко распространенным является представление, согласно которому темпы роста российской экономики решающим образом зависят от экспортных цен на нефть. Прогнозы и планы Минэкономразвития, Банка России, Минфина составляются обычно в нескольких вариантах (сценариях), в зависимости от возможных мировых цен на нефть. Соответственно, чем выше экспортная цена нефти, тем выше темпы роста ВВП, инвестиций, конечного потребления и т.д.

Таблица 5

Экспортные цены на нефть и темпы прироста основных индикаторов в РФ, %

	2010	2011 (прогноз)	2011
Средняя цена за нефть, долл. за 1 баррель	78	75	108
ВВП в реальном выражении	4,0	4,2	4,1
Индекс потребительских цен	8,8	6-7	6,5-7,0
Промышленное производство	8,2	3,9	4,8
Инвестиции в основной капитал	6,0	10,0	6,0
Реальные располагаемые денежные доходы населения	4,2	3,6	1,5
Реальная заработная плата	5,2	3,5	3,6
Оборот розничной торговли	6,3	5,0	5,3

Между тем данные официальной статистики отнюдь не подтверждают существование жесткой прямой зависимости темпов роста экономики от уровня цен на нефть. Как видно из табл. 5, в 2011 г. экспортные цены на нефть выросли по сравнению с предшествующим 2010 г. в 1,4 раза, однако темпы роста ВВП и инвестиций остались на прежнем уровне, рост промышленного производства, реальной заработной платы и реальных располагаемых доходов населения замедлился.

Аналитическое представление платежного баланса за январь-сентябрь 2011 г. позволяет судить об использовании валютных поступлений от экспорта нефти, нефтепродуктов и газа (см. рис.).

Как следует из приведенных данных, импорт товаров и услуг (299 млрд долл.) превышал экспорт товаров и услуг без экспорта нефти, газа и нефтепродуктов (171 млрд. долл.) на 128 млрд долл. Следовательно, из 249 млрд долл., поступивших в результате нефтегазового экспорта, 128 млрд использовались для оплаты импорта. Остальные 121 млрд долл. использовались следующим образом: покрытие сальдо доходов иностранных инвесторов, иностранных рабочих и текущих трансфертов 47 млрд долл.; чистый вывоз капитала – 52 млрд долл.; прирост валютных резервов – 21 млрд долл.

Экспорт товаров и услуг, кроме экспорта нефти, нефтепродуктов и газа 171 млрд долл.	Импорт товаров и услуг 299 млрд долл.
Экспорт нефти, нефтепродуктов и газа 249 млрд долл.	Сальдо текущих доходов и трансфертов 47 млрд долл.
	Сальдо операций с капиталом 52 млрд долл.
	Прирост валютных резервов 21 млрд долл.

Рис. Аналитическое представление платежного баланса РФ за 2011 г. (млрд долл.)

По мнению авторов, без прироста валютных резервов экономика вполне могла обойтись. Чистый вывоз капитала должен ограничиваться с помощью мер валютного контроля. Кроме того, в значительной мере он сам порождается ростом поступлений от экспорта энергоносителей. Чистый вывоз иностранных доходов в среднесрочной перспективе можно свести к нулю с помощью регулирования ввоза капитала. Положительного воздействия на экономическую динамику чистый экспорт капитала, чистый вывоз прибыли иностранных инвесторов и прирост валютных ресурсов непосредственно не оказывают. Таким образом, без потерь для внутренней экономики (с некоторым временным лагом) можно сократить нефтегазовый экспорт почти вдвое. Соответственно, при разумном валютном регулировании экономика не пострадает даже в том случае, если экспортные цены на нефть снизятся почти вдвое, что вполне реально. Данные об использовании валютных поступлений по нефтегазовому экспорту за 2002–2011 гг. представлены в табл. 6.

Сопоставим данные за благополучный 2006 г. и кризисный 2009 г. И в том, и в другом году цена на нефть была одинаковой – 56 долл. за баррель. Одинаковым был и стоимостной объем экспорта нефти. Правда, в 2009 г. по сравнению с 2006 г. на одну треть увеличилась оплата импорта товаров и услуг и отрицательное сальдо текущих доходов и трансфертов. Главное же различие заключалось в том, что в 2009 г. наблюдался массивный чистый вывоз капитала (45 млрд долл.), в 2006 – чистый ввоз

капитала (13 млрд долл.). В итоге прирост валютных резервов составил в 2006 г. 107 млрд долл., в 2009 – всего 3 млрд долл. *Сам по себе уровень цен на нефть не мог породить кризисных явлений. Непосредственно он мог оказать влияние только на ускорение или замедление прироста валютных резервов (и без того избыточных).*

Таблица 6

**Использование поступлений от экспорта нефти,
нефтепродуктов и газа, млрд долл.**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Цена на нефть, долл. за баррель	21	24	31	45	56	64	91	56	75	108
Экспорт нефти, нефтепродуктов, газа	56	74	100	149	191	218	310	190	254	249
Использование поступлений от экспорта нефти, нефтепродуктов и газа:										
Оплата импорта товаров и услуг	20	25	27	44	65	106	155	99	131	128
Баланс текущих доходов и транс- фертов	7	14	14	20	31	35	52	43	53	47
Отрицательное сальдо операций с капиталом	18	9	14	23	–	–	142	45	33	52
Прирост валют- ных резервов за счет экспорта нефти, газа, нефтепродуктов	11	26	45	61	94	77	–	3	37	21
Положительное сальдо операций с капиталом	–	–	–	–	13	72	–	–	–	–
Изменение валютных резер- вов, всего (при- рост (+), уменьше- ние (–))	11	26	45	61	107	149	–39	3	37	21

Каким еще образом экспортные цены на нефть, теоретически, могут воздействовать на динамику российской экономики? Чистый экспорт, генерируемый вывозом энергоносителей, является частью агрегированного спроса и, следовательно, вызывает определенный мультипликативный эффект для инвестиций и спроса на продукцию других отраслей. Но, во-первых, этот мультипликативный эффект

вызывается не ценами на нефть, а реальным объемом производства нефти, газа, нефтепродуктов. Мультипликативный эффект роста внутреннего потребления энергоносителей был бы таким же, как эффект внешнего спроса. Во-вторых, мультипликативный эффект роста производства энергоносителей относительно невелик по сравнению с мультипликативным эффектом обрабатывающих отраслей, т.е. он вызывает значительно меньшее увеличение спроса на продукцию других производств, чем, скажем, увеличение спроса на машины, сельскохозяйственные продукты и т.д.

Рост чистого экспорта в денежном выражении вызывает приток в страну иностранной валюты. В той мере, в какой предложение иностранной валюты не покрывается вывозом капитала и погашением внешних обязательств правительства (а в кризисные периоды – также сокращением внешних обязательств банков и корпораций), увеличиваются официальные валютные резервы. Прирост валютных резервов финансируется Центральным банком за счет расширения денежного предложения, в той мере, в какой Центральный банк не может профинансировать прирост валютных резервов из каких-либо других источников. В результате в российской практике прирост количества денег зависит от чистого экспорта. Денежная экспансия, осуществляемая в разумных пределах, сама по себе способствует экономическому росту. Однако, во-первых, расширение денежного предложения более может достигаться не по каналу покупки иностранной валюты, а посредством расширения внутреннего кредита, что в еще большей мере способствовало бы росту экономики. Во-вторых, если рост чистого экспорта сопровождается ростом вывоза капитала, избыточное предложение иностранной валюты оказывается незначительным. В-третьих, когда ЦБ может профинансировать покупку иностранной валюты не за счет эмиссии денег, а за счет других источников, он предпочитает проводить политику денежной рестрикции.

Именно такая ситуация складывалась в течение 2011 г.: цены на нефть выросли, вырос чистый экспорт, но при этом резко увеличился вывоз капитала частного сектора, так что избыточное предложение иностранной валюты было невелико. Напротив, рост доходов и сжатие расходов бюджета позволили Центральному банку абсорбировать (стерилизовать) деньги, выпущенные для покупки валюты. Результатом явилась жесткая денежная рестрикция, оказавшая тормозящее воздействие на рост экономики. Перестройка механизма денежного предложения в соответствии с мировым опытом, требованиями экономической теории и здравого смысла позволит разорвать зависимость между денежной экспансией и чистым экспортом.

В свою очередь повышение экспортных цен на нефть вызывает приток инвестиций и иностранного капитала в добычу топлива. Но, как уже

говорилось, приток иностранного капитала на среднесрочном отрезке времени уравнивается вывозом прибыли иностранных инвесторов, а реальная эффективность инвестиций в добывающие отрасли весьма сомнительна.

При этом повышение мировых цен на нефть отзывается на внутреннем рынке повышением цен приобретения нефти, нефтепродуктов и газа, что негативно сказывается на рентабельности других отраслей экономики. Правда, в случае понижения мировых цен рост внутренних цен на энергоносители не останавливается: теперь нефтегазовые монополии стремятся компенсировать свои потери на внешних рынках за счет внутреннего потребителя. Таким образом, динамика внутренних цен на энергоносители связана не столько с динамикой мировых цен, сколько с монополистическим ценообразованием.

Наконец, остается рассмотреть влияние мировых цен на нефть на доходы федерального и консолидированного бюджета. Зависимость доходов бюджета от мировых экспортных цен, на первый взгляд, представляется очевидной и неоспоримой. Однако это не совсем так. Прежде всего, экспортные доходы – это всегда доходы в иностранной валюте. Для того чтобы осуществить причитающиеся платежи и отчисления в форме налога на прибыль предприятий, платы за пользование природными ресурсами, отчислений в стабилизационные фонды и т.д., экспортеры должны эту валюту продать. Если на внутреннем валютном рынке и без того существует избыточное предложение иностранной валюты (а это почти всегда так и есть), на соответствующую величину увеличится прирост валютных резервов. Соответственно, увеличатся расходы ЦБ на покупку иностранной валюты за счет эмиссионного ресурса и других источников (остатков на счетах правительства, сокращения внутреннего кредита). В этом случае *источником финансирования доходов бюджета «в последней инстанции» являются те средства, за счет которых Центральный банк покупает иностранную валюту.* Но эти средства (в частности, эмиссионный ресурс Центрального банка) могут быть использованы для финансирования бюджета без опосредующих операций – чистого экспорта, продажи валюты экспортерами, покупки валюты Центральным банком. Тем более что эти опосредующие операции далеко не нейтральны – они оказывают деструктивное воздействие на экономику.

Допустим, что валюта, продаваемая экспортерами для уплаты налогов и сборов, не оказывается излишней на валютном рынке и ее покупателем является не ЦБ, а частный сектор. Но это означает, что вывоз капитала на соответствующую сумму осуществляют субъекты частного сектора: банки, корпорации, домохозяйства. В таком случае доходы бюджета, обусловленные экспортом энергоносителей, уравниваются вывозом капитала частным сектором, который является прямым

вычетом из потенциального внутреннего накопления. В любом случае для того, чтобы пополнить бюджет, долларовые доходы должны быть конвертированы в рубли, а это возможно только за счет внутренних, а не внешних ресурсов. Приток иностранной валюты может увеличить ресурсы страны (в текущем периоде) только при условии, что эта валюта будет использована для оплаты импорта.

Подытоживая сказанное, мы приходим к выводу, что в сложившихся условиях формирования бюджета, денежного предложения и трансграничного движения капитала резкое снижение мировых цен на энергоносители приведет к тяжелым последствиям для российской экономики, в том числе к оттоку иностранного капитала, падению курса рубля, сокращению денежного предложения и бюджетному дефициту. Однако эти сложившиеся условия можно и нужно изменить. Разумеется, невозможно одномоментное изменение механизмов денежного предложения, финансирования расходов бюджета, ввоза и вывоза капитала. Данные изменения должны осуществляться постепенно и, желательно, не в период острого экономического кризиса.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

М. ДЕРЯБИНА
кандидат экономических наук,
заведующая сектором Института экономики РАН

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В СВЕТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Исследуются теоретико-методологические основы организации реального сектора экономики. Автор анализирует две формы рыночной координации – ценовой механизм и иерархию. Рассматриваются организационные институты развитой рыночной и плановой экономики. Специально исследуется эволюция организации реального сектора российской экономики и особенности управления российских компаний.

Ключевые слова: институциональный анализ, организация реального сектора, формы рыночной координации, фирма, трансакционные издержки, вертикальная организация, контрактная природа фирмы, корпоративное управление.

Ожидание второй волны мирового кризиса заставило большинство стран пересмотреть отношение к собственному реальному сектору и его конкурентным преимуществам. Сейчас развитые страны целенаправленно возвращают на собственные базовые территории промышленные производства и промышленные инвестиции, сравнительно недавно вытеснявшиеся доминировавшим финансовым сектором и новыми инновационными отраслями. Однако ни бурное инновационное развитие, ни глобализация не отменяют того факта, что материальная сторона общественного производства продолжает оставаться основой экономики и обеспечивает как долгосрочную устойчивую перспективу, так и реальное богатство. Именно в реальном секторе экономики формируются предпосылки новой инновационной структуры производительного капитала, а субъекты реального сектора в конечном итоге являются адресатами социально-экономической политики государства. Российская экономика стоит перед необходимостью пройти этап новой крупной индустриализации, перешагнуть через который быстро и легко невозможно. Это значит, что необходимыми станут и новые производственные компетенции, и новые, адекватные этапу, представления об организации обновляющегося реального сектора.

Институциональная теоретическая парадигма и организация реального сектора

В течение длительного времени в теоретическом объяснении организации реального сектора экономики доминировала неоклассическая парадигма. В ее рамках компания (фирма), то есть основной организационно-структурный элемент, рассматривалась как своего рода «черный ящик», природа и внутренняя структура которого принципиального значения не имеют. Неоклассическая теория вполне довольствовалась двумя общепризнанными характеристиками основного организационного звена, важными для него как для единицы рыночного обмена. Речь идет о праве юридического лица (в отличие от физического) и о феномене ограниченной ответственности, когда предприниматель отвечает по сделкам только долей своего имущества в компании. Однако по мере развития и усложнения структуры материального производства и рыночных связей, появления все большего разнообразия компаний разных типов и масштабов обнаружилась необходимость дополнить их анализ другими концептуальными признаками. Институциональная экономическая теория позволила существенно продвинуться в этом направлении. Институциональный анализ стал оказывать заметное влияние на все ветви экономической теории с середины 1970-х гг.¹

Одной из ключевых методологических предпосылок институционального анализа является понятие рыночной координации. В практике организации рыночной экономики любого типа действуют два альтернативных механизма координации: механизм цен (рынок) и иерархия (фирма). В реальном секторе эта альтернатива сводится для большинства предпринимателей к решению вопроса – сделать необходимый продукт самостоятельно или купить на рынке. Неоклассическая теория, трактовавшая компании и корпорации исключительно с точки зрения затрат на входе и выпуска на выходе, удовлетворительных критериев для такого решения не давала. Институциональный анализ, напротив, сосредоточивается на тех процессах, которые происходят внутри компаний². При этом для понимания особенностей иерархических структур как форм рыночной координации, используемых в построении компаний, понадобилось открыть рамки «черного ящика» и найти те механизмы, которые собственно и обуславливают устойчи-

¹ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996.

² Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press, 1975.

вость и эффективность таких структур³. Ключевым при этом является понятие трансакционных издержек.

Экономическая теория трансакционных издержек стала неотъемлемым элементом в структуре экономического знания и важнейшей частью институциональной теории. Знаковым событием в продвижении экономической теории в данном сегменте знания явилась статья Р. Коуза «Природа фирмы». Впервые опубликованная в 1937 г., эта статья содержит ряд фундаментальных толкований проблемы, развиваемых теорией организации вплоть до настоящего времени⁴.

Исходя из существования двух упомянутых форм рыночной координации, Р. Коуз выделяет два принципиально различающихся вида трансакций⁵. Первый вид – операции обмена на рынке с помощью механизма цен. Второй вид – операции, осуществляемые без вмешательства ценового механизма и напрямую координируемые усилиями предпринимателя. Таким образом, вытеснение механизма цен Коуз вообще считал отличительной чертой фирмы. За этим логически следует вопрос: а зачем предпринимателю нужно такое вытеснение? Почему для ведения хозяйственной деятельности он не может во всех операциях просто использовать стандартный обмен по рыночным ценам? Оказывается, что существуют различного рода издержки использования ценового механизма, получившие название трансакционных⁶. Природа трансакционных издержек может быть разнообразной, но они всегда значимы для анализа фирмы как формы координации в процессах рыночного обмена. Р. Коуз называет в качестве главного источника трансакционных издержек неопределенность, неизвестность самих рыночных цен и, соответственно, неопределенность ценового механизма. Это означает, что у предпринимателя неизбежно возникнут расходы на выяснение ценовых значений и устранение ценовой неопределенности (издержки на информацию о ценах). Далее неизбежны издержки на проведение деловых переговоров, заключение контрактов на каждую трансакцию и обеспечение выполнения контракта (издержки контрактации).

³ Заметим, что неоклассическая теория трактовала процессы, происходящие внутри фирмы, абсолютно аналогично тому, что вообще происходит на рынке в процессе обмена.

⁴ Coase R. 1937. The Nature of the Firm, 4 *Economica* n.s. 386–405. На русском языке ознакомиться с текстом статьи и научными комментариями к проблеме см.: Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, 2001.

⁵ Под термином «трансакция» в институциональной теории понимается базовая операция рыночного обмена, заключающаяся в отчуждении и присвоении прав собственности и прав свободы (см., например: Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 54–55).

⁶ О. Уильямсон называл трансакционные издержки «экономическим эквивалентом трения в механических системах» (Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. С. 53–54).

Используя инструментарий транзакционных издержек, исследователь оперирует категориями микроэкономики, что в свою очередь дает возможность включить в анализ поведенческие предпосылки экономической организации. Микроэкономический взгляд на внутреннюю природу фирмы позволяет увидеть в ней структуру управления транзакциями (иерархическую структуру), а не просто форму для отправления производственной функции, опирающейся на технологический детерминизм. С позиций транзакционных издержек в анализе фирмы большое значение придается институтам контрактных отношений, особенно механизмам частного разрешения конфликтов. В итоге можно сделать методологически важный вывод о том, что все разнообразие организационных форм экономики преследует цель минимизации транзакционных издержек⁷.

Можно сказать и иначе: основой возникновения фирм как самостоятельных агентов рынка является уровень транзакционных издержек. Если издержки на внутрифирменные транзакции меньше, чем при осуществлении этих же транзакций на рынке, то фирма получает свое место в организационной системе экономики. При этом предел увеличения размеров фирмы возникает тогда, когда издержки на организацию дополнительных транзакций внутри фирмы превышают издержки тех же транзакций на рынке. В отношении же конкретных транзакций задача заключается в правильном выборе форм управления и координации – рынок, иерархия или некий смешанный вариант⁸.

Другой методологический аспект институционального объяснения организации – контрактная природа фирмы. Разбираясь в «природе фирмы», Р. Коуз заметил, что у собственников факторов производства нет необходимости заключать серию контрактов с собственниками других факторов, если они кооперируются внутри фирмы, тогда как такая серия контрактов (со всеми сопутствующими транзакционными издержками) была бы абсолютно необходима в случае рыночной кооперации

⁷ Большинство институционалистов используют в анализе транзакционных издержек метод Г. Мюрдаля, автора концепции *ex ante* и *ex post*. Издержки *ex ante* – это расходы на подготовку и составление рыночного соглашения (включая проведение переговоров сторон и спецификацию прав собственности). Издержки *ex post* связаны с исполнением соглашений (эксплуатационные, организационные, управленческие, юридические, включая судебные, затраты сторон контрактных отношений).

⁸ Признание ключевой роли транзакций в организации инспирировало исследование природы, параметров и механизмов самих транзакций, т.е. изучение фирмы «на микроуровне», как формы поведения организации с учетом внутренних «отношенческих» факторов. В неоинституциональной экономической теории фирма рассматривается как сеть, сплетение контрактов, причем основное внимание сосредоточено на различиях контрактации внутри фирмы и на рынке и воздействии этих различий на управленческие решения (см., например: Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 63–64; 173–176).

посредством ценового механизма. При иерархической форме координации ряд контрактов замещается одним единственным⁹. Это означает, что в рамках фирмы рыночные трансакции заменены административными решениями, а потому для изменения производства нет необходимости в специальных сделках между владельцами факторов производства. Эту логику можно продолжить – перераспределение видов деятельности в рамках фирмы осуществляется не на основе перераспределения прав, а на основе административных решений о том, как должны использоваться эти права.

Итак, фирма – это коалиция собственников ресурсов¹⁰. А внутри этой коалиции структура контрактов (соглашений) может иметь различные формы. Типы соглашений складывались и усложнялись по мере развития западной индустриализации – от самых простых контрактов между индивидуальными предпринимателями, затем более сложной системы внутренней контрактации вплоть до различных конфигураций административных иерархических отношений, характерных для современной крупной корпорации. В этом последнем случае множество двусторонних рыночных трансакций, как уже упоминалось, заменяется одной, что в принципе приводит к общему снижению трансакционных издержек. Но именно в принципе, так как при этом возникает новый вид издержек – так называемые издержки агентских отношений¹¹. Включение агентских отношений в институциональный анализ организаций обусловлено самой природой этих отношений, при которых доверитель (принципал) делегирует часть своих правомочий (например, по использованию конкретного ресурса) агенту, обязанному представлять интересы доверителя в соответствии с контрактом и за некое вознаграждение. По мере того как по управленческой иерархии правомочия передаются с верхнего уровня до самого низа управленческой пирамиды, участники отношений одновременно выступают и как доверители, и как агенты. Принципиально важно, что информация распределена между доверителем и агентом асимметрично, причем агент располагает большим объемом информации, и она обходится ему дешевле¹². Для поддержания целостности внутрифирменных отношений обмена необходимо постоянно находить и поддерживать адекватные структуры управления. Сама же

⁹ Природа фирмы. С. 99–103.

¹⁰ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. С. 176–180.

¹¹ Эггертссон приводит ссылки на обширную литературу по теории агентских отношений и ее приложению к анализу трансакционных издержек (Эггертссон. Указ. соч. С. 55).

¹² Асимметричность информации создает возможность предоставления неполной или искаженной информации в целях введения в заблуждение партнеров по трансакциям в собственных интересах. Нередки поэтому случаи, когда менеджмент компаний встает в позицию оппортунизма по отношению к компании, ее интересам и ее собственникам.

фирма может быть охарактеризована как организация множества обменов, когда их координация осуществляется посредством команд.

Сказанное особенно актуально при выборе организационных вариантов проблемы «сделать самому или купить на рынке»¹³. В случаях сложной вертикальной производственной кооперации транзакционные издержки контрактных взаимоотношений между предприятиями могут оказаться слишком высокими¹⁴, и снизить их можно путем так называемой вертикальной организационной интеграции в рамках иерархически управляемой структуры. Контрактные отношения заменяются административным механизмом управленческих команд. Теория организации полагает, что чем выше потенциальные издержки использования ценового механизма рыночной координации, тем больше вероятность, что предпочтительным организационным решением станет вертикальная интеграция. Координирующее управление при этом сокращает поле рыночных отношений, и им на смену приходят административные решения¹⁵.

В условиях развитого разделения труда собственники ресурсов делегируют в процессе контрактации права на управление производственными активами некоему центральному агенту. Результатом такой контрактации является экономическая организация типа классической предпринимательской фирмы¹⁶. В неoinституциональной экономиче-

¹³ Альтернатива «произвести самому» или «купить на свободном рынке» для корректности анализа проблемы должна быть дополнена вариантом «купить фирму, производящую то, что не производишь сам». В современной экономике сделки M&A получают все большее распространение, становясь одним из типовых вариантов организационных решений, когда покупаются готовые звенья создаваемой вертикальной организационной интеграции. Однако следует считаться с тем, что в этом случае может возникнуть угроза чрезмерной концентрации власти у одного или группы агентов, нарушающей общий баланс интересов партнеров (*Grossman S., Hart O. The Costs of benefits of ownership: A Theory of vertical and lateral integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94.*).

¹⁴ В соответствии с различными классификациями транзакционных издержек, возникающих в рамках производственной кооперации, можно выделить: издержки поиска информации; издержки подготовки и ведения переговоров; издержки тестирования товаров, вовлеченных в сделку; издержки по спецификации и защите прав собственности на вовлеченные ресурсы; издержки оппортунистического поведения менеджеров и партнеров.

¹⁵ На самом деле все несколько сложнее. Вертикальная интеграция, конечно, способствует снижению транзакционных издержек производственной кооперации, в т.ч. издержек оппортунистического поведения партнеров, однако приносит новые – в связи с возможностью ослабления стимулов и мотиваций высокой рыночной мощности и разрастанием бюрократии.

¹⁶ Р. Коуз определяет «отсутствие или наличие фирмы» наличием центрального контрактного агента и контракта, «посредством чего привлекаемый фактор за некоторое вознаграждение соглашается в известных пределах выполнять распоряжения предпринимателя» (Природа фирмы. С. 37).

ской теории фирма как раз и определяется как сеть контрактов (*nexus of contracts*)¹⁷. В современной фирме переплетаются обе упоминавшиеся формы контрактов – стандартные контракты рыночного обмена по рыночным ценам (внешняя контрактация) и единый внутрифирменный контракт, отменяющий рыночное назначение цен.

Примерно в то же время, когда в западной институциональной теории шло активное осмысление природы фирмы, теоретическая мысль в странах с плановой экономикой развивала принципы организации реального сектора на основе относительной обособленности предприятий. Развитие современного индустриального производства требовало понимания и теоретического обоснования принципов эффективной организации независимо от общественного устройства. При этом политическая директива о социалистической плановой экономике как о «единой фабрике», управляемой из центра, была незыблема, а потому относительное обособление предприятий необходимо было убедительно обосновать, не нарушая этого тезиса. Конечно, при этом не могло быть и речи о рыночном обмене, ценовом механизме, трансакциях и границах фирмы¹⁸. Зато вполне можно было развивать теорию технологического детерминизма, общественного разделения труда и границах управляемости систем¹⁹. На базе технологического обособления выстраивалась концепция относительного хозяйственного обособления основного звена экономики. В теории укоренился термин «производственно-хозяйственная организация» в качестве более широкого понимания основного звена в сравнении с чисто технологически детерминированным.

Политический запрет на рынок и рыночные отношения как на предмет теоретического изучения применительно к социалистической плановой экономике можно было частично обойти через проблематику товарно-денежных отношений и хозяйственного расчета. Конечно, при-

¹⁷ Cheung, Steven. The Contractual Nature of the Firm // Journal of Law and Economics, 26 (April 1983).

¹⁸ В отличие от СССР, где теоретические отступления от концепции единства плановой экономики были редки и обычно жестоко клеймились как чуждые социалистической идеологии, в странах Восточной Европы неоднократно предпринимались попытки обосновать и реализовать идеи «рыночного социализма». Характерно, что главным аспектом новых, «рыночных», отношений в рамках плановой экономики было стремление добавить к ослабевающей административной экономической координации элементы рыночных инструментов обмена – договорную кооперацию, наделение предприятий некоторыми правомочиями собственности, усиление ценового фактора товарообмена, стимулирование малого предпринимательства.

¹⁹ Щербаков В.И. Крупные хозяйственные комплексы: механизм управления. М.: Экономика, 1986; Мельник М.В. Анализ развития производственно-хозяйственных организаций в странах-членах СЭВ. М.: Финансы и статистика, 1986; Дерябина М.А. Опыт организации промышленности в странах СЭВ. М.: Наука, 1982; Можайскова И.В. Социалистическое предприятие в структуре общественного производства. М.: Мысль, 1970.

рода социалистического предприятия не могла характеризоваться как контрактная, однако признавалось, что хозяйственный расчет предприятий базируется на договорных отношениях между ними. Теоретический анализ хозрасчетных отношений осуществлялся в вертикальном разрезе (своего рода аналог вертикальной интеграции), в горизонтальном разрезе (партнерские договорные производственно-хозяйственные отношения), а также включал «внутрипроизводственные» отношения (аналог внутрифирменных управленческих решений и внутрифирменного контракта). Важнейшим аспектом хозрасчета был принцип самоокупаемости и самофинансирования развития, что ориентировало на возможно более полный учет всех видов затрат (издержек) и обеспечение их собственными средствами. Это, конечно, не теория рыночных транзакционных издержек, но все-таки некий аналог учета затрат на кооперационные отношения между предприятиями и в их рамках.

Принципы вертикальной интеграции в плановой экономике с неизбежностью должны были использоваться в процессе создания крупных производственно-хозяйственных структур – концернов, производственных и отраслевых объединений. При этом организационные формы концентрации рассматривались не только как результат принимаемых сверху управленческих решений, но прежде всего как логическое продолжение реальных производственно-технологических и хозяйственных связей между предприятиями. Особенности конкретных производственно-технологических взаимосвязей предприятий определяли выбор организационно-правовой формы интегрированных производственно-хозяйственных систем. Характерно, что издержки принятия и реализации организационных решений в плановой экономике никак не учитывались²⁰. Информация об издержках была практически бесплатной, издержки управления внутренним производством в крупных комплексах считались нулевыми (беззатратный эффект организации), поэтому не было проблемы сопоставления транзакционных и управленческих издержек. Вопрос о выборе варианта «сделать самостоятельно или купить» вообще не стоял. Организационные решения, как крупные, общэкономических масштабов, так и отраслевые и индивидуальные, принимались исключительно на основе административных команд. И все-таки в плановой экономике, хотя и в измененной форме, действовали многие принципы организации реального производства, свойственные определенному этапу общей экономической эволюции и прогресса.

²⁰ В теории и практике управления существовал термин – беззатратный эффект организации. Отмечалась возможность получения такого эффекта в результате углубления разделения труда «без привлечения дополнительных ресурсов, только с использованием имеющегося производственного аппарата» (Субоцкий Ю.В. Развитие объединений в промышленности. М.: Наука, 1977. С. 103).

Организация реального сектора современной российской экономики: институциональные особенности

За минувшие десятилетия реформирования российской экономики бывшие социалистические предприятия и их интегрированные группы прошли процесс активной рыночной реструктуризации. Известно, что в России рыночная реструктуризация и перераспределение производственных и других активов проводились и сейчас продолжают преимущественно через передел отношений собственности и контроля. Главной формой организации российского бизнеса стали структуры, возникшие в результате новой вертикальной интеграции²¹. Рыночно ориентированная реструктуризация требовала вовлечения в новые интеграционные цепочки не только действовавших предприятий, но и создания новых дополнительных производственных и воспроизводственных звеньев. Решающая же роль отношений собственности объясняется беспрецедентными масштабами перераспределения прав собственности – сначала в ходе быстрой массовой приватизации, а затем в процессе дальнейшего перераспределения значительного числа субъектов и объектов частного владения при разделе и переделе рынков²². Право собственности как новый институт активно использовалось как в нарождавшихся нормах рыночного обмена, так и в рамках самих компаний для выстраивания структур владения под новую интеграцию. Структура собственности остается главной гарантией стабильности форм организации, а любая необходимость изменить эти формы (как в интересах развития бизнеса, так и по иным мотивам) влечет за собой изменения в соотношении собственнических прав или одновременно, или с небольшим запаздыванием²³.

Сохраняющаяся до настоящего времени общепризнанная неурегулированность и неопределенность отношений и прав собственности в российской экономике имеет существенные последствия для организации

²¹ Следует иметь в виду, что единицей наблюдения для российской государственной статистики является предприятие, а не фирма (в ее различных возможных модификациях). Это значит, что статистически описывается производство, а не бизнес. Между тем для институционального анализа главными аспектами являются формы рыночной координации, структуры отношений и взаимодействия между экономическими агентами (сетевые связи) и формы управления в рамках интегрированных структур, т.е. то, что официальным статистическим наблюдением не улавливается.

²² Дерябина М. Реструктуризация российской экономики через передел собственности и контроля // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 55–59.

²³ Именно поэтому анализ интеграционных и дезинтеграционных процессов в современном российском бизнесе с позиций формирования и передела прав собственности представляется весьма актуальным (Паппэ Я. и Антоненко Н. О новых конфигурациях собственников в российском крупном бизнесе // Вопросы экономики. 2011. № 6. С. 123–137).

реального сектора. В этих условиях сделки не могут обеспечивать полноценный обмен правомочиями собственности и поэтому не могут служить универсальным инструментом рыночного обмена²⁴. Кроме того, неопределенность прав собственности не только не позволяет в сделках сохранить эффективное размещение ресурсов (по теореме Коуза), но допускает их любое произвольное перераспределение.

Реорганизация реального сектора современной российской экономики происходит в качественно новых условиях и принципиально отличается от технологически детерминированной организационной структуры социалистической плановой экономики. Сейчас уже ни в одной стране невозможно развитие вне глобального контекста, а устойчивость и позитивное развитие подавляющего большинства предприятий определяется не только местом на региональном или национальном рынке, но прежде всего тем, какое место тот или иной производитель занимает в глобальных цепочках создания стоимости (global value chains), представленных взаимосвязанными стадиями технологического цикла – от разработки идеи нового продукта (или технологии) до стадии реализации конечному потребителю. Компании, непосредственно не завязанные в глобальных цепочках стоимости, так или иначе соотносятся с ними – по уровню затрат, способам координации, методам управления, характеру корпоративной культуры. Для организации реального сектора это означает, что необходимо, работая и на национальном, и на международном рынке, ориентироваться на глобальные стандарты. Работа отечественных компаний должна быть организована понятным для зарубежных партнеров образом и с точки зрения структуры организации, и с точки зрения ведения бизнеса.

В институциональном анализе российские бизнес-группы можно с некоторой натяжкой считать аналогом категории фирмы в рыночной экономике²⁵. Поэтому именно в рамках бизнес-групп следует искать институциональные признаки типов рыночной координации, вертикальной и горизонтальной интеграции, отслеживать побудительные импульсы к пересмотру границ фирмы.

Структура организации и предпринимательской деятельности в бизнес-группах может быть (и в 1990-х гг. реально была) довольно

²⁴ Примечательно, что большинство российских компаний и сейчас не доверяют российскому праву и подчиняют ему не более 10% значимых для их деятельности сделок (*Ведомости*, 27 июня 2012 г.).

²⁵ См., например, последние исследования корпоративного сектора российской экономики: Паппэ Я. «Олигархи»: экономическая хроника, 1992–2000. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2000; Паппэ Я., Галухина Я. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009; Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.

рыхлой, отследить линии управленческой или бизнес-координации, помимо руководящей роли центрального звена, не всегда возможно. В исследованиях российских бизнес-групп отмечается, что вначале большинство из них представляло собой конгломератные объединения предприятий. По мере достижения определенной степени экономической и управленческой целостности бизнес-группа трансформируется в компанию, которая уже по внутренней правовой структуре и набору составных организационных элементов сопоставима с тем, что называется компанией в мировой практике бизнеса²⁶. Стимулом к формированию принятых в мире более прозрачных и упорядоченных организационных структур, или хотя бы к имитации таковых, является стремление компаний привлечь иностранные инвестиции, выйти на зарубежные фондовые площадки, встроиться в глобальные ценностные цепочки.

Институциональный анализ российских бизнес-групп опирается на исследование действующей в их рамках формы координации – иерархической, сетевой, гибридной²⁷. Наиболее последовательным примером групп с иерархической координацией можно считать группы холдингового типа. Российская практика организации свидетельствует о том, что иерархическая координация может опираться как на вертикальную систему принятия решений, так и на вертикальную производственную интеграцию (производственно-технологический детерминизм). При этом у значительной части российских холдингов отмечается высокая концентрация не только стратегических решений, но и оперативных²⁸. Формирование холдинговой бизнес-группы, как правило, завершается установлением фиксирующего организацию соотношения прав собственности и корпоративного контроля.

Группы, базирующиеся на сетевой или гибридной форме координации, получили довольно широкое распространение в реальном секторе российской экономики. Неразвитость формальных норм, слабое правоприменение и всеобщая дезорганизация в обстановке реформи-

²⁶ Я. Паппэ называет трансформацию интегрированных бизнес-групп в компании и превращение их в основных субъектов бизнеса *фундаментальным сдвигом*. Внутренняя трансформация при этом проходит в следующих направлениях: 1) совершенствование корпоративного построения (внедрение норм «хорошего корпоративного управления»); 2) проведение нормальной дивидендной политики, заменившей в качестве основного источника доходов управление финансовыми потоками; 3) переход в корпоративном управлении на международные стандарты; 4) формирование обоснованной, понятной по логике производственной структуры и освобождение от непрофильных активов (Паппэ, Галухина. Российский крупный бизнес. С. 126–128).

²⁷ Российская корпорация. С. 118–132.

²⁸ Долгопятова Т. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 2. С. 3–26.

рования вынуждали бывшие социалистические предприятия по возможности скорее адаптироваться к рыночным условиям в целях сокращения постоянно возрастающих транзакционных издержек. Однако предприятия не сразу могли понять, как преобразовать свою организационную структуру под новые требования и как решать один из главных институциональных вопросов – покупать или производить самому. Это в свою очередь стимулировало пересмотр «границ фирмы», т.е. изменение формальных границ предприятий плановой экономики в процессе адаптации к рыночной производственной кооперации²⁹. Институциональный анализ опыта России и других стран с переходной экономикой свидетельствует, что эти логически ожидаемые процессы осуществлялись недостаточно интенсивно³⁰. Причину можно поискать в тормозящем воздействии сдвигов в правах собственности, которые отставали от потребностей меняющейся производственной кооперации. Спрос реального сектора на правовые институты в условиях масштабного передела собственности не получил еще необходимой опоры в виде определившихся интересов бизнеса.

Хаотичность перестраивающейся рыночной координации заставляла предприятия искать какие-то новые «якоря» в отношениях с действующими и потенциальными партнерами. Так возникли ассоциации предприятий, в рамках которых координация могла выстраиваться по сетевому и гибриднему типам. Не используя иерархической координации, ассоциативные группы цементировались организационно на основе так называемой «отношенческой» контрактации³¹.

Неоинституциональная трактовка «отношенческой» контрактации базируется на понимании контрактных отношений как своего рода мини-обществ с обширным спектром норм, не ограничивающихся только непосредственно актами обмена (как, например, в неоклассике)³². При этом отправной точкой для эффективной адаптации к неопределенности является не только так называемое первоначальное соглашение, а весь опыт взаимодействия сторон, накопленный за все время отношений. Поддерживается «отношенческая» контрактация исключительно на основе взаимной заинтересованности

²⁹ *Blanchard O., Kremer M. Disorganization.// Quarterly Journal of Economics.1997. Vol. 112. No. 4. P. 1091–1126.*

³⁰ *Murrell P. Institutions and Firms in Transition Economies. Handbook of New Institutional Economics. Kluwer Academic Press, 2005.*

³¹ Ссылаясь на разработки Я. Макнейла, Уильямсон говорит о разновидностях контрактного права – классического, неоклассического и «отношенческого» (*Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. С. 128, 132).*

³² *Macneill I.R. Contracts: Adjustments of long-term economic relations under classical, neo-classical, and relational contract law // Northwestern University Law Review, 1978, vol. 72. P. 854–906.*

партнеров в течение всего времени сотрудничества. В бизнес-группах ассоциативного характера действуют как формальные, юридически оформленные связи по производственно-хозяйственной кооперации, так и неформальные, «отношенческие». И не всегда возможно точно установить реальную значимость и предпочтительность каждого из этих типов связи. Понятно, что налаживание партнерских отношений на основе персональных связей и персонального доверия при совершении сделок было созвучно традициям советской системы хозяйствования, и менеджмент предприятий относился к созданию ассоциативных форм организации как к возврату этой привычной и понятной системы, но уже в рамках бизнес-групп. «Отношенческая» контрактация актуальна в России не только в кооперационных отношениях независимых предприятий (в рамках сетевых и гибридных структур), но может стать побудительным мотивом для создания новых компаний как звеньев новой рыночной координации в условиях слабой институциональной среды (использование иерархической внутрифирменной координации)³³.

Основным стержнем, на который нанизывались организационные изменения в российской экономике, как уже было сказано, служила трансформация отношений собственности. При этом важно иметь в виду, что в России и в других постсоциалистических странах указанные отношения не укладывались в рамки дихотомии – либо государственная, либо частная собственность. В переходной экономике не было и не могло быть одномоментного расформирования старых структур и отношений и замены их новыми. Адаптация к рыночным условиям происходила, и сейчас еще происходит, через реорганизацию активов посредством их так называемой рекомбинации, т.е. функционирования в рамках промежуточных, если угодно, смешанных форм.

В рекомбинированных формах организации бизнеса центры принятия решений и контроля по ключевым трансакциям выводятся за границы предприятий в виде юридически самостоятельного звена. Рекомбинированная собственность приводит к размыванию границ между частной и государственной собственностью, а также, что особенно важно, к размыванию организационных границ между предприятиями и их

³³ Склонность руководства российских предприятий к «отношенческой» контрактации выявилась в углубленных интервью не только в 1990-е гг., на начальном этапе реструктуризации, но и значительно позже – в начале-середине 2000-х гг., когда корпоративный сектор экономики организационно уже сложился и актуальными стали проблемы осуществления инвестиций (Ledeneva A. Networks in Russia: Global and Local Implications. Explaining Post-Soviet Patchworks. K.Segbers (ed.). Vol. 2. Aldershot: Ashgate, 2001. P. 59–78; Frye T. Credible Commitments and Property Rights: Evidence from Russia. American Political Science Review. 2004. Vol. 3. No. 98. P. 453–466).

группами³⁴. Не следует забывать и об «отношенческих» связях, призванных реализовать выполнение контрактов на основе персональных решений, минуя юридические барьеры, возникающие в хаосе меняющихся структур и отношений. Соответственно размываются границы и самих законодательных, т.е. формальных институциональных норм. Этим в немалой степени объясняется общепризнанная слабость спецификации и защиты прав собственности в России. Рекомбинирование ведет к возникновению сетей взаимосвязанных предприятий с переплетающимися и подвижными правами владения. Рекомбинированная сеть позволяет ее звеньям сохранять до определенного момента свободу маневра в бизнесе и контрактных отношениях и не «запирать» их в рамках иерархически организованной фирмы.

Институциональные аспекты управления российскими компаниями

Корпоративное управление в российских компаниях зависит от масштабов и структуры акционерного капитала в реальном секторе. Большинство исследований отмечают характерную для российских компаний высокую концентрацию собственности³⁵. Наличие одного крупного акционера или группы консолидированных акционеров в большинстве компаний (речь идет о периоде не ранее второй половины 1990-х гг., когда завершилось в основном первичное распределение и перераспределение капитала) обеспечивало основу для установления той или иной степени корпоративного контроля³⁶. Причем высокая концентра-

³⁴ Автор концепции рекомбинированной собственности Д. Старк на основе исследования изменений в структуре собственности венгерских предприятий в период конца 1980-х – начала 1990-х гг. выделил следующие формы рекомбинации: 1) новые формы государственного владения собственностью; 2) собственность, находящаяся в перекрестном владении предприятий; 3) компании-спутники; 4) рекомбинаты (Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24; См. также: Старк Д., Вердеш Б. Социальное время сетевых пространств: анализ последовательности формирования сетей и иностранных инвестиций в Венгрии, 1987–2001 гг. // Электронный журнал «Экономическая социология». 2005. Т. 6, №1. С. 14–45).

³⁵ Интеграционные процессы, корпоративное управление и менеджмент в российских компаниях. Московский общественный научный фонд. Серия «Независимый экономический анализ», 2006; Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007; Внутренние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы. М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009.

³⁶ Характерно, что внутренние корпоративные отношения методологически рассматриваются теперь не как взаимодействие инсайдеров и аутсайдеров, но прежде всего как отношения и управленческая сила крупных и мелких акционеров.

ция собственности была напрямую связана с корпоративной интеграцией. Так, для холдингов, как наиболее тесно интегрированных структур, оказывается характерной и более высокая концентрация собственности, чем в автономных компаниях. А в целом теория корпоративного управления видит устойчивую тенденцию: чем выше концентрация собственности и контроля в рамках корпорации и чем более стабильны эти структуры контроля, тем большие возможности открываются для осуществления долгосрочной инвестиционной политики.

Для практики управления российских компаний характерна не только очень высокая концентрация собственности и соответствующая степень корпоративного контроля, но и сопутствующее этой концентрации очевидное совмещение собственности и управления. Неразделенность собственности и управления в российских компаниях проявляется в том, что собственник вынужден участвовать в процессах текущего функционирования «своей» компании, обеспечивать ее необходимыми управленческими услугами самого обычного менеджерского свойства – снабжение и сбыт, пополнение финансовых и инвестиционных ресурсов, обеспечение кадрами необходимой квалификации, налаживание связей с властными структурами. Обратной стороной такой изначальной неразделенности как раз и стали пресловутая непрозрачность структуры собственности (конечные бенефициары многих российских компаний неизвестны), непрозрачность финансовых потоков и распределительных схем, широкая возможность получения доходов в недивидендной форме, выторговывание льгот и преференций у государства.

Другим следствием указанной неразделенности стало отношение к миноритариям. В российском бизнесе являются нормой нарушения прав мелких акционеров, незащищенность их доли в капитале, наличие многочисленных механизмов вытеснения их из числа собственников компаний. Таким образом, с точки зрения теоретической ортодоксии, практика управления российскими компаниями в значительной степени противоречит стандартным нормам рыночной экономики в одной из самых главных позиций функционирования корпоративного сектора.

Институциональная теория, рассматривая фирму как сплетение контрактов, уже несколько десятилетий тому назад определила позиции по проблемам корпоративного контроля, в частности, отношений между собственниками компании и ее менеджментом. Ревизия ортодоксальных теоретических подходов касалась в основном двух вопросов. Во-первых, ставился под сомнение тезис о том, что современную компанию контролируют ее акционеры. Во-вторых, более широко трактовалась проблема управленческих позиций менеджмента, который, согласно контрактной природе фирмы, правомерно представляет

не только интересы собственников, но и всего круга так называемых стейкхолдеров³⁷.

Сомнения в возможности собственников контролировать современные корпорации возникли в связи с бурным ростом их размеров. В крупных фирмах реальный контроль за управлением в значительной степени оказывается в руках менеджеров. Это сопровождается своего рода «диффузией» отношений собственности, когда менеджеры начинают действовать в собственных интересах (дискреционное управление – *managerial discretion*)³⁸. Другой аспект институциональной критики ортодоксальной теории корпоративного управления связан с концепцией недостаточности рынка и также имеет давнюю историю³⁹. Институциональный аргумент сводится к тому, что по мере нарастания расхождений между реальным механизмом функционирования рынков в современной экономике и его идеалом в неоклассической теории исключительные претензии акционеров на участие в корпоративном управлении становятся анахронизмом. Разделение людей на «хозяев» (акционеров) и «слуг» (менеджеров и прочих наемных работников) представляет собой юридическую фикцию. Работники, в том числе менеджеры, даже в большей степени связаны с компанией, чем основная часть акционеров, поскольку имеют с ней общие долгосрочные интересы. Отход от ортодоксального рассмотрения компании как «черного ящика» закономерно приводит институциональную теорию к выводу, что наемные работники, инвестирующие в компанию свой

³⁷ Стейкхолдеры (Stakeholders) – группы, организации или индивидуумы, непосредственно или опосредованно взаимодействующие с компанией и влияющие на нее. Различают две группы стейкхолдеров: первичные (собственники, клиенты, сотрудники, инвесторы, бизнес-партнеры по производственной цепочке, легитимно и прямо влияющие на бизнес) и вторичные (власть, конкуренты, прочие компании, СМИ, общественные и благотворительные организации, опосредованно воздействующие на бизнес).

³⁸ О.И. Уильямсон указывает на появившуюся еще в первой половине прошлого века работу А. Берле и Г. Минза, уже тогда усомнившихся в правильности традиционных представлений о возможности контроля современных корпораций со стороны их акционеров (*Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932. P. 121*).

³⁹ В современных российских теоретических работах по корпоративному управлению также указывается на то, что структура акционерного контроля и управления в компании является альтернативным способом организации экономических и правовых отношений по сравнению с обычным рыночным торгом. Более того, выработанные решения по корпоративному управлению являются своего рода «общественным товаром» (*public goods*) в рамках корпорации, которым могут пользоваться многие заинтересованные участники отношений, не вкладывая в него ни средств, ни усилий («проблема безбилетника» здесь вполне актуальна). Таким образом, в рамках корпорации за счет использования результатов в целом затратной функции управления возможно существенно экономить на издержках (Внутренние механизмы корпоративного управления. С. 8).

труд, так же как акционеры, инвестирующие капитал, имеют и долгосрочный интерес в ее развитии, и право на участие в управлении⁴⁰.

Современная российская модель корпоративного управления и контроля не вписывается ни в одну из известных типовых институциональных альтернатив. Исследования подчеркивают явный дуализм национальной модели, объединяющей черты, казалось бы, несовместимых по логике корпоративного управления англосаксонской и европейской континентальной моделей. Есть предположения, что такой дуализм может сохраняться и далее, особенно в части, касающейся баланса функций и полномочий органов управления компаниями⁴¹. Характерные изменения происходят и в правовом регулировании корпоративных отношений. Если с начала 1990-х гг. заимствованное акционерное законодательство ориентировалось на англосаксонскую модель, то в течение 2000-х гг. начался постепенный сдвиг (вносились поправки в основополагающие законы) в сторону так называемой мажоритарной системы корпоративного управления и контроля, нацеленной на защиту интересов крупных собственников. Одновременно развиваются необходимые атрибуты «хорошего корпоративного управления», объективный спрос на которые, возможно, еще и не вполне сложился, но демонстрационный эффект для инвестора уже актуален. Это и кодексы корпоративного управления, отвечающие принятым международным нормам, и раскрытие корпоративной информации, особенно при выходе на мировые (и национальные) финансовые рынки, требующие прозрачной структуры собственности и финансовой отчетности, и дивидендная политика, и атрибутика корпоративной культуры.

Совмещение собственности и управления объяснимо для средних и небольших компаний. Однако в России это свойство модели распространяется на холдинги и бизнес-группы и в целом вполне уживается с требованиями стабильности развития и рыночной конкурентоспособности. Теоретически это можно объяснить, во-первых, тем, что в крупных корпорациях, возможно, эффективно действуют механизмы надежного

⁴⁰ Обоснованность права на участие работников в управлении компанией прямо зависит от степени специфичности человеческих активов: работники общей квалификации могут уйти из фирмы без особого ущерба для нее, т.к. их легко заменят другие работники, а специалисты, обладающие специфическими человеческими активами (специфичность человеческого капитала по Уильямсону), представляют ценность и для управленческого процесса. Те же аргументы применимы и к менеджменту как к разновидности наемных работников. (*Aoki M. Managerialism revisited in the light of bargaining game theory // International Journal of Industrial Organization. 1983. Vol. 1. P. 1–21; Gower E.C. Principles of Modern Company Law. London: Stevens & Sons. 1969. P. 10; Summers C. Codetermination in the United States: A projection of problems and potentials // Journal of Comparative Corporate Law and Security Regulation. 1982. P. 170*).

⁴¹ Национальный доклад по корпоративному управлению. Издание Национального совета по корпоративному управлению. Вып. 2. М., 2009. С. 86–103.

исполнения контрактов, свойственные иерархической форме рыночной координации. Во-вторых, можно предположить, что в рамках иерархической координации развиты внутренние агентские отношения, обеспечивающие эффективное делегирование и исполнение управленческих функций.

А в целом в России, как и во всей мировой практике предпринимательской деятельности, происходит постепенный отход от унифицированных стандартов корпоративного управления, жестко привязанных к определенной модели. Мировая тенденция как раз и состоит в максимальном использовании богатого опыта и национальных особенностей предпринимательства, в эффективном учете мощного потенциала неформальных норм и традиций.

В. ЩЕРБАКОВ

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
Московского государственного индустриального университета

СОВРЕМЕННАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И АЛЬТЕРНАТИВЫ РАЗВИТИЯ

Рассматриваются теоретические подходы к развитию производственно-хозяйственной деятельности на основе альтернативных вариантов использования технико-технологического и организационно-экономического потенциалов. Предлагается авторское определение количественных и качественных составляющих категорий «полезность» и «эффективность». Анализируется комплекс факторов, оказывающих влияние на эффективность хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: *производственно-хозяйственная деятельность, инновации, технико-технологический потенциал, организационно-экономический потенциал, альтернативы, эффективность.*

Современный экономический кризис показал необходимость поиска новых альтернативных вариантов развития производственно-хозяйственной деятельности на основе раскрытия дополнительных резервов, связанных с эффективным использованием накопленного потенциала производства, с совершенствованием системы управления, с формированием мотивационного механизма. Выделение мотивационной составляющей представляется особенно важным потому, что существующая система экономических отношений может свести на нет применение самых совершенных форм организации и регулирования производства.

Долгое время оптимизация производственно-хозяйственной деятельности фактически сводилась к наращиванию стоимости, без учета экономических проблем потребительского характера, а взаимосвязь интересов обеспечивалась выполнением контрактных обязательств по поставкам продукции и услуг без учета их ценности и полезности для общества. Анализ современного состояния экономики показывает, что выдвигаемые макроэкономические задачи повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности имеют постановочный характер, так как в полной мере не учитывают глубину происходящих

процессов в производстве и социальных причин, порождающих низкую отдачу используемых производственных ресурсов.

На сегодняшний день вся наша экономическая система разбалансирована. Ее основные элементы в том числе такие как научно-техническая сфера, инновационная инфраструктура, существуют изолированно друг от друга, отсутствует координационная деятельность, что, в частности, отражает показатель уровня роста ВВП за счет инноваций. Он составлял 0,9% в 2010 г., а по прогнозу на 2015 г. он колеблется всего лишь в пределах 3,0–4,0%¹.

Нарастающий износ технической базы привел к снижению отдачи всего ресурсного потенциала. Так, коэффициент износа мобильных технических средств за период 2000–2010 гг. составил 90%, и, соответственно, по коэффициенту использования производственного потенциала наша страна оказалась на самом низком уровне среди всех развитых стран.

Положение России в важнейших направлениях развития современных технологий начало XX в. представлено в табл. 1. Приведенные данные свидетельствуют об отставании по большинству направлений в развитии технологического комплекса, которое превышает десятилетний рубеж. А по таким направлениям, как компьютеры и системы автоматического управления, имитация, моделирование, прогнозирование, выбор решения проблемы, энергетика, средства телекоммуникации, мы имеем долгосрочное отставание.

Исследование ряда предприятий промышленного сектора экономики позволило выявить комплекс приоритетных факторов, определяющих развитие производства (рис. 1). В свою очередь технологическая взаимосвязь опосредуется уровнем комбинированного эффекта взаимодействия факторов, включая в себя административные формы регулирования по каждому элементу. Первоосновой факторных воздействий выступает инновационность используемых и потребляемых ресурсов. В этой связи важно подчеркнуть, что эффективность производства зависит от уровня функциональных связей, соподчиненных структур по всему технологическому циклу производства, и нарушение хотя бы одного звена общей цепи приводит к рассогласованию интересов и возрастанию катастрофических тенденций в воспроизводственном процессе.

В свою очередь оптимальность отражает две стороны функционирования потенциалов: с одной стороны, технико-экономического, а с другой – организационно-производственно-управленческого. Техничко-экономический аспект характеризует уровень использования материальных факторов, взятых вне зависимости от организации технологического процесса, и выражает результативность функционирования технического и технологического капиталов. Организационно-управленческий

¹ <http://www.economy.gov.ru>.

Таблица 1

Соответствие развития основных направлений технологического комплекса России мировому уровню (по состоянию на 2000 и 2010 гг.).*

Уровень	Направления											
	Новые материалы и вещества	Перспективные датчики и чувствительные элементы	Компьютеры и системы автоматического управления	Оптика и оптоэлектроника	Радиотехнические, радиокационные и гидроакустические системы	Имитация, моделирование, прогнозирование, выбор решения проблемы	Энергетика	Системы направленной энергии	Средства телекоммуникации	Новые высокоэнергетические вещества, порох и топливо	Конструкции, машины и механизмы	Геофизическое и метеорологическое обеспечение
Высший мировой уровень								2000		2000		
Отставание до 5 лет	2000	2000		2000	2000		2000				2000	2000
Отставание до 10 лет						2000			2000			
Отставание более 10 лет	2010		2000	2010	2010			2010		2010	2010	2010
Отставание безнадёжное			2010			2010	2010		2010			

Источник: Кузык Б.Н. Стратегия инновационного прорыва М.: Экономика, 2005. С. 195.



Рис. 1. Факторы развития промышленности

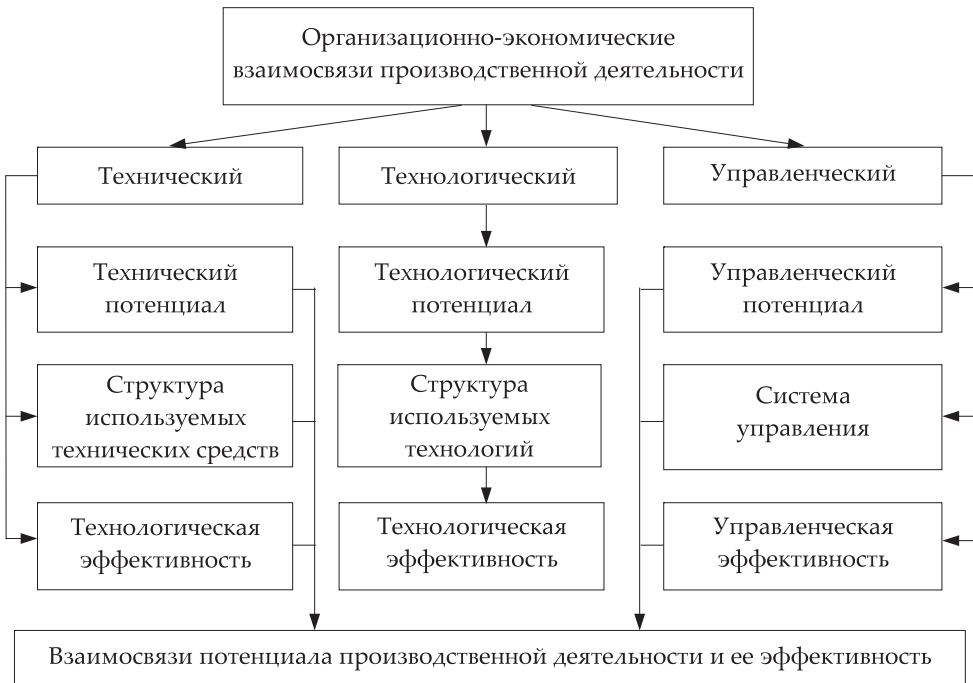


Рис. 2. Соотношение технологических и организационно-управленческих потенциалов и их альтернативное влияние на производственно-хозяйственную деятельность

аспект характеризует эффективность принимаемых решений с точки зрения условий использования мотивационного фактора как основы, обеспечивающей увязку интересов всех звеньев технологической цепи.

Методологическая установка на экономическую оценку эффективности производственно-хозяйственной деятельности в качестве приоритета выделяет содержательное раскрытие различий между составляющими структурными элементами используемых ресурсов и выявлением резервов по их совершенствованию. Этот подход предполагает качественную оценку достигнутого уровня развития каждого элемента с точки зрения его инновационности. В то же время принцип построения взаимосвязей между потенциалами (техническим, технологическим, управленческим) позволяет выявить возможные пути и методы осуществления крупных инновационных преобразований в организационно-производственной структуре (рис. 2).

С позиций такого подхода, эффективность потенциалов определяется как соотношение между достигнутым и реально возможным на данном этапе уровнем развития техники, технологии и организации производства. Определяя технико-экономическую эффективность как отношение достигнутого уровня развития потенциалов к реально возможному, можно разработать мероприятия, позволяющие повысить уровень отдачи, и в конечном счете полностью реализовать технико-экономический потенциал. К их числу относится, например, внедрение инноваций, концентрация и специализация производства, совершенствование бизнес-планирования, улучшение структуры используемого капитала, повышение мотивационной активности участников производства.

В этой связи особый интерес представляет теория сравнительной эффективности производственно-хозяйственной деятельности при раскрытии альтернатив и их оценке, основы которой разработаны В.С. Немчиновым, В.В. Новожиловым и др., а также их учениками, стоявшими у истоков разработки ряда методик сравнительной эффективности.

Следует отметить, что при рассмотрении вопросов об оценке производственно-хозяйственных альтернатив, необходимо различать два уровня принятия решений:

первый – определение, какой потребленный потенциал обуславливает выпуск дополнительного продукта (т.е. приращение объема производства при нормативно заданном временном параметре);

второй – определение целесообразности с точки зрения эффективности используемого потенциала, удовлетворения запросов потребителей, не связанных с технологической хозяйственной необходимостью.

Эти два уровня альтернативных решений выражают инновационный характер производственно-хозяйственной деятельности. Такой подход должен играть ключевую роль в условиях альтернативного сравнения эффективности потребляемых и потенциально возможных для исполь-

зования ресурсов. Именно потенциально возможные ресурсы позволяют оценить в полном объеме ту или иную альтернативу использования технико-технологического и организационно-производственно-управленческого потенциалов. Потенциал полезности и потенциал затрат – суть выраженной альтернативности в принятии управленческих решений. Поэтому не существует в отдельности ни чисто «затратного», ни чисто «полезностного» подхода к оценке хозяйственных альтернатив в производстве. Недооценка значения категории полезности в системе производства, широко распространенная в среде бизнеса, привела к целому ряду искаженных представлений и нежелательных последствий.

Как справедливо указывал Д. Рикардо, «ничто не порождало так много ошибок и разногласий... как именно неопределенность понятий, которые связывались со словом «стоимость» и «полезность»»². Неумение раскрыть внутреннюю природу этих категорий привело к искаженному толкованию функции полезности и функции стоимости, что не позволяет выстроить экономические отношения в соответствии с критерием эффективности, мотивационной заинтересованности бизнеса и общества.

В современных условиях интегрированный подход к экономике, прежде всего в области использования технического, технологического и организационно-управленческого потенциалов (когда использование ресурсных возможностей соотносится с потребляемым и потенциально возможным), остается по-прежнему не востребованным. Однако для проведения эффективной ресурсной политики приоритетное значение приобретает проблема организационно-управленческих воздействий, повышающих и обеспечивающих инновационный процесс наращивания потребительских благ и услуг, в котором доминирующая роль отводится потенциально возможному уровню использования ресурсов.

«Органический синтез» использования ресурсов по потенциально возможному уровню экономической полезности и эффективности потребляемых технико-технологических и организационно-производственно-управленческих факторов вполне поддается объяснению: эффективность потребляемых ресурсов должна определяться уровнем интенсификации потребляемых ресурсов и потенциально возможным потреблением. Если оценить удельные значения ресурсов по экономии в потреблении и соотнести с фактическими затратами производства, то можно получить эффективность потенциала по экономической полезности.

Фактически это означает, что раскрытие производственно-хозяйственных альтернатив связано с возможностью оценки по критерию полезности. Данный теоретический посыл состоит в том, чтобы показать функциональные взаимосвязи в отдельных производственных звеньях в

² Рикардо Д. Соч. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1941. С. 3.

альтернативном варианте выбора используемых ресурсов, обеспечивающих оптимальный уровень потребления.

Эффективность инновационной деятельности определяется величиной используемого потенциала и удельными затратами, что выражается взаимосвязью совокупности стоимостных показателей между технологическими издержками в виде совокупности расходов и совокупностью приращений результатных показателей. Эту зависимость можно отразить в виде следующей формулы:

$$n = \sum_{t=0}^m (СП_t - Tu_t),$$

где n – эффективность использования потенциала; $СП_t$ – стоимостная оценка потенциала, который получен на протяжении t -го интервала времени; Tu_t – технологические издержки на протяжении t -го интервала времени; m – количество интервалов времени на протяжении периода.

При оценке эффективности использования технико-технологического и организационно-экономического потенциалов необходимо учитывать следующие особенности. Во-первых, оценка потенциала осуществляется с учетом совокупности ресурсов материальных, финансовых и трудовых. Во-вторых, оценка эффективности проводится с учетом потенциальных возможностей действующего предприятия. В этой связи необходимо учитывать сравнительный вариант работы аналогичных предприятий, т.е. учитывать потенциал предприятия аналогичной сферы деятельности. В-третьих, экономическую оценку эффективности потенциала необходимо проводить с учетом величины интегральных показателей, отражающих ресурсоемкость, трудоемкость и энергоемкость производства.

Оценка эффективности предполагает рассмотрение таких проблем, как:

- насыщение рынка новой конкурентоспособной продукцией (продуктовая инновация);
- перевооружение и модернизация производственных мощностей предприятий, привлеченных к реализации инновационного проекта (технологические инновации);
- внедрение новой организационной парадигмы, которая обеспечивает привлечение неиспользуемых мощностей и экономию на сокращении затрат в части непроизводственных затрат (экономические инновации);
- характеристики применяемых технологий, технических средств, организационных подходов;
- характеристики потенциально возможных и/или имеющихся прогрессивных вариантов решения производственной проблемы, включая создание инновационного продукта, приобретение техники, организацию общего производства инновационной продукции;

- характеристики затрат и результатов по рассмотренным вариантам решения проблемы;
- объемы, источники и условия финансирования инновационного проекта по вариантам, структура инвестиций.

Совокупная эффективность определяется системой оценочных показателей деятельности структурных подразделений всего производственного цикла, которая выражена оптимальной технологической взаимосвязью и опосредована ресурсным потенциалом каждого звена технологической цепочки.

В соответствии с общепринятыми подходами к оценочной деятельности существуют различные методы расчета показателя эффективности и интегральной зависимости как совокупного показателя отдачи ресурсного потенциала всех звеньев технологической цепи производства. Совокупный показатель эффективности характеризует следующее выражение:

$$СЭП = СЭОП + СЭВП + СЭОбП$$

где $СЭП$ – совокупная эффективность потенциала; $СЭОП$ – совокупный эффект основного производства; $СЭВП$ – совокупный эффект вспомогательного производства; $СЭОбП$ – совокупный эффект обслуживающего производства;

$$СЭОП = \sum_i \frac{СТП_i}{СРП_i}, \quad СЭВП = \sum_j \frac{СПРУ_j}{СРП_j}, \quad СЭОбП = \sum_k \frac{СПРУ_k}{СРП_k},$$

СПРУ – стоимость предоставляемых работ и услуг; СТП – стоимость товарной продукции; СРП – стоимость ресурсного потенциала; i, j, k – структурные подразделения основного, вспомогательного и обслуживающего производства соответственно.

Приведенный показатель характеризует потенциально возможную эффективность с учетом факторных воздействий основного, вспомогательного и обслуживающего производства. Фактически эффективность здесь измеряется через оценку каждого в отдельности воздействующего фактора. Недостатками этого метода является то, что он не учитывает потенциально оптимальный вариант совокупной стоимости материальных ресурсов и трудовых затрат во времени, а уровень отдачи потенциала зависит от вероятности выполнения производственной программы, продиктованной потребительским спросом рынка, а также вероятности разного рода рисков, которые могут возникнуть во временном лаге технологического процесса.

Проблемой измерения эффективности объединения потенциалов отдельных структурных подразделений является также сложность

исчисления стоимости потенциала, основанной на альтернативности решений (в части полезного результата и необходимых для этого затрат), учета текущих и одновременных затрат, их приведения к единой размерности.

С точки зрения оптимизационного подхода весьма перспективным представляется разработка вероятностных моделей. При изучении вероятностных объектов оптимизационная постановка должна включать в себя формирование системы предпочтений между распределениями значений величин, характеризующих поведение объекта в целом. Здесь возникает две проблемы: во-первых, как сочетать детерминированное состояние с возможной многовариантностью развития, что подразумевает использование теории вероятностей, во-вторых, как обеспечить взаимосвязи между управлением и информацией, развитием и прогнозированием.

Как уже отмечалось ранее, обеспечение эффективного функционирования и развития производства, в том числе и его инновационной составляющей, возможно на основе новых принципов организационно-экономического управления, включая прежде всего мотивационную составляющую.

Если кратко определить, что является непосредственной целевой функцией управления, то можно сказать, что она состоит в продуктивном использовании системы мотивации в инновационном развитии, являясь стержнем и ядром интереса. Мотивационный механизм отражает интерес в использовании имеющихся ресурсов, активизируя дополнительные потенциальные возможности интенсификации. При этом функциональные мотивационные взаимосвязи сводятся к следующему: доход, с одной стороны, и ресурсный потенциал, с другой, взаимосвязаны и взаимообусловлены интересом, включая прежде всего масштаб и величину отдачи используемого капитала. С учетом сказанного, зависимость совокупного дохода (D) можно представить в виде следующей функции:

$$D_i = f(LBP, РПП, МПП),$$

где LBP – личный вклад i -го участника производства; $РПП$ – ресурсный потенциал предприятия, на котором работает i -й участник производства; $МПП$ – масштаб производственного предприятия.

Необходимым условием в решении задачи определения влияния фактора на результативный показатель является обеспечение качественной и количественной однородности по рассматриваемым факторным и результативным признакам.

Таким образом, рассматриваемая методология количественной оценки влияния комплекса факторов на результативность и эффектив-

ность производственной деятельности может быть использована для решения различных задач, в том числе:

- анализа изменения факторных влияний на экономические явления и процессы;
- вскрытия резервов повышения эффективности производства;
- прогнозирования инновационной деятельности;
- разработки критериев оценки эффективности инновационной деятельности предприятия.

Данный подход позволит изменить основные параметры управления развитием, повысить заинтересованность в уровне обновления производственного и организационного потенциала, технологической совместимости, и наконец, создаст условия для стимулирования обновления мотивационных механизмов для всей технологической цепочки.

В. ТИХОБАЕВ
доктор экономических наук,
профессор Тульского государственного университета

МЕТОД БАЛАНСОВЫХ ВАРИАЦИЙ И УПРАВЛЕНИЕ РЫНКОМ

По мнению автора, ограниченность исходных предпосылок традиционных моделей межотраслевого баланса препятствует широкому использованию метода «затраты–выпуск» в современной экономике. В то же время учет дополнительных закономерностей общественного производства позволяет полнее отразить в межотраслевых моделях рыночную специфику и может быть полезен при балансовом обосновании стратегии экономической реформы.

Ключевые слова: управление, альтернативность, межотраслевой баланс, метод балансовых вариаций, метод «затраты–выпуск», системная динамика.

Балансовая проблема: экскурс в историю вопроса

Современные научные изыскания ограничиваются преимущественно институциональной сферой – кредитно-финансовой политикой, правовым регулированием. Последствия принимаемых решений обычно неоднозначны. Не ясно, как создавать то, что сегодня называется инновационной инфраструктурой. А без нее модернизация обойдется очень дорого.

История науки свидетельствует, что если существующая теория не может дать ответ на актуальные вопросы, следует пересмотреть её исходные положения, расширить аксиоматическую базу. Что же в системе экономических знаний бесспорно, справедливо на все времена? Если речь идёт о производстве, то это – соблюдение материальных балансов. Наиболее последовательно они реализуются по схеме «затраты–выпуск». На ее основе создан комплекс моделей межотраслевого баланса, так называемых «леонтьевских» моделей, используемых для анализа, прогнозирования и планирования на различных уровнях, от микро- до межгосударственного.

Создание межотраслевого метода позволило решить ряд важных прикладных задач и стало крупнейшим достижением экономической науки в XX в., заложив в ней основы системного мышления.

Вместе с тем обнаружился ряд существенных недостатков леонтьевских моделей. Их адаптивные возможности ничтожны. Не учитывается, что изменение ресурсоемкости производства, сопровождающее научно-технический прогресс, далеко не всегда благоприятно влияет на балансовую ситуацию. Сплошь и рядом наблюдается замедление распространения новшеств из-за неожиданно возникающих дефицитов (материальные аспекты несбалансированности). Анализ показывает, что причина не только в параметрах новой техники, но и в асинхронности инновационных воздействий. Уже это одно свидетельствует о необходимости централизованного управления процессами модернизации.

Коэффициенты прямых затрат носят усредненный характер. Они нестабильны и зависят от продуктового состава отраслей. Отсюда невысокая точность плановых расчетов (информационные аспекты несбалансированности). К информационным проблемам следует отнести и высокую размерность модели. Уточнение планов требует разукрупнения отраслей, в идеале – до отдельного продукта. В СССР производилось около 25 млн видов продукции. Ясно, что решить такую систему уравнений даже современной вычислительной технике вряд ли под силу. Меры предлагались административные и экономические (хозрасчетные). Ограничимся двумя примерами. В дополнение к Госплану СССР, определявшему общие экономические пропорции, в 1960-х гг. был создан Госнаб, важнейшей задачей которого было прикрепление потребителей к поставщикам, в специфицированной номенклатуре, и оперативное управление поставками. Однако балансы удавалось свести не более чем по 3000 продуктов. Остальное распределялось очень приблизительно. Здесь не мог помочь никакой хозрасчет либо оптовая торговля. Возникла питательная среда для всевозможных злоупотреблений. Это с одной стороны. С другой – приказные меры. (А что было делать?) И то и другое вело к экономическим и нравственным потерям для общества.

На уровне предприятия внедрялись коллективные формы организации труда. Расчет был на то, что сочетание интересов отдельного коллектива и производства в целом позволит решить сложные организационно-экономические вопросы. Очень скоро выяснилось, что бригада может успешно работать, если создан порядок вокруг нее. Без этого форма оплаты мало что решала. Оба примера иллюстрируют попытки управлять сложной системой без достаточной информации, лишь сочетая принуждение и интерес. Так сказать, построить вечный двигатель на информационный лад.

Нужны были новые идеи. Акад. В.М. Глушков обосновал тезис, согласно которому в современную эпоху никакими экономическими и (или) административными методами нельзя повысить качество экономического управления. Следует разработать математические модели,

позволяющие работать с большими объемами данных и использующие ЭВМ. Возникла новая прикладная дисциплина – автоматизированные системы управления. Их создание стало приоритетным направлением реформы хозяйственного механизма. Начался бум по созданию АСУ разных видов и уровней. Но практически все они были не управляющими, а лишь регистрирующими. Так называемая система диалогового планирования (ДИСПЛАН) оказалась неэффективной. Нужные модели не появились, работы были свернуты, хотя упомянутый тезис никто не опроверг. Наука отмалчивается. Лет через десять централизованное управление было демонтировано, и национальная экономика покатила по рельсам финансовой стабилизации... Следствие – многократное замедление воспроизводства – основного показателя эффективности.

Вернемся к материальным аспектам балансовой проблемы. Леонтьевские модели совершенно недостаточно отражают такое фундаментальное свойство производства, как альтернативность ресурсов, их принципиальную заменимость. Именно поисками рациональных альтернатив занимается менеджмент. Так, технологическая однородность отраслевой продукции означает достаточно быструю смену ассортимента (заменимость с точки зрения производства, балансовая строка). Количественная мера однородности – уровень затрат на переналадку оборудования, подготовку производства. Сдвиги в структуре материалоёмкости отраслевого производства, также оцениваемые количественно, (балансовый столбец) позволяют рассчитать как направление замен, так и их масштабы, оценить системные последствия использования новшеств. Альтернативность, взаимозаменяемость средств производства – первое фундаментальное свойство, которое следует учитывать при балансовом обосновании. Как потребительные стоимости они объективно сравнимы вопреки так называемой теории предельной полезности, которая на сегодня имеет весьма скудный практический выход и справедлива лишь для товаров конечного потребления. Й. Шумпетер, в целом стоявший на позициях маржинализма, отмечал, следуя Дж. С. Миллю, что «процессы производства носят характер «законов природы» в гораздо большей степени, нежели общественные по существу законы распределения»¹. В то же время сочетание этой теории с балансовым подходом может быть плодотворным, позволит построить содержательную модель конкуренции.

Альтернативность не сводится к фиксируемым в леонтьевских моделях технологическим вариантам с индивидуальными ограничениями. В основной своей массе варианты реализуются на прежнем оборудо-

¹ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008. С. 864.

вании, которое требует разве лишь переналадки или модернизации. Так, добавление в определенных объемах химических волокон взамен натуральных в прядильном производстве не требует какой-либо новой настройки станков. Сравнительно невелики затраты времени и средств, например, при смене видов топлива на теплоэлектростанциях. К выбору альтернатив сводятся такие относительно малозатратные массовые мероприятия, как диверсификация производства, развитие кооперации, вплоть до аутсорсинга. Наконец, классификаторы продукции строятся по принципу однородности элементов, то есть их заменяемости в производстве и использовании.

Давно замечено, что «... не всякое изменение в структуре затрат требует целого нового завода, а некоторые изменения вообще не требуют никаких капиталовложений... В интересах сохранения реалистического подхода предположение о том, что все технологические изменения овеществляются в капитале, следовало бы модифицировать по мере накопления более точной информации»².

Альтернативность имеет двойственную природу. С одной стороны, она предусматривает возможность выпуска разной продукции на одном оборудовании и мощностях (гибкие, групповые технологии, отраслевая номенклатура), с другой – выпуск одной и той же продукции при разной структуре используемых ресурсов (новые материалы и технологическое оборудование, автоматизация). Не будет преувеличением сказать, что весь научно-технический прогресс в области средств производства – это более или менее рациональные замены. Нередко оба типа альтернатив сочетаются в производстве и использовании одной продукции. Двойственность альтернатив естественным образом совпадает с двояким отражением отрасли в межотраслевой модели. Но если принцип чистой отрасли означает по определению однородность (заменяемость) создаваемой продукции (строка баланса), то по тому же определению отрасль характеризуется уникальностью потребляемых ресурсов (принцип комплектности потребления, столбец баланса). Мы пока оставляем в стороне тот факт, что в укрупненных межотраслевых расчетах однородность подменяется идентичностью потребительских свойств всей отраслевой продукции. Однако очевидна необходимость учета разнообразия сдвигов в отраслевой структуре производства и частичного отказа от принципа комплектности в отдельном технологическом варианте.

Что касается информационных аспектов, следует признать, что любое планирование само по себе не может обеспечить высокий уровень сбалансированности. Во-первых, потому что носит обычно укрупненный характер, во-вторых, оно прямо зависит от стабильности и точно-

² Картер А. Структурные изменения в экономике США. М.: Статистика, 1974. С. 187.

сти соблюдения расходных норм. Если к этому добавить всевозможные нарушения, неизбежные в производстве, ясно, что любой план на другой день после принятия начинает разваливаться. Необходим механизм управления по отклонениям от плановой траектории конечного выпуска, которая также может меняться. План, таким образом, становится в рыночной экономике достаточно условным понятием, оставаясь при этом ее несущим каркасом.

Расширенная постановка задачи межотраслевого баланса

Закономерности, связанные с альтернативностью затрат, исследуются в данной работе на примере статической межотраслевой модели общего вида:

$$X = AX + Y, \quad (1)$$

где $X = \{x_i\}$, $Y = \{y_i\}$ – векторы отраслевых валовых и конечных выпусков, $A = [a_{kp}]$ – матрица коэффициентов прямых затрат, $k, p = \overline{1, n}$.

Принимается, что если $a_{kp} = 0$ при $k, p = \overline{1, n}$, $p = \overline{p_1 + 1, n}$, то компоненты векторов X и Y при $k = \overline{p_1 + 1, n}$, $p = \overline{1, p_1}$, представляют собой, соответственно, объемы расхода и запасы (резервы) внешних ресурсов (подвекторы Φ и Φ_3).

Альтернативность (заменяемость, замещение) ресурсов моделируется в виде удельных вариаций (приращений) соответствующих коэффициентов прямых затрат с коэффициентом заменяемости (техническим эквивалентом):

$$\Delta a_{ij} = \mu_{ijt} \Delta a_{ij}. \quad (2)$$

Вариациям в силу (2) могут технологически сопутствовать изменения и иных коэффициентов столбца j , которые, в частности, отражают затраты на переналадку мощностей:

$$\Delta a_{ij} = \mu_{ijt} \Delta a_{ij}. \quad (3)$$

$$i, y, c \in \overline{1, n}; \quad 0 \leq \mu_{ijt} \in M = \{l\};$$

$$j = \overline{1, n}; \quad \lambda_{kjc} \in \Lambda$$

Принимается, что перестройка мощностей при структурных сдвигах производится в пределах планового периода, сопутствующие затраты приходятся на отрасли c .

После произведенных структурных сдвигов модель (1) преобразуется:

$$X' = A'X' + Y', \quad (4)$$

$$X' = X + \Delta X,$$

$$Y' = Y + \Delta Y,$$

$$A' = A + \Delta A,$$

$$\Delta X = \{\Delta x_k\}, \quad \Delta Y = \{\Delta y_k\}, \quad \Delta A = [a_{kp}], \quad \Delta a_{kp} = 0 /_{kp \neq i \text{ в } ic}.$$

Далее из (4) и (1) следует:

$$\Delta X = S \cdot \Delta A \cdot (X + \Delta X) + S \cdot \Delta Y, \quad (5)$$

$$S = (E - A)^{-1} = [s_{kp}] \dots$$

Из (5) с учетом (2) и (3) получаем:

$$\Delta x_k = \sum_{M \Lambda} (s_{ki} - \mu_{ijt} \cdot s_{kt} + \lambda_{ijc} \cdot s_{ki}) \cdot \Delta a_{ij} \cdot (x_j + \Delta x_j) + \sum_{p=1}^n s_{kp} \cdot \Delta y_p. \quad (6)$$

Принятие решений на основе модели (6) сводится к выбору значений переменных параметров $\Delta x_{k'}$, $\Delta y_{k'}$, $\Delta a_{kp'}$, $\Delta y_{k'}$ то есть масштабов использования того или иного заменителя. Общее их число равно $2n + l$. Ограничимся случаем $\{M\} = l \leq n$.

Полагая в (6) неизвестными n любых переменных из их общей совокупности (эндогенные параметры) и экзогенно задавая остальные, получим необходимые условия для формирования ряда постановок задач развития. Экзогенными целесообразно назначать параметры с приоритетом более высоким для той или иной экономической постановки. Так, в интересах получения нужной структуры роста экзогенны те или иные компоненты вектора ΔY , а также критичные позиции в ресурсообеспечении (вектор ΔX).

Пусть строки, для которых приращения Δy_k определяются эндогенно, образуют подмножество $H, \eta \in H, \{H\} = h \leq n$. Примем, далее, что в v -х отраслях валовые приращения экзогенны, в q -х – эндогенны.

Тогда:

$$\left. \begin{aligned} & \sum_{M \Lambda} (s_{vi} - \mu_{ijt} \cdot s_{vt} + \lambda_{ijc} \cdot s_{vi}) \cdot \Delta a_{ij} \cdot (x_j + \Delta x_j) + \sum_{p=\eta} s_{vp} \cdot \Delta y_p = \rho_v - \sum_{p \neq \eta} s_{vp} \cdot \Delta y_p \\ & v = \overline{1, l+h} \\ & \sum_{M \Lambda} (s_{qi} - \mu_{ijt} \cdot s_{qt} + \lambda_{ijc} \cdot s_{qc}) \cdot \Delta a_{ij} \cdot (x_j + \Delta x_j) + \sum_{p=\eta} s_{qp} \cdot \Delta y_p - \Delta x_q = - \sum_{p \neq \eta} s_{qp} \cdot \Delta y_p \\ & q = \overline{l+h+1, n}; \Delta x_v = \rho_v \end{aligned} \right\} \quad (7)$$

Уравнения (7) представляют собой наиболее общую форму так называемой модели межотраслевого баланса с переменной структурой затрат, построенной на базе статической модели (1).

На решения уравнений (7) наложен ряд ограничений:

1. Структурные ограничения. Распределение индексов i, j, t, η в системе (7) подчинено определенным правилам. Если множество потенциальных замен им не удовлетворяет, замены реализуются последовательными сериями, в каждой из которых выполнение правил означает аддитивность инновационных воздействий.

2. Технологические ограничения на использование заменителя в виде допустимых приращений коэффициентов прямых затрат. В частном случае – это естественное ограничение $A' \geq 0$.

3. Ресурсные ограничения. Определяются объемами наличных ресурсов $X_{\text{макс}}$.

Уравнения (7) в общем случае нелинейны и решаются итеративным методом. Доказано, что точное решение получается не более чем за два шага, и предложен практический прием, который позволяет выполнить условия 2 и 3. Результаты, полученные для статической модели, без особых затруднений распространяются и на динамическую версию, обеспечивая более приемлемую форму траектории роста. Как видно, адаптационный потенциал модели (7) нарастает по мере учета все большего числа альтернатив.

Некоторые задачи, решаемые на ее основе:

- получение требуемой структуры инновационного роста;
- улучшение структурной сбалансированности;
- системная оценка перспективности нововведений, определение меры их «прогрессивности».

Решения системы (7) с учетом указанных ограничений могут быть использованы в сочетании с сетевой моделью для расширенной постановки задачи управления технической подготовкой производства. Соответствующий выбор структуры роста в виде вектора ΔY позволяет выделить дополнительные ресурсы для выполнения работ, лежащих на критическом пути сетевого графика, и сократить сроки реализации проекта. Известно, что оптимизация сетевой модели возможна только когда все работы выполняются с помощью единственного ресурса, что встречается достаточно редко. Предложенная в рамках настоящего проекта расширенная постановка позволяет решить оптимальную задачу для общего случая.

Регулирование происходит следующим образом. В соответствии с вектором текущего отклонения фактического конечного выпуска от планового корректируется интенсивность затрат отраслевых ресурсов (для открытой системы – включая подвектор Φ внешних ресурсов). Причина отклонения не имеет значения. Допустимы определенные неточности

в соблюдении норм затрат, в балансовых расчетах. Нет необходимости измерять разнообразные возмущения с целью их компенсации. В дальнейшем корректировка последовательно уточняется. Принципиальное отличие планирования от регулирования в том, что в первом случае точность результата обеспечивается корректировкой удельных, а во втором – объемных величин.

Плановый период разбивается на N краткосрочных циклов контроля и управления, $\tau = \overline{0, N}$. Измерение отклонений и выработка управляющих воздействий происходят в конце τ -го цикла. Модель регулирования (системной динамики), построенная на базе статической межотраслевой модели, имеет следующий вид:

$$\Theta(\tau+1) - \Gamma \cdot \Theta(\tau) = \Delta Y_{\text{упр}}(\tau) + \Delta Y_{\text{возм}} + \Delta Y_{\text{изм}}(\tau), \quad (8)$$

где $\Theta(\tau) = \sum_{t=0}^{\tau} Y(t) - \sum_{t=0}^{\tau} Y_{\phi}(t)$ – вектор отклонений фактического конечного выпуска от планового за τ циклов;

$Y(t), Y_{\phi(t)}$ – векторы плановой и фактической интенсивности конечного продукта в t -м цикле;

$\Delta Y_{\text{упр}}(\tau) = Y_{\text{упр}}(\tau+1) - Y_{\text{упр}}(\tau)$ – заданное приращение вектора интенсивности конечного выпуска (управляющее воздействие) в τ -м цикле;

$\Delta Y_{\text{возм}}(\tau) = (E - A_{\phi}) \cdot \Delta X_{\text{возм}}(\tau)$ – вектор непланового изменения интенсивности конечного выпуска в τ -м цикле (возмущающие воздействия);

A_{ϕ} – матрица фактических коэффициентов прямых затрат;
 $\Delta X_{\text{возм}}(\tau) = \{\Delta x_{\text{возм}}(\tau)\}$ – вектор неплановых затрат (экономии) отраслевых ресурсов в τ -м цикле (для открытой системы $\Delta x_k = 0$ при $k < k_1$);
 $\Gamma = (E - A) \cdot \Delta S + \Delta A \cdot S - \Delta A \cdot \Delta S$; $\Delta A = A - A_{\phi}$; $\Delta S = S - \sum_{m=0}^{m_1} A^m$ при продуктивной матрице A ;

$\Delta Y_{\text{изм}}(\tau)$ – вектор погрешностей измерений интенсивности выпуска в τ -м цикле.

Приближенное вычисление матрицы S позволяет снять «проклятие размерности» с балансовых расчетов. Вектор $\Theta(\tau)$ представляет собой объемные вариации в отличие от упомянутых выше удельных вариаций.

Если в технических системах параметры уравнений динамики известны достаточно точно, то в управлении производством величины $\Delta A, \Delta S$, которые, собственно, и определяют системную динамику, – ненаблюдаемы. Цель исследования системной динамики – установление предельных величин воздействий и параметров, гарантирующих определенные показатели качества. Например, минимальный уровень запаса, при котором сохраняется непрерывность материальных потоков и достигается максимальная скорость оборота капитала (оборотных средств).

Модели (7) и (8) могут использоваться как порознь, так и комплексно. Если в τ -м цикле реализуются замены, то в модели (8) $S = S(A'(\tau))$, где $A'(\tau)$ – матрица коэффициентов прямых затрат, формируемая при заменах в τ -м цикле. Оперативные замены, реализуемые в процессе регулирования, позволяют эффективнее использовать производственные мощности. Межотраслевой баланс становится, таким образом, инструментом не только планирования, но и регулирования пропорций.

Практическое использование модели

Изложенная концепция предусматривает сохранение и развитие институтов рынка, соблюдение принципов свободы предпринимательства, постепенность централизации и непрерывный мониторинг. В то же время она опирается на опыт экономического строительства советского периода, на балансовый метод. Это означает, что государство как предприниматель, обладая достаточной полнотой информации, оказывает бизнесу информационные услуги, гарантирующие ему немалые выгоды и комфортные условия (в обмен на определенные социальные обязательства). Прежде всего – поддержку партнёрства в виде проектов укрупненных планов, на основе которых заключаются контракты и договора на поставку.

Естественно, такая сеть снабжения на первых порах будет нестабильной. Но в любом случае это лучше, чем ее отсутствие. Последующая детализация планов, постоянное отслеживание пропорций на фоне технологического обновления исключают диктат как поставщика, так и потребителя, поскольку сбалансированность порождает автоматизмы, при которых успех каждого партнера означает успех остальных, и наоборот. Со своей стороны, бизнес становится более прозрачным, растет налогооблагаемая база. Теневая деятельность становится попросту невыгодной. Как первый шаг целесообразно точечное решение – разработка автоматизированного диспетчирования для сложного производства с заметным внутренним оборотом и последующей интеграцией со смежниками. Такая модель остается работоспособной в широком диапазоне цен и нормативов, на формирование которых влияет множество объективных и субъективных факторов.

Централизация не должна перерастать в монополизм и давать кому-либо конкурентные преимущества. Оптимальный уровень централизации поддерживает современные тенденции в развитии бизнеса и предлагает количественные методы решения его проблем в интересах общества. Расширяются возможности для созидательного экономического и политического творчества. Однако это – уже другая тема.

Новый облик централизма, основанный на методе балансовых вариаций, означает создание управляемого социально ориентированного рынка.

КООПЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

И. КУЛИКОВ
академик РАСХН,
директор Всероссийского селекционно-технологического
института садоводства и питомниководства

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ В РОССИИ: ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ ВОЗРОЖДЕНИЯ

Рассматриваются актуальные проблемы возрождения сельскохозяйственной кооперации в современной России. Раскрываются имеющиеся трудности на этом пути, анализируются направления их преодоления. Особое внимание уделяется формированию отвечающей новым условиям кооперативной политики. Предлагаются меры государственной поддержки современной кооперации. Даются обоснования по упорядочению кооперативного законодательства.

Ключевые слова: кооперация, социальная база кооперации, кооперативная политика, формы кооперативных объединений, кооперативное законодательство.

Возрождение сельскохозяйственной кооперации в условиях рыночных реформ, формирование новой социальной структуры аграрного сектора с приоритетом частных форм хозяйства стала настоятельной необходимостью и все более ощутимой социально-экономической реальностью. Активизации кооперативного движения, после многолетней советской практики подавления и извращения кооперативных принципов, способствовало принятие в 1988 г. «Закона о кооперации в СССР». Однако в число кооперативных формирований в сельском хозяйстве этим законом включался колхоз, являвшийся лжекооперативом, т.е. формой насильственного обобществления, лишавшего крестьян права частной собственности, личной свободы – этих основополагающих предпосылок образования подлинных кооперативов.

С провозглашением в начале 1990-х гг. курса на радикальные социально-экономические преобразования и с переходом к рыночным отношениям, с отменой монополии государства на землю, «реабилита-

цией» права частной собственности, реорганизацией колхозно-совхозной системы открылись условия и возможности для возрождения сельскохозяйственной кооперации, как важнейшего звена в новой социальной структуре аграрного сектора. К сожалению, этому возрождению противостояли силы инерции, не преодоленная до сих пор приверженность к «устоявшимся» порядкам и представлениям. Лишь в отдельных работах отстаивалась необходимость последовательного утверждения кооперативных принципов и адаптации механизма и организации деятельности кооперативов к общим процессам и закономерностям рыночной экономики. Так в 1997 г. на основе обширных исследовательских материалов в издательстве «Наука» вышла удостоенная премии им. А.В. Чаянова монография «Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России» (М.: Наука, 1997).

Проблемы современной кооперации

До сих пор практика сталкивается с существенными трудностями на пути возрождения кооперативного движения в российской деревне. Создание подлинных кооперативов постоянно наталкивается на правовые, организационные и чисто бюрократические препятствия. Это вызывает необходимость углубления разработок по концептуальным аспектам проблемы, а также конкретных научных исследований прикладного плана, всестороннего анализа уже накопленного в последнее время опыта в данной области. Необходимо осознание того, что исторически кооперативы возникли из практической потребности производителей сельскохозяйственной продукции в совместной деятельности для реализации личных интересов этих производителей и социальной защиты членов кооперативов и что кооперативное движение органически связано с рынком. В своем становлении и развитии кооперативы активизируют товарно-денежные отношения, в свою очередь расширение рынка стимулирует устойчивое и высокоэффективное осуществление кооперативной деятельности.

Сейчас же, даже с формальной стороны, говорить об устойчивости процесса развития сельскохозяйственной кооперации в стране пока не приходится. За 1995–2000 гг. их удельный вес в общем числе СХО возрос с 7,4 до 33,0%, а к 2005 г. – до 45,3%. Однако к 2011 г. этот показатель снизился до 28,2%. С точки зрения внутреннего механизма и организационно-хозяйственного построения кооперативов в этой деятельности не преодолены устремления к прежнему подчинению личного интереса и личной свободы их членов к коллективному и абстрактному общественному интересу. В процессе исторической эволюции производственных отношений, с развитием рынка и самой кооперации

ее принципы и признаки не остаются незыблемыми, «окостенелыми». Получает, например, определенную модификацию принцип «один член – один голос». По меньшей мере сомнительным оказался признак так называемой «бесприбыльности» кооператива, его некоммерческого характера, поскольку в рыночной экономике и кооперативам «вертикального» типа приходится «подчиняться» законам рынка, заниматься коммерцией, стремиться получить как можно большую прибыль, иначе цель достижения экономических и социальных выгод членов кооперативов останется теоретической декларацией.

Не отражают сущности кооперативного движения и попытки рассматривать его как отражение процесса обобществления, поскольку исторически кооперативы создавались как хозяйственные формирования индивидуальных собственников по совместному выполнению определенных функций в рамках различных видов преимущественно «обслуживающих» вертикальных форм кооперации. В этой ситуации, очевидно, происходит процесс не обобществления, а добровольного объединения для осуществления этих функций, не подрывающего, однако, права частной собственности членов кооператива.

Таким образом, объективно возникла естественная общественная необходимость в качественно новых подходах к развитию сельскохозяйственной кооперации, эффективному государственному регулированию кооперативного движения.

Основные направления работы по ним включают:

- дальнейшую адаптацию теоретических и методологических основ кооперации к современным рыночным условиям развития агропромышленного производства;
- создание адекватного этим условиям организационно-экономического механизма функционирования сельскохозяйственных кооперативов;
- отработку эффективных механизмов формирования и функционирования межхозяйственной кооперации на районном и региональном уровнях аграрного сектора;
- создание и обеспечение эффективного функционирования кооперативов семейных хозяйств;
- формирование механизма эффективного функционирования наиболее приоритетных форм обслуживающих или так называемых «потребительских» сельскохозяйственных кооперативов.

Важным условием развития межхозяйственной сельскохозяйственной кооперации должна стать приватизация перерабатывающих и обслуживающих предприятий с передачей контрольных пакетов акций сельскохозяйственным товаропроизводителям с целью повышения управляемости их деятельностью с учетом интересов села. Однако из-за несвоевременной системы расчетов за поставляемую продукцию и

монополистические устремления к установлению цен на реализуемую продукцию и предоставляемые услуги со стороны перерабатывающих и обслуживающих предприятий получили негативное развитие тенденции, которые не способствуют установлению паритетных взаимоотношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями и предприятиями по переработке, обслуживанию и торговле.

В этих условиях сельскохозяйственные предприятия вынуждены самостоятельно реализовывать свою продукцию потребителям, строить перерабатывающие цеха, создавать свои сервисные службы. Только за период 1993–2003 гг. в сельскохозяйственных предприятиях было построено почти 3 тыс. мясоперерабатывающих, колбасных и коптильных цехов мощностью от 300 до 2000 кг мяса за смену, около 2 тыс. мини-заводов по переработке молока. В то же время крупные специализированные перерабатывающие предприятия теряют отечественные сырьевые зоны, а зачастую и лишаются возможности полностью загрузить имеющиеся производственные мощности. В настоящее время лишь около $\frac{1}{4}$ мяса и $\frac{1}{3}$ молока перерабатывается на промышленных предприятиях. При этом строительство небольших перерабатывающих цехов в крупных сельскохозяйственных предприятиях нередко экономически неоправданно, отвлекает значительные ресурсы от основной деятельности, а недостаточная глубина переработки ведет к потерям сырья.

Формы современной кооперации

В настоящее время на селе функционируют преимущественно сельскохозяйственные производственные кооперативы. Отстает развитие доминирующих в других странах вертикальных кооперативов по снабжению и сбыту сельскохозяйственной продукции, агросервису и другим видам обслуживания. Мало настоящих фермерских кооперативов, кооперативных объединений владельцев приусадебных семейных хозяйств. Создана широкая сеть садоводческих товариществ, но это преимущественно кооперативные объединения жителей крупных городов и других, более мелких поселений городского типа.

В мире, а также таких странах, как Германия, Франция, Швеция, Голландия, Дания, США, Великобритания получили широкое распространение обслуживающие сельскохозяйственные кооперативы. Они играют основную роль в снабжении фермеров техникой, скотом, комбикормами, семенами, племенным скотом. Через кооперативы (в % от производимых объемов) реализуется до 98% молока, 80% зерна, 75% яиц, 80% сахара.

Первый тип кооперативов сводится по своей сути к тому, что частные сельскохозяйственные товаропроизводители, сохраняя свою юридическую и экономическую независимость, объединяют для совместной

деятельности одну или несколько функций своих хозяйств в целях более эффективного использования ресурсов, организации снабжения, сбыта, сервиса, кредитования и страхования своих членов, оказания им других производственных услуг. Членами таких кооперативов могут выступать не только физические, но и юридические лица, включая акционерные общества, товарищества различного типа и т.д. Деятельность кооперативов производителей осуществляется с использованием наемного труда.

Во втором случае речь идет о кооперативных предприятиях, базирующихся на совместном использовании находящихся в частной собственности их членов средств производства, в том числе земли, на определенном обобществлении производственного процесса, и участие в работе которых собственным трудом служит основным источником доходов для их членов и всего предприятия. Членами таких производственных кооперативов являются только физические лица.

Практически ни в одной стране с развитой рыночной экономикой и приоритетом частной собственности на землю эта форма кооперации не получила широкого распространения. Причины этого заложены в самой природе и тех непримиримых противоречиях, которые проявляются в их деятельности. Источником основного из этих противоречий является двойственное положение членов производственного кооператива, выступающих во взаимоисключающих друг друга качествах: с одной стороны, это собственники капитала, с другой – своего рода наемные работники. Как собственники капитала они заинтересованы в получении наибольшей прибыли на этот капитал, а как наемные работники – они стремятся получать как можно более высокую оплату своего труда.

Очевидной противоположностью характеризуются и интересы бывших членов кооператива, больше не работающих, но имеющих значительные накопления в форме паев, и тех, кто продолжает в нем работать. Первые не влияют на деятельность кооператива и заинтересованы исключительно в получении как можно более высокого дохода на имеющиеся у них в кооперативе пай, а вторые стремятся к дальнейшему развитию производства и вместе с тем – к высокой оплате труда.

Члены производственного кооператива существенно различаются по уровню квалификации, выполняют разные по значению функции. В силу субъективных и объективных причин они имеют различные представления о том, как должны использоваться ресурсный потенциал и полученные доходы. К тому же чем крупнее кооператив, тем больше в нем роль руководящей верхушки, тем меньше для рядовых членов возможность участия в принятии решений по важнейшим вопросам жизнедеятельности кооператива.

Третья форма – обслуживающие кооперативы, лишенные указанных противоречий. Они доказали свою высокую эффективность и жизнеспособность. Поэтому в нынешних условиях, в ближайшей и отдаленной

перспективе, при соответствующем правовом и экономическом обеспечении, они могут служить гарантом конкурентоспособности фермерских хозяйств и других индивидуальных средних и мелких товаропроизводителей аграрного сектора и всей агропродовольственной системы. Развивая экономическую рыночную инфраструктуру в сфере продовольственного хозяйства, они способствуют формированию сельского капитала, повышению материального благосостояния как отдельных членов, так и кооператива в целом. При этом многообразие видов кооперативной деятельности требует более гибкого и дифференцированного подхода к их правовому регулированию, управленческой деятельности, механизму внутрихозяйственных отношений, рыночным связям с партнерами и т.д.

Сейчас в России практически нет сложившегося кооперативного сектора в системе агропромышленного производства, представленного структурами, действующими на основе используемых мировой практикой принципов кооперативной демократии, места и функций кооперативов в единой рыночной системе. Само понятие кооперативной организационно-правовой формы экономической деятельности было обозначено в упомянутом «Законе о кооперации в СССР» и впервые закреплено в российском законодательстве лишь с принятием первой части Гражданского Кодекса, вступившего в силу с 1 января 1995 г., а затем (в конце 1995 г.) – Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации». Имеющиеся в настоящее время данные о деятельности кооперативов свидетельствуют лишь о начале процесса формирования (правда, пока что в самом общем виде) элементов подлинно кооперативных экономических структур в агропродовольственной системе ряда субъектов Российской Федерации.

Что касается обслуживающих (вертикальных) сельскохозяйственных кооперативов, то, согласно национальному приоритетному проекту «Развитие АПК», в дополнение к имевшимся в 2006–2007 гг. было намечено создать еще 2550 вертикальных (обслуживающих) кооперативов. Практически это означало форсированное «насаждение» этой действительно перспективной формы кооперации. Так, в Южном федеральном округе, например, количество этих кооперативов должно увеличиться в 4,5 раза по сравнению с их ростом за предыдущие 10 лет.

Всего по состоянию на 1 января 2011 г. в стране зарегистрировано 6661 обслуживающий кооператив, в том числе кредитных – 1578, перерабатывающих – 1196, снабженческо-сбытовых – 3693. Однако значительная их часть (соответственно 31,8, 30,8 и 36%) существует на бумаге, а многие из действующих по материалам специальных обследований, не демонстрируют высокой эффективности их деятельности. Однако зачастую принадлежность тех или иных хозяйственных структур к сельскохозяйственной кооперации определяется не составом и социальным статусом их членов, а направлением деятельности, заявленной при их реги-

страции. Поэтому часто трудно сказать, насколько они отвечают понятию обслуживающего кооператива.

Необходимо учитывать, что при неупорядоченности земельных отношений, несовершенстве правовой базы, недостатке материальных и финансовых ресурсов, а также подготовленных кадров, форсирование данной программы может привести к дискредитации самой идеи возрождения системы обслуживающих кооперативов в сельском хозяйстве, особенно для депрессивных регионов страны.

Становление многоукладной аграрной экономики и развитие рыночных отношений вызвали к жизни многообразие организационно-правовых форм хозяйствования. Среди них наиболее перспективными являются крестьянские (фермерские) хозяйства. В настоящее время их насчитывается в России около 250 тыс., и производят они пока около 8% валовой продукции сельского хозяйства. Приусадебные семейные хозяйства производят более 50% этой продукции и также являются базой для создания новых сельскохозяйственных кооперативов вертикального типа.

Пока возможности *кооперации семейных хозяйств* используются далеко не полностью. Одной из причин этого является неразвитость производственно-экономических связей между ними и предприятиями АПК. А между тем мировой опыт доказал, что ни одна из хозяйственных структур, будь это крупное сельскохозяйственное предприятие или семейное хозяйство, не может успешно развиваться без четко налаженных коммерческих и иных деловых связей с другими предприятиями и организациями. Для крестьянских хозяйств, испытывающих сейчас острую нужду в финансовых и материально-технических средствах, в сервисном обслуживании, такие связи особенно необходимы.

Кооперация крестьянских и мелких приусадебных хозяйств способствует не только укреплению их экономики, решению социальных проблем, но и возрождению на селе индивидуального предпринимательства, становлению более развитой системы товарно-денежных отношений. В этом плане укрепление кооперативных связей семейных хозяйств как базового сегмента системы сельскохозяйственной кооперации представляет огромную народнохозяйственную значимость.

Практический опыт налаживания таких связей показал, что объединение усилий различных типов семейных хозяйств на принципах кооперации способствует: снижению затрат владельцев этих хозяйств на единицу продукции, на приобретение необходимых машин и оборудования; уменьшению их расходов на оплату услуг сельскохозяйственным и другим коммерческим предприятиям и организациям АПК; успешной конкуренции с более крупными сельскохозяйственными предприятиями; общей активизации развития на селе коммерческой деятельности, «оживлению» товарно-денежных отношений между различными субъектами агропродовольственного рынка.

Возможности упорядочения кооперативного законодательства

Искусственные преграды на пути кооперативного движения в сельском хозяйстве создает неупорядоченность земельных отношений, половинчатость реализации основополагающего принципа земельной реформы, касающегося передачи земли в частную собственность непосредственных производителей, закрепленного в Указе Президента РФ от 27 декабря 1991 г. «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы». Формально эта передача была осуществлена, но не в порядке наделения потенциальных членов кооператива реальными земельными участками, а в виде условных земельных долей. А между тем только реально владея землей в «натуре», ее собственники могут объединиться в настоящий производственный кооператив, использовать свои участки в качестве залога, дарить, свободно продавать на земельном рынке и т.д.

На деле сложилась ситуация, когда во имя долгожданной социальной справедливости, возврата земли тем, кто непосредственно возделывает ее, это главное средство производства в сельском хозяйстве стран-ным образом стало ускользать из крестьянских рук. Декларированное в начале реформ право частной собственности на землю работников бывших колхозов и совхозов экономически не реализовано уже потому, что земельные доли почти на $\frac{9}{10}$ земель сельскохозяйственного назначения, как было обещано, не выделены и юридически не закреплены за ними в натуре. Вместо этого происходят массовые спекулятивные сделки и другие злоупотребления в отношениях между собственниками земельных участков на бумаге и их партнерами по земельному обороту на региональном и местном уровнях. В процессе такого «оборота» под разными предложениями, вплоть до прямого обмана, формальные владельцы земли – физические лица лишаются реального права собственности на нее, а 23% земельных долей оказались вообще невостребованными¹.

Вместо беспристрастного закона о земле с едиными, четкими и однозначными нормами действительно рыночного ее оборота, экономически реализующими это право, земельными делами в основном заправляет разросшееся бюрократическое «землеустроительное» и прочее чиновничество. Выручаемые чиновничеством миллиарды долларов от продажи сельскохозяйственных земель, особенно в пригородных зонах, распределяются кому угодно, минуя нужды самого сельского хозяйства. Под видом якобы продажи или сдачи в аренду, а на деле путем своеобразной «бархатной реприватизации» или фактической экспроприации, эти участки, под патронажем чиновничества, переходят во владение гигантских по размерам земельной площади холдингов и агрофирм. Произ-

¹ Агропродовольственная политика России. 2012 г. № 1. С. 60.

вольные действия в области земельных отношений прослеживаются и в других аспектах этих отношений, включая залог земли, который, по указанным причинам, занимает мизерную долю в рыночном обороте земли (около 0,03% общей площади сделок с оборотом земель сельскохозяйственного назначения).

Кооперация семейных хозяйств населения, владельцы которых являются сейчас еще и собственниками земельных долей и по сути составляющих особый самостоятельный уклад в аграрной структуре, в настоящее время становится важнейшим направлением активизации кооперативного движения на селе. Особенно актуальна эта проблема для экономически несостоятельных, сохранивших свой «статус» колхозов, других коллективных предприятий-банкротов. Сельские подворья сейчас дают более 50% валовой продукции, а с учетом земельных долей их владельцев – основной объем сельскохозяйственного производства.

Создавая новые кооперативы, владельцы приусадебных семейных хозяйств объединяются в рамках отдельных сельских поселений, что является выражением углубления процесса радикальных институциональных преобразований бывших колхозов и совхозов, оптимизации размеров кооператива, следовательно, предпосылкой их эффективной деятельности. По этому направлению кооперации сейчас идут во многих сельскохозяйственных регионах страны, особенно в Орловской, Тюменской, Тульской областях и других субъектах РФ.

Необходимость всемерного развития и государственной поддержки сельскохозяйственной кооперации, как наиболее отвечающей интересам субъектов агропродовольственного рынка организационно-правовой формы производства и как равноправного субъекта рынка, сейчас уже никем не оспаривается.

Существенным препятствием на пути этого возрождения является действующее кооперативное законодательство, на что обращалось особое внимание еще с момента принятия первых правовых актов в 1995–1996 гг.².

Так, в Гражданском кодексе РФ классификация кооперативов ограничена только двумя их типами: производственными и потребительскими. Тем самым деятельность кредитных и страховых сельскохозяйственных кооперативов выведена из правового пространства. Кодекс не только ограничивал возможность выбора сельскохозяйственного кооператива этими двумя типами, но и отнес к производственным и потребительским кооперативам несвойственные им и противоречащие мировой практике виды и принципы их организации и деятельности.

² Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России. М.: Наука, 1997. С. 204–207.

Давая определение производственного кооператива, ст. 107 ГК гласит, что это «добровольное объединение граждан на основе членства для совместной хозяйственной деятельности» и что эта форма кооператива является «коммерческой организацией». Обслуживающие или, по терминологии кодекса, «потребительские» кооперативы отнесены к некоммерческим организациям с соответствующим льготным и налоговым режимом. Их правовое положение определяется законом о потребительских кооперативах. При наличии таких не однородных между собой понятий в практической деятельности приходится придавать обслуживающим сельскохозяйственным кооперативам статус не равнозначных им кооперативов потребительских, действующих во всем мире в сфере распределения и занимающихся защитой интересов своих членов главным образом в сфере розничной торговли (в России – в системе Центросоюза).

На этих и других нечетких или противоречивых положениях Гражданского кодекса базируется введенный с 1 января 1996 г. Закон «О сельскохозяйственной кооперации». Несмотря на некоторые последующие изменения и дополнения его очевидное правовое несовершенство характеризуется рядом моментов принципиального характера, прежде всего противоречивыми нормами, фактической реанимации прежнего колхоза или так называемой сельскохозяйственной артели. Во-первых, широкое, «сбивчивое», «растяжимое», по определению В. Даля, а также Ф. Брокгауза и И. Ефрона, понятие «артель» притянuto в закон, как говорят, «за уши». Во-вторых, колхоз никогда не был и не может являться кооперативом – это насажденное силой, незаконнорожденное «дитя» ущербной теории и разрушительных экспериментов в советской деревне.

Закон о сельскохозяйственной кооперации хотя и завуалированно, но, по сути, реанимирует эту лжекооперативную форму хозяйства – колхоз. В частности, закон устанавливает, что сохраняющий свой статус колхоз создается гражданами путем объединения их имущественных паевых взносов, денежных средств, земельных участков, земельных и имущественных долей и другого имущества, которые поступают в паевой фонд кооператива. Тем самым частная собственность крестьян, в том числе на землю, ликвидируется и становится той же «совместно-ничейной» собственностью. Правда, формально право частной собственности члена колхоза законом как бы признается. Но решение о форме (денежной или натуральной) и размерах возвращения члену этого якобы кооператива принадлежащего ему ранее имущества в виде его пая при выходе из колхоза по существу принимает общее собрание. Советская практика дала весьма яркие представления и со всей очевидностью показала, как такие собрания проводятся и какие на них могут быть приняты решения.

Таким образом, под видом продекларированных в законе «новых» подходов закрепляются «апробированные» в советское время и ныне применяемые, в частности, при создании агрохолдингов принципы экс-

проприации обозначенной, но так пока не реализованной до конца частной собственности на землю и другое имущество сельских производителей. Иными словами, нормы закона позволяют реанимировать прежние колхозы, открывая для «управленцев» те же возможности обогащения на базе так называемой коллективной собственности и коллективного труда. Эти нормы должны быть исправлены с закреплением права каждого члена производственного кооператива по своему усмотрению решать вопросы о его вступлении и свободном выходе из него со своим земельным участком, о его продаже, залоге, дарении и т.д.

Несколько иное положение закон определил в отношении другой формы действительно производственного кооператива (правда, с надуманным названием – «коопхоз»), который создается главами фермерских хозяйств и гражданами, ведущими приусадебные семейные хозяйства, на основе добровольного членства. Объединяемые для совместной производственной деятельности земельные участки в паевой фонд «коопхоза» не передаются, оставаясь в собственности (владении, аренде) фермерских или приусадебных семейных хозяйств, за исключением земель, предназначенных для кооперативных нужд. Но и в этом случае противоречивость статей закона и запутанность вопроса о размерах, форме (имущественной или натуральной) и порядке внесения паев дает возможность членам правления, прежде всего председателю, толковать его в выгодную для себя сторону.

Закон «О сельскохозяйственной кооперации» на практике не способствует последовательному возрождению этой формы хозяйствования не только из-за концептуальных изъянов, противоречия формулировок, но и по причине отсутствия отработанного механизма рыночного оборота земель сельскохозяйственного назначения, их ипотеки, т.е. земельного рынка в полном объеме³.

Совершенно справедливо утверждение, что кооперативные формы ставить в один ряд с чисто предпринимательскими рыночными структурами большого бизнеса нельзя. Но нельзя в то же время не опираться на общие закономерности и принципы рыночного предпринимательства⁴.

Правильнее будет определять кооперативы как особые формы коллективного рыночного предпринимательства с активной социальной направленностью и целевой государственной экономической поддержкой кооперативных объединений.

Жизнеспособность и эффективная деятельность настоящего кооператива определяется тем, что он, в отличие от кооперативной по названию и коммунистической по сути общины, обращался к хозяйственному

³ Буздалов И. Земельная реформа: взгляд сквозь призму замысла// Вопросы экономики. 2008. № 10. С. 129.

⁴ Вестник кооперации. Совет Федерации ФС Российской Федерации. Ноябрь 2005. С. 83.

интересу человека, его собственническому инстинкту, к опосредованному и активизировавшему этот интерес механизму рыночных отношений. Такой кооператив и был еще в 1844 г. создан «родчельскими пионерами» кооперативного движения. Устав его как «потребительского» кооперативного общества ориентировал на последовательно рыночную, коммерческую организацию своей деятельности. В связи с этим уместно напомнить, что родчельские кооператоры ориентировались не только на определенную специфику деятельности кооперативов в рыночной системе, но и на общие закономерности этой системы. Поэтому товары в их кооперативных лавках продавались по той же рыночной цене, а полученная прибыль распределялась в конце года среди покупателей – членов общества пропорционально сумме закупок. Таким последовательно рыночным механизмом, во-первых, был обеспечен стимул для членов кооператива покупать преимущественно в своей лавке, а во-вторых, была сохранена связь с общим движением цен на рынке. В итоге структура потребления кооператоров формировалась под влиянием тех же рыночных факторов, как у всех остальных структурных звеньев рынка.

Возрождение сельскохозяйственной кооперации предполагает серьезное и более глубокое теоретическое осмысление самой рыночной концепции, учитывая, что кооперативные формы оказывались эффективными лишь тогда, когда нормально функционировал рынок. Хотя от теоретиков кооперации прошлого и до наших дней сохраняется одностороннее понимание ее социально-экономических функций, якобы оставляющих за пределами интересов кооперативов получение прибыли. Очевидно, что связь распределительных отношений с паевым взносом при условии, что выплата дивидендов зависит от прибыли, создает действительно экономические стимулы к рентабельной, высокоэффективной деятельности. Ориентация на прибыль для кооперативов как субъектов рынка составляет основу здоровой конкуренции и выявления их конкурентоспособности, включая обслуживающие кооперативные формирования.

ФИНАНСЫ

Ю. ЛЮБИМЦЕВ
доктор экономических наук,
профессор РАНХ и ГС при Президенте РФ

У. ИСАЕВ,
соискатель РАНХ и ГС при Президенте РФ

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В ФИНАНСОВОМ МЕХАНИЗМЕ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Исследуется экономическое содержание категории «бюджетирование». Предложена идея потоковой концепции бюджетирования, позволяющая применить институциональный подход к процессам бюджетирования корпораций и отраслевых комплексов. Раскрыты ограничивающие факторы повышения эффективности бюджетирования деятельности предприятий и отраслевых комплексов в современных экономических условиях.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджет, корпорация, комплексы, денежные потоки, инвестиции, модернизация бюджетирования.

В годы рыночной трансформации в механизмы воспроизводства, управления и регулирования российских предприятий стали внедряться современные инструменты и методы, отражающие как развитие экономической практики, так и экономической теории. К таким инструментам и методам относится *бюджетирование корпораций*. При более широком подходе это направление развития финансов реального сектора экономики может применяться, как представляется, к отраслям и комплексам промышленности, строительства, к агропромышленному комплексу.

Для российской финансово-экономической науки понятие «бюджетирование» является относительно новым, и его содержание раскрывается преимущественно в учебно-методической литературе, а также отдельных монографиях. Сама практика бюджетирования стала применяться со второй половины 1990-х гг. в связи с внедрением в управление корпоративными финансами *формализованных технологий и системы бюджетов предприятия*.

Система бюджетирования заменяет ранее существовавшую практику *финансирования* затрат, капитальных вложений, жилищного строительства, других социальных объектов предприятий и отраслей.

В понятии «финансирование» не разделялось возвратное финансирование на основе *окупаемости* вложений и безвозвратное финансирование. Эта проблема более четко обозначалась в понятии «бюджетное финансирование», которое рассматривалось, и сейчас трактуется, как предоставление бюджетных ресурсов в безвозвратном порядке за счет федерального, субфедерального или местного бюджетов. В противовес «финансированию» использовалось, и сейчас также применяется, понятие «кредитование», которое однозначно характеризуется свойствами возвратности, срочности и платности (под проценты).

В категории «бюджетирования» имеется сложное переплетение смыслового содержания и отражения реальных процессов. В большинстве работ «бюджетирование» рассматривается в проблематике теории управления, организации, учета и отчетности на предприятиях. Основные определения «бюджетирования» характеризуют его содержание: как «сбалансированную смету доходов и расходов в денежном выражении»; «годовой финансовый план компании», «как процесс принятия решений, с помощью которого предприятие оценивает целесообразность притока и оттока активов»⁵.

Основным содержательным пробелом в этих и подобных определениях является отсутствие объективного момента, объективного исходного начала, вокруг которого и формируется система и механизм бюджетирования, финансовый механизм корпораций и комплексов. Таким объективным началом, по нашему мнению, является сам *бюджет промышленной или строительной корпорации, или агрегированный (консолидированный) финансовый фонд ресурсов производственного комплекса и денежная форма движения капитала корпорации или отрасли, строительного (промышленного) комплекса*.

В аспекте управления *бюджет корпорации* определяется как финансовый документ, содержащий сведения о совокупных доходах и расходах, а также основные источники формирования доходов и направления расходов за определенный период времени.

Проблема *агрегированного бюджета отрасли (производственного комплекса)* вообще разработана недостаточно. Поэтому управлять финансами отраслей (комплексов) в современных рыночных российских условиях весьма затруднительно. Но реально совокупный капитал и совокупный (консолидированный) бюджет оперативной и инвестиционной деятельности, например, строительного комплекса, существует, хотя он

⁵ См. Самочкин В.Н., Пронин Ю.Б. и др. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. М.: Дело, 2000. С. 200.

и расчленен по многим строительным организациям и выражается разными организационно-правовыми формами.

Отсюда и возникает проблема институционального регулирования агрегированного, консолидированного бюджета отрасли. В системе институтов российской экономики более «повезло» таким комплексам, как промышленный (есть Минпромторг РФ), агропромышленный (Минсельхоз РФ), железнодорожный и автомобильный транспортные комплексы. Но нет общей институциональной структуры, в какой-то степени отвечающей за строительный и в целом инвестиционный комплекс, если не считать Минэкономразвития РФ, на которое возложены функции регулирования всей экономикой России, вплоть до решения задачи вступления в ВТО. Институциональное регулирование строительного комплекса отдано в руки 83 субъектов РФ. Кроме того, применяется раздробленный механизм финансирования по примерно 40 федеральным целевым программам, большинство из которых включает в той или иной форме финансирование предприятий и реальных капитальных вложений, прежде всего за счет ресурсов бюджетной системы.

В методах и процессах бюджетирования отдельных хозяйственных организаций бюджет как финансовый документ развивается в систему бюджетов (плановых документов): бюджет продаж; бюджет поступлений денежных средств; бюджет производства; бюджет закупок; бюджет себестоимости продукции; бюджет коммерческих расходов; бюджет управленческих расходов; бюджет расчетов с кредиторами и др.

В отношении отраслевого комплекса все эти понятия должны быть модифицированы, носить счетно-аналитический, индикативный характер и, соответственно, использоваться в индикативном регулировании финансов отраслевого, в конкретном отношении, строительного комплекса. Управленческий аспект в бюджетировании на уровне комплекса проявится, если строительный комплекс в стране или конкретном регионе получит институциональную форму индикативного регулирования посредством нормативно-законодательных актов, отношений государственно-частного партнерства и будет представлен общегосударственной структурой.

Существует много разновидностей бюджетов, применяемых в зависимости от структуры и размера организации, распределения полномочий административного аппарата предприятия, особенностей его деятельности, видов и сторон деятельности, осуществляемой фирмой.

Важным теоретическим направлением исследования и раскрытия содержания бюджетирования должна стать трактовка бюджета корпорации и производственного комплекса как динамично функционирующего и воспроизводящегося фонда денежных ресурсов, представляющего собой непрерывно осуществляемую и регулируемую систему входящих и исходящих денежных потоков, взаимосвязанных с материальными потоками,

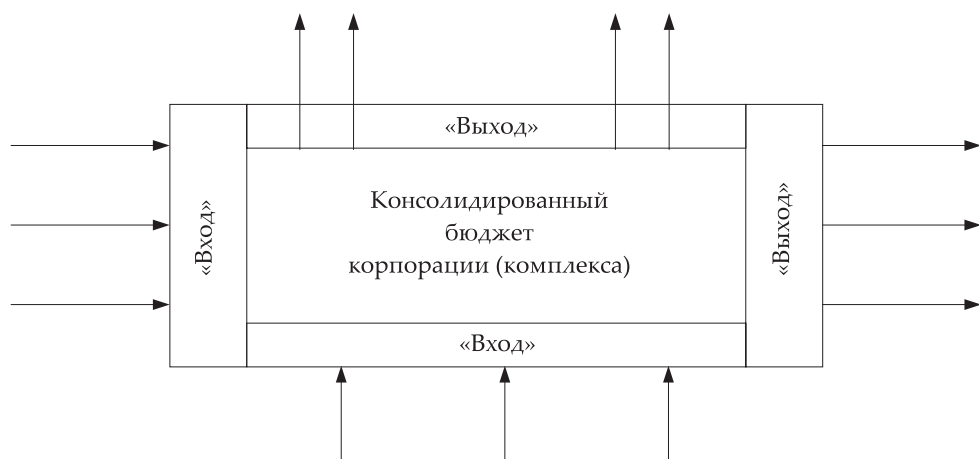


Рис. Потокоская схема бюджетирования

отношениями с поставщиками, кредиторами, персоналом, налоговыми органами, банками и акционерами (см. рис.).

При рассмотрении бюджетирования как механизма управления входящими и исходящими денежными потоками появляется возможность выделять «горизонтальные» и «вертикальные» денежные потоки в кругообороте и обороте капитала предприятий и в целой отрасли. К «горизонтальным» потокам относятся потоки, связанные с текущим оборотом капитала предприятий (поставщики материальных ресурсов, транспортных услуг, энергии, оплата труда и т.д.). К «вертикальным» потокам следует отнести весь комплекс взаимосвязей предприятия с финансово-кредитной системой (налоговыми органами, региональными и местными бюджетами, коммерческими банками, акционерами).

Потоковая концепция бюджетирования определяется не только как процесс планирования совокупности бюджетов, а как комплексная система управления финансовыми взаимосвязями с институтами рыночной среды и инфраструктуры, в которой функционирует корпорация и комплекс, включая отношения менеджмента с акционерами, дочерними структурами, смежными отраслями. Бюджет в этом аспекте представляет собой, с одной стороны, наполняемый и расходующий «резервуар» денежных ресурсов, с другой стороны, результирующий, итоговый остаток (прибыль, доход) предприятия (комплекса). При этом возникает взаимосвязь доход–бюджет–капитал–капитальные вложения (реальные инвестиции).

Если бюджетирование в аспекте управления концентрирует внимание на планировании различных внутренних процессов деятельности, то бюджетирование в аспекте финансового обеспечения предпринимательской деятельности сосредоточивается на *реальном управлении движением капитала предприятия и комплекса*, который (капитал) и является

главным объектом и целевой направленностью бюджетирования. Данный методологический подход к раскрытию содержания бюджетирования позволяет включить в проблематику бюджетирования не только текущие, операционные аспекты предпринимательской деятельности, но и проблему *инновационного и стратегического* развития корпораций и производственных комплексов, вопросы фактора времени, инфляции и обесценивания стоимости денежного потока в кругообороте и обороте капитала, финансовые риски потерь или накопления капитала, его диверсификации в структуре холдинговых связей, в процессе реализации конкурентных финансовых стратегий корпораций и отраслей, в том числе политики бюджетирования слияний и поглощений.

Бюджетирование, представляющее собой комплексный процесс, органично сочетающий в себе функции планирования и оперативного управления финансами, должно быть нацелено на решение этой сложной многоаспектной задачи. В числе наиболее существенных задач *бюджетирования* можно выделить: выявление резервов и источников мобилизации ресурсов для расширения финансового потенциала производства и увеличения прибыли; обеспечение нормального кругооборота денежных средств в рамках бюджетного периода по всем стадиям и сегментам деятельности; учет интересов инвесторов и других участников финансового обеспечения деятельности компании и отрасли; создание условий для выполнения обязательств компаний перед финансовыми организациями, банками, государством; контроль и обеспечение финансовой устойчивости.

Современное состояние бюджетирования у значительной массы предприятий, отраслей и регионов отстает от требований эффективной конкурентоспособной рыночной экономики.

Одним из обобщающих показателей провалов в политике бюджетирования, или вообще ее отсутствия, является наличие большой массы убыточных предприятий, которые тем не менее остаются «на плаву», несмотря на конкурентные рыночные условия (табл. 1).

В народном хозяйстве России 34,7% предприятий в 2011 г. являются убыточными, что отражает неэффективность менеджмента на значительной части предприятий страны, наличие крупных рисков в финансово-экономической деятельности и потерю данными предприятиями своего капитала, уходящего в убытки, сумма которых составила в первом полугодии 2011 г. 582,2 млрд руб., увеличившись к соответствующему периоду 2010 г. на 23,6%.

В убыточных организациях не достигаются положительные результаты осуществляемого бюджетирования даже в текущей деятельности и тем более в стратегии финансово-экономического развития в перспективе. Следует отметить также, что неэффективность управления финансами, проявляющаяся в убыточности предприятий, имеет место во всех

Таблица 1

**Результаты практики бюджетирования
в отраслевых комплексах российской экономики**

	I полугодие 2010 г.		I полугодие 2011 г.	
	Доля прибыльных организаций	Доля убыточных организаций	Доля прибыльных организаций	Доля убыточных организаций
Всего:	65,3	34,7	65,6	34,4
Из них по организациям с основным видом деятельности:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	77,0	23,0	70,5	29,5
Добыча полезных ископаемых	61,8	38,2	56,2	43,8
В т.ч.: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	66,4	33,6	62,0	38,0
Обрабатывающие производства	66,3	33,7	65,9	34,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	47,8	52,2	51,9	48,1
Строительство	63,6	36,4	62,8	37,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	75,5	24,5	76,4	23,6
Транспорт и связь	54,4	45,6	57,6	42,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	65,1	34,9	65,5	34,5
Из них:				
управление эксплуатацией жилого фонда	54,6	45,4	53,9	46,1
научные исследования и разработки	65,0	35,0	66,5	33,5

Источник: Росстат: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/187.htm

видах экономической деятельности. В среднем по народному хозяйству к убыточным относилось в 2011 г. 34,7% предприятий, в топливно-энергетическом комплексе – 38,0%, в обрабатывающей промышленности в целом – 34,1%, строительстве – 37,2%, транспорте и связи – 47,2%,

жилищно-коммунальном хозяйстве – 46,4% и в научно-исследовательской сфере, которая целиком относится к инновационной деятельности, – 33,5% организаций.

Основные проблемы с бюджетированием развития производства относятся к инвестициям в основной капитал. Именно через этот механизм внедряются потоки инноваций в деятельность предприятий в России. По данным Федеральной службы государственной статистики, основные инвестиции в реальном секторе направляются на замену изношенной техники и оборудования, а не на освоение новых сфер и направлений производственной и финансовой деятельности. В 2010 г. замена устаревших основных фондов как основная цель бюджетирования основного капитала была у 67% предприятий, и только 32% предприятий осуществляли бюджетирование с целью повышения эффективности производства (автоматизация или механизация существующего производственного процесса, внедрение новых производственных технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов). Мероприятия по расширению номенклатуры выпускаемой продукции, по данным Росстата, в 2010 г. финансировали 29% организаций реального сектора.

В строительном комплексе при формировании политики бюджетирования следует учитывать системные факторы, которые ограничивают производственную и инновационную активность (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, ограничивающие деловую активность строительных организаций (в процентах от числа обследованных организаций)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Высокий уровень налогов	81	45	45	42	43	40	39
Неплатежеспособность заказчиков	81	38	32	27	24	43	37
Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий	53	36	37	42	46	32	28
Недостаток заказов на работы.	29	18	15	12	11	27	26
Конкуренция со стороны других строительных фирм	16	31	35	35	32	29	33
Недостаток квалифицированных рабочих	14	24	25	26	30	16	17
Нехватка и изношенность машин и механизмов	19	7	6	7	5	3	4
Высокий процент коммерческого кредита	14	12	14	13	11	18	17

Источник: Росстат. Россия в цифрах – 2011 г. http://gks.ru/bgd/regl/b11_11/IssWWW.exe/Stg/d1/17-07.htm.

Как показывает мониторинг, экономическая ситуация в строительном комплексе в 2000–2010 гг. была весьма динамичной. В этот период резко возросло значение внутриотраслевой конкуренции, на которую в 2000 г. указывали 16% строительных организаций, а в 2010 г. – 33%. Улучшилось положение в сфере налогообложения: на этот фактор «жаловались» в 2000 г. 81% организаций, в 2010 – 39%. Однако влияние этого фактора, как ограничивающего, все еще одно из самых высоких.

В качестве положительного фактора следует отметить существенное изменение ситуации с техническим оснащением строительного комплекса. В 2000 г. на нехватку и изношенность машин и оборудования указывали 19% обследованных организаций, в 2010 г. – только 4%.

Кризис 2008–2009 гг. резко снизил спрос на строительные работы, поэтому если на недостаток заказов в 2008 г. указывали 11% организаций, то в 2009–2010 гг. – 26–27%.

Рассмотренные факторы, определяющие деятельность строительных организаций, носят долговременный характер и имеют общее значение для всего строительного комплекса. Тенденции их изменений должны отражаться и регулироваться в процессе стратегического развития и стратегического бюджетирования всей строительной отрасли в стране и ее регионах.

Современный этап модернизации в реальном секторе базируется на разработке стратегий микроэкономического и отраслевого развития, внедрении эффективных моделей управления корпоративными и отраслевыми финансами. Реализация этих задач объективно потребует:

- формирования у предприятий и отраслевых комплексов финансовой базы – основного и оборотного капитала в объемах, необходимых для нормального осуществления воспроизводственного процесса на простой и расширенной основе; обеспечение бесперебойного кругооборота капитала на всех стадиях и циклах долговременного воспроизводственного процесса;
- оптимизации финансовых потоков как при формировании финансовых ресурсов, так и при их использовании в процессе осуществления производственно-экономической деятельности (формирование оптимальных соотношений между собственным и заемным, между реальным и финансовым капиталом, между фондами производственного и социального развития и т.д.);
- осуществления постоянного контроля за соблюдением важнейших финансово-стоимостных пропорций (особенно функционирующего капитала), а также за общим финансовым состоянием предприятия (корпорации) и производственного комплекса и тенденциями его изменения;

- оперативного принятия необходимых управленческих или регулирующих (в отношении комплекса) решений по результатам финансового мониторинга;
- развития горизонта финансовой деятельности на основе стратегического бюджетирования, предполагающего разработку долгосрочных финансовых стратегий, формирование собственных стратегических финансовых резервов за счет амортизационного фонда, нераспределенной прибыли (нерастраченной на всякие бонусы топ-менеджерам и дивиденды), установление устойчивых связей с банками, фондовым рынком, региональными бюджетами, современными институтами развития, вхождение в долгосрочные федеральные и региональные программы.

А. КИЗЫМА
соискатель Института экономики РАН

БАНКОВСКИЙ КЛАСТЕР В СИСТЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Представлена модель формирования региональных банковских кластеров как институтов финансирования инновационного развития. Особое внимание уделено целям, функциям, принципам и механизмам организации и развития банковских кластеров. Анализируются ключевые проблемы кредитования инновационных проектов. Обосновывается необходимость и принципы государственного участия в создании территориальных кластеров.

Ключевые слова: *банковское финансирование, инновации, инвестиции, региональное развитие, банковский кластер, кластерный кредит.*

Развитие экономики базируется на расширенном воспроизводстве материальных ценностей, обеспечивающем рост национального имущества и, соответственно, национального дохода. Одним из основных инструментов обеспечения этого роста является инвестиционная деятельность, включающая процесс вложения инвестиций, а также совокупность практических действий по реализации инвестиций. Инвестиционная деятельность банка осуществляется на рынке инвестиций, который в свою очередь распадается на ряд относительно самостоятельных сегментов, включая рынок объектов реального инвестирования, рынок объектов финансового инвестирования, рынок объектов инновационного инвестирования.

В условиях рыночной экономики инвестирование нельзя рассматривать как «произвольную» форму деятельности банка в том смысле, что банк может осуществлять или не осуществлять подобного рода операции, поскольку отказ от такого вида банковской деятельности неминуемо приводит к потерям конкурентных позиций банка как финансового посредника.

На современном этапе в России центральную роль в создании новой инновационной политики должно взять на себя федеральное правитель-

ство¹. При этом государству следует реализовывать свою политику по следующим ключевым направлениям:

- обеспечение новаторов финансовыми ресурсами;
- формирование инфраструктуры для продвижения на рынок инноваций, в том числе маркетинговые, консалтинговые, инжиниринговые фирмы, инвестиционные компании и банки;
- реализация государственных (федеральных и региональных) программ создания «наукоградов» (технополисов), технопарков, свободных экономических зон;
- выработка единых цивилизованных правил и механизмов координации деятельности всех субъектов рынка инноваций, кооперирования «по интересам» на разных стадиях технологических циклов, обеспечивающих расширенное воспроизводство инноваций и распространение действия данного механизма на другие сферы жизнедеятельности, например, в социальную сферу (социальные инновации)².

В условиях экономического кризиса политика государственного регулирования инновационной деятельности должна быть подчинена задачам сохранения накопленного инновационного потенциала и его мобилизации для осуществления структурной перестройки экономики. Следует отметить, что в общей системе экономических отношений возрастает значение инновационной деятельности, так как именно ее конечными результатами – повышением эффективности производства, ростом объемов выпуска наукоемкой продукции – определяется экономическая мощь страны.

Наиболее часто встречающимися проблемами в сфере банковского кредитования инновационной деятельности являются:

- отсутствие четких критериев, позволяющих оценить чувствительность проекта к изменениям на рынке;
- отсутствие в организационной структуре банка специалистов, способных качественно оценить эффективность проекта с учетом рисков, связанных с инновационной составляющей;
- отсутствие методик проведения мониторинга, учитывающих технико-экономические показатели (ТЭП) инновационных проектов;
- наличие у банка долгосрочных финансовых ресурсов под приемлемую процентную ставку и, как следствие, проблемы с нормативами долгосрочной ликвидности.

Помимо возникающих специфических проблем при финансировании инновационных проектов, у российских банков существует ряд

¹ Жариков В.В. Управление инновационными процессами. Тамбов: Государственный технический университет, 2009. С. 67

² Там же. С. 64.

характерных особенностей, сдерживающих развитие кредитного рынка в целом. Это, во-первых, недостаточная капитализация. Во-вторых, преобладание «коротких» и неустойчивых пассивов. Так, пассивы срочностью свыше 1 года составляют около 15% валюты баланса коммерческих банков, тогда как удельный вес активов с аналогичными сроками приближается к 35% – такая несоразмерность усиливает риски кредитования и потери ликвидности. В-третьих, высокий уровень кредитного риска.

Следует отметить, что для слабо капитализированной отечественной банковской системы проблема кредитного риска оказывается главным барьером экономического роста. Для минимизации рисков, возникающих в процессе кредитования инновационных проектов (ИП), необходимо разработать новые принципы и условия их кредитования, в частности, предусмотреть государственную поддержку банков в виде льгот по налогу на прибыль, получаемую банком от финансирования ИП, льготной ставки рефинансирования и др.

Однако в кредитной политике большинства российских банков отсутствуют регламентированные правила финансирования инновационных проектов, что не позволяет надеяться на поддержку государства. При этом остро стоит проблема отсутствия долгосрочных источников финансирования инновационных проектов. Недостаточный объем кредитных ресурсов усугубляется несоответствием структуры реального и банковского секторов экономики: активы некоторых крупнейших отечественных предприятий заметно превосходят активы большинства банков (как, например, Газпром и др.). В этой связи стала возможной практика получения заемщиком денежных средств одновременно от нескольких кредиторов, объединяющихся для этих целей в синдикат.

Таким образом, представляется целесообразным сформировать группы акционерных инновационных банков как отдельного структурного элемента финансовой системы. Это способствовало бы увеличению совокупного оборота финансирования инновационных проектов, а также совершенствованию организации процесса кредитования. Инициатива создания такого рода «объединений» банков должна исходить от государства, которое на первоначальном этапе будет владеть контрольными пакетами их акций. Кроме того, необходимо запретить указанным банкам использовать деньги в спекулятивных целях. По мнению автора, наиболее эффективной формой для такого рода интеграционных объединений является образование банковского кластера.

Кластерная (сетевая) система финансирования инноваций характерна для скандинавских стран (Швеция, Финляндия, Дания). Эта система благоприятна для реализации инновационных стратегий и наиболее адекватна для относительно небольших, но достаточно диверсифицированных экономик, с набором отраслей, изначально имевших удовлетвори-

тельный или хороший, по меркам мировых рынков, изначальный уровень технологической конкурентоспособности.

Основными субъектами инновационного процесса в рамках данной модели являются разнообразные и независимые друг от друга рыночные агенты: малые инновационные фирмы, крупные компании, научно-исследовательские институты, университеты, объединенные вокруг определенных отраслевых и территориальных кластеров.

Ключевым элементом, обеспечивающим связь между различными участниками инновационного процесса, являются устойчивые партнерские отношения, складывающиеся на основе технологической и научно-исследовательской кооперации, а также территориальной локализации. Эти отношения позволяют устранить негативное влияние недостаточно развитых рыночных институтов на ликвидность и оценку капитализации малых инновационных компаний и, соответственно, повысить их возможности для привлечения инвестиций.

Ведущую роль в развитии таких отношений играет государство, целенаправленно проводящее политику стимулирования разнообразных форм кооперации и сотрудничества через сеть институтов развития. Государство также играет важную роль в финансировании ранних стадий НИОКР, фундаментальных и поисковых исследований, фокусируя их на перспективные потребности рынка. На основе использования оригинальных фундаментальных и поисковых разработок, увязанных со стратегическими перспективами развития экономики и частного бизнеса, национальные компании могут достигать решающего превосходства над конкурентами в приоритетных областях. Необходимым условием успешного функционирования данной системы является высокое качество институтов развития и государственного администрирования.

Для стран, использующих данную систему финансирования инноваций, характерен высокий уровень развития человеческого капитала при достаточно высокой стоимости рабочей силы. Предполагается хорошее профессионально-техническое и специальное техническое образование, ориентированное на конкретные потребности корпораций. Также требуется высокий уровень развития фундаментального научного образования.

Создание кластеров, построенных на принципах региональной специализации, способствовало повышению конкурентоспособности европейской экономики. Перечень их видов деятельности включает: предоставление финансовых и деловых услуг, изготовление одежды, туризм, рекламу и музыкальную индустрию, фармацевтику/биотехнологию, прикладные научные исследования и разработки, компьютерные услуги и предоставление программного обеспечения.

Формирование кластерных структур становится основой для разработки большинства региональных стратегий, как наиболее перспективная модель развития. В настоящее время отсутствует четкое определение

кластера, однако следует выделить два ключевых принципа его создания: наличие между участниками кластера горизонтальных и вертикальных связей; географическая близость группы взаимосвязанных организаций.

Эффективность организации кластера заключается не столько в комплексности, сколько в развитии внутренней конкурентной среды. Поэтому кластер не является вертикальноинтегрированной компанией и этим отличается от картеля или финансово – промышленной группы. Организации, входящие в кластер, связывает не сговор и не общая собственность, а наличие взаимных интересов и рост конкурентных преимуществ, в силу контактов и сотрудничества на общем для всех сегменте рынка.

В российской же экономической литературе кластер рассматривается как группа взаимосвязанных фирм и институтов, позволяющих использовать регион в качестве уникальной агломерационной среды, повышающей как эффективность каждого участника, так и его устойчивость в рамках современной сетевой экономической многоуровневой структуры. По мнению профессора Н. Внуковой, экспансия иностранного банковского капитала требует применения эффективных инструментов интеграции отечественных банков в мировую банковскую систему через кластерные инициативы двух типов: создание банковских кластеров или обеспечение финансовых связей внутри кластера³.

При определении содержания банковского кластера, на наш взгляд, следует исходить из двух методологических оснований: во-первых, рассмотрение банковского сектора региона в плоскости взаимодействия воспроизводственного, конъюнктурного, корпоративного, институционального подходов и, во-вторых, как кластерной структуры.

Именно соединение «синтетической» концепции и инновационной организационной формы пространственной интеграции должны стать основой определения экономического содержания банковского кластера.

Таким образом, банковский кластер мы можем характеризовать как совокупность сконцентрированных по географическому признаку кредитных организаций, региональных органов управления и территориальных учреждений Банка России, способствующих экономическому росту региона на основе трансформации сбережений в инвестиции с наименьшими транзакционными издержками. Банковский кластер способен обеспечить: эффективную аллокацию инвестиционных ресурсов; финансовую сбалансированность воспроизводственного цикла; развитие внутренней конкурентной среды; консолидацию интересов и оптимальное сочетание федеральных и региональных инструментов регулирования.

³ Внукова. Н. Услуги банков как обеспечение кластерных инициатив трансграничного сотрудничества // Банки. 2007. № 1. С. 56.

Очевидно, что естественное формирование регионального кластера требует продолжительного времени. В то же время зарубежный опыт показывает, что создание кластера искусственным «волевым» образом, без наличия для этого объективных предпосылок, как правило, неэффективно. Так, в Казахстане оказались нерезультативными попытки искусственного создания туристического кластера в условиях неразвитости рынка услуг, отсутствия достаточной инфраструктуры и соответствующего интереса к региону, а, самое главное, потребности во взаимодействии туристических компаний. В этой связи наиболее оптимальным, на наш взгляд, является третий способ формирования кластера, сочетающий зрелость естественных условий с региональной кластерной политикой, в том числе в банковской сфере. Процесс формирования банковского кластера должен включать следующие основные этапы: оценку достигнутого уровня развития банковского сектора региона; определение целей его долгосрочного развития; оценку потенциала кластеризации региона; моделирование банковского кластера; оценку эффективности его функционирования и влияния на экономический рост региона.

В свою очередь институциональная конфигурация банковского кластера характеризуется составом его участников, который объединяет:

- территориальное учреждение Банка России, представляющее интересы федеральных органов управления и обеспечивающее проведение единой денежно-кредитной политики;
- региональные органы управления в лице соответствующего Департамента, ответственного за работу банковского сектора региона и реализующего региональные интересы;
- региональные коммерческие банки, осуществляющие свою деятельность на данной территории;
- филиалы коммерческих банков, осуществляющих свою деятельность в регионе;
- филиалы иностранных банков;
- небанковские кредитные организации.

В структуре банковского кластера создается координационный Совет, основная цель которого заключается в развитии взаимодействия и согласовании интересов участников. Формируется специализированный кредитный институт, консолидирующий денежные средства участников банковского кластера для финансирования региональных инвестиционных проектов и целевых инновационных программ.

Одной из основных задач банковского кластера является формирование и использование эффективных инструментов регулирования банковского сектора региона. В качестве такого инструмента, основанного на консолидации денежных ресурсов участников банковского кластера, выступает кластерный кредит. Под кластерным кредитом мы понимаем

совокупность экономических отношений, возникающих между участниками банковского кластера и заемщиком в связи с предоставлением консолидированных денежных средств для финансирования региональных инвестиционных проектов и целевых программ на принципах срочности, платности, возвратности. Кластерный кредит – это сложная модель кредитного механизма, реализация которой потребует разработки соответствующего стандарта. Однако на начальном этапе можно определить общие условия его организации:

- кластерное кредитование может осуществляться как на условиях инвестиционного кредитования, так и проектного финансирования;
- объем запрашиваемого финансирования должен быть ограничен определенными пределами «не менее» и «не более» на конкретный период;
- срок кредитования при проектном финансировании следует ограничить сроком окупаемости инвестиционного проекта (при инвестиционном кредитовании целесообразно установить до 3–5 лет);
- источником возврата кредитных ресурсов должны стать денежные потоки, генерируемые инвестиционным проектом при условии проектного финансирования; средства заемщика – при инвестиционном кредитовании;
- источником уплаты процентов в период до начала действия проекта и поступления выручки должны стать собственные средства организатора (инициатора проекта), либо поступления от его основной деятельности;
- в качестве обеспечения возврата кредитных ресурсов на период финансирования к специализированному кредитному институту регионального банковского кластера должны перейти в залог активы, задействованные в реализации проекта;
- кластерный кредит должен быть совместно инициированным, однако в отличие от синдицированного кредита он оформляется одним многосторонним кластерным кредитным соглашением. Отсутствие отдельных двусторонних кредитных договоров не противоречит нормам Банка России, так как регулируется понятием «комплексности» договора;
- организация кластерного кредитования может содержать различные формы государственной региональной поддержки на принципах государственно-частного партнерства;
- кластерное кредитование осуществляется в рамках институционального регулирования со стороны территориального учреждения Банка России в форме надзора на всех этапах его реализации.

Важным этапом формирования и развития банковского кластера является выбор концепции и технологии управления, с точки зрения адаптации к целям и условиям его функционирования. Стратегически

развитие банковского кластера предъявляет следующие требования к системе управления: разработка миссии и стратегических целей развития банковского кластера; согласование стратегических ориентиров развития банковского кластера с концепцией социально-экономического развития региона; обеспечение динамической и структурной сбалансированности интересов всех участников банковского кластера; интеграция региональных стратегий коммерческих банков и стратегии инновационного развития региона.

России для перехода к инновационной модели экономики необходимо поддержать разработку реальных инновационных программ реальными источниками инвестирования, опираясь на собственный интеллектуальный потенциал и богатые ресурсы, используя различные формы и механизмы бюджетного и внебюджетного финансирования. Развитие банковской кластерной структуры создаст дополнительные возможности для формирования механизмов финансово-экономической поддержки процессов нововведений и коммерциализации инноваций.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

О. ДОНИЧЕВ

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
Владимирского государственного университета

С. ГРАЧЕВ

ассистент Владимирского государственного университета

А. ТАРАН

аспирант Владимирского государственного университета

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК УСЛОВИЕ ПОСТРОЕНИЯ ОБЩЕСТВА ЗНАНИЙ

В статье рассматриваются некоторые аспекты формирования инновационного общества, или общества знаний, которое основной своей задачей ставит проблемы генерации, распространения и материализации научного знания, а также стимулирования развития интеллектуальных способностей людей.

Ключевые слова: инновационный потенциал, общество знаний, инновационная модернизация, научное знание, кадры экономики знаний.

Инновационная модернизация социально-экономической системы Российской Федерации с целью перехода народного хозяйства страны к инновационной экономике выдвигает ряд задач. Прежде всего это задача развития на основе современных научно-технологических достижений интеллектуально-производительных сил государства, которые позволили бы обеспечить вхождение российской хозяйственно-воспроизводственной системы в шестой технологический уклад, достичь нового уровня и качества жизни населения, создать необходимые условия для обеспечения надежной системы национальной безопасности.

Следуя логике развития этих процессов в ведущих мировых державах, речь необходимо вести о формировании экономики инноваций, экономики знаний, информационной экономики. Несмотря на неко-

торые различия терминологии, единство заключается в главном – для государств, сделавших наиболее значительный рывок в инновационном развитии, характерен новый тип экономических (возможно, общественных) отношений¹.

По существу речь должна идти о формировании инновационного общества, которое превыше всего ставит вопросы генерации и распространения научного знания, стимулирования интеллектуальных способностей людей, получения ими соответствующего образования и высокой квалификации, а также достижения адекватной оценки сложности и интеллектуальности их труда.

Инновационное общество основано на применении знаний, сложного высококвалифицированного труда, а в ряде случаев, в совокупности с предпринимательскими способностями². В нем источниками конкурентного преимущества становятся не природно-сырьевые ресурсы и дешевая рабочая сила, а информация и идеи. Исходя из этого становление информационной экономики, формирование так называемой «умной экономики» является принципиально новой характерной реальностью, при которой образование и наука в совокупности с производством (бизнесом) объединяются в единый комплекс, который может эффективно функционировать при посредстве государства. Все это должно привести к качественному изменению коренных основ экономики и общества в целом: первая становится экономикой знаний, второе – обществом знаний³.

Здесь необходимо особо выделить специфическое качество подобной экономики, которое подчеркивает приоритет, отдаваемый именно научным знаниям, являющимся основой не только генерации, но и разработки, и материализации, а также внедрения инноваций в целях построения инновационного общества.

Следует также подчеркнуть, что институциональной и организационной основой инновационного общества, на наш взгляд, должна являться национальная инновационная система (НИС), в составе которой происходит формирование, передача и трансформация знаний при помощи соответствующих институтов, таких как действующее законодательство и формируемые организационно-правовые условия развития инноваций, определяемые государством, научные и учебные заведения, производственные предприятия, структуры бизнеса и частные лица. Данные институты вступают во взаимодействие с целью

¹ Валентей С.Д. Ограничения формирования экономики инноваций в России // Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. 2010. № 6. С. 14.

² Бобков В.Н. Социальные стандарты оплаты труда и формирование инновационного общества // Уровень жизни населения регионов России. 2009. № 10–11. С. 3.

³ Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2007. С. 5.

формирования уровня общественного интеллекта, результатом функционирования которого должно стать создание и материализация усовершенствованного инновационного продукта через посредство субъектов научно-технической, информационно-коммуникационной и учебно-производственной инфраструктуры.

Поэтому инновационное общество, по нашему представлению, – категория в определенной мере более объемная и насыщенная, чем инновационная система, поскольку оно базируется на полноценно финансируемых и функционирующих под контролем общественных институтов образования и науке, формируется на творческом и интеллектуальном потенциале личности и в то же время на развитой инфраструктуре экономики знаний, способной материализовать интеллектуальный капитал в конкретный рыночный инновационный продукт.

В этой связи для достижения поставленной перед региональной инновационной системой цели особое значение приобретает индивидуальный для каждого Субъекта Федерации инновационный потенциал региона, под которым, развивая и дополняя имеющиеся в научной литературе формулировки⁴, мы предлагаем понимать объективную совокупность возможностей территориальной системы, содержащихся в ней благодаря внутренним особенностям и скрытым ресурсам образовательно-научного, материально-технического, финансового, информационного и интеллектуального характера, обладающую свойствами осуществлять последующую целенаправленную диффузию сформировавшихся новшеств и их производительное использование, реализовывать заложенные в них научные знания, идеи, информационные продукты в определенный период в целях достижения через инвестиции в инновации требуемых параметров эффективного социально-экономического развития.

В составе этой парадигмы реализуется существенная особенность новой экономики, суть которой состоит в том, что знание и информация из некоей абстрактной категории осуществляют переход в категорию экономическую, поскольку имеют возможность все весомее и эффективнее управлять материальными и финансовыми потоками, становясь движущей силой экономики⁵.

⁴ См., например: *Давыдов А.А.* Инновационный потенциал России: настоящее и будущее. Институт социологии РАН. Интернет-ресурс: официальный сайт ИС РАН www.isras.ru (2010); *Матвейкин В.Г.* и др. Инновационный потенциал. Современное состояние и перспективы развития. М.: Издательство Машиностроение-1, 2007. С. 9; *Бакланова Ю.О.* Инновационный потенциал региона и его открытость по отношению к внешней среде // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 2010. № 1. (21). Интернет-ресурс: <http://uecs.mcnir.ru>.

⁵ *Филина Н, Филин Н.* Интернет-ресурс в управлении экономикой // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 11. С. 13.

В то же время проблемы наращивания инновационного потенциала как отдельных регионов, так и страны в целом, по мнению отдельных ученых, не находят адекватного решения со стороны органов власти. Россия далека от стран – мировых лидеров в области инноваций. Наблюдается пониженный социальный статус науки, технологий и новаторов в российском обществе, неразвитость так называемого «креативного класса» и ряд других взаимосвязанных генетических, психологических, социально-экономических, правовых, демографических, технологических, политических и культурных факторов, которые ограничивают развитие инновационного потенциала страны. Сюда же нужно отнести низкую результативность образовательной и научной инфраструктуры, систематическое недофинансирование науки и НИОКР⁶.

О том, что данное утверждение вполне справедливо, можно судить по результатам анализа таблицы 1, которая дает представление о внутренних затратах на исследования и разработки по источникам финансирования в РФ за период 2004–2010 гг.⁷. Она наглядно свидетельствует о том, что основным инвестором на рынке финансовых затрат на исследования и разработки является государство, использующее для этого средства федерального бюджета, – они составляют от 59,5 до 68,8% общего количества средств в 2004 и 2010 гг. соответственно.

Далее по значимости следуют финансовые ресурсы бизнеса – от 21,4 до 16,4% за аналогичный период, собственные средства научных организаций от 8,8 и 9,1% и иностранных инвесторов – от 7,5 и 3,5%, значительно меньше средств приходится на внебюджетные фонды – от 2,4% в 2004 г. до 1,9% в 2010 г., источники, привлекаемые высшими учебными заведениями и некоммерческими организациями, составляют 0,067% и 0,09% на конец периода соответственно. При этом мы должны отметить одну особенность, заключающуюся в том, что затраты бюджета на исследования и разработки относительно общих расходов хотя и медленно, но растут. Однако средства, привлекаемые из других источников, в том числе и за счет бизнеса, научных организаций, иностранных инвесторов и внебюджетных фондов, неуклонно сокращаются в процентном отношении.

Несколько иная картина проявляется при анализе затрат на технологические инновации по России за тот же период (табл.2).

⁶ Давыдов А.А. Инновационный потенциал России: настоящее и будущее. Институт социологии РАН. Интернет-ресурс: официальный сайт ИС РАН www.isras.ru (2010).

⁷ Российский статистический ежегодник 2011. Стат. сб. Росстат. М., 2011.

Таблица 1
Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования по России, млн руб.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Все затраты	196 039,9	230 785,2	288 805,2	371 080,3	431 073,2	485 834,3	523 377,2
В том числе по источникам финансирования:	116 808,4	140 463,8	173 482,4	228 449,2	272 098,8	315 928,7	360 334,2
средства бюджета*	116 808,4	140 463,8	173 482,4	228 449,2	272 098,8	315 928,7	360 334,2
собственные средства научных организаций	17 289,1	20 743,8	25 599,2	30 555,8	35 855,1	35 312,3	47 407,6
средства внебюджетных фондов	4870,9	4048,3	4752,2	6649,6	6343,7	7952,7	10 140,0
средства организаций предпринимательского сектора	41 933,0	47 759,8	56 939,9	77 491,6	89 959,7	94 529,9	85 863,3
средства высших учебных заведений	194,9	181,2	592,1	890,0	518,1	327,2	508,2
средства частных некоммерческих организаций	90,1	60,4	239,0	248,3	674,9	377,3	556,5
средства иностранных источников	14 853,5	17 528,0	27 200,5	26 795,8	25 622,8	31 406,7	18 567,5

* Включая бюджетные ассигнования на содержание вузов и средства организаций государственного сектора.

Таблица 2

Затраты на технологические инновации по России, по источникам финансирования

	Затраты на технологические инновации, млн руб.						Структура затрат на технологические инновации, %				
	2004	2005	2008	2009	2010		2004	2005	2008	2009	2010
Всего	122 850,5	125 678,2	276 262,3	358 861,1	349 763,3		100	100	100	100	100
В том числе:											
собственные средства организаций	105 822,4	98 920,0	199 830,2	265 611,3	241 703,9		86,1	78,7	72,3	74	69,1
средства федерального бюджета	3185,2	5489,0	7717,0	11860,5	16386,5		2,6	4,4	2,8	3,3	4,7
средства бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов	595,7	887,6	789,2	378,3	1004,8		0,5	0,7	0,3	0,1	0,3
средства небюджетных фондов	295,1	137,8	372,0	22,1	34,2		0,3	0,1	0,1	0,01	0,01
иностранные инвестиции	2850,5	1908,1	221,3	12 543,0	9446,1		2,3	1,5	0,1	3,5	2,7
прочие средства	10 101,6	18 335,7	67 332,6	68 445,9	81 187,8		8,2	14,6	24,4	19,1	23,2

Здесь основным инвестором, участвующим в инновационном процессе (к сожалению, роль которого за 6 лет снизилась с 86,1 до 69,1%, но тем не менее остается еще преобладающей), являются предприятия и организации, т.е. непосредственно бизнес, который, видимо, не ждет какого-либо участия в этой деятельности со стороны государства. Тем более что объем средств федерального бюджета колебался с 2004 по 2005 г. с 2,5 до 4,4%, затем снизился до 2,8% в 2008 г., а в 2010 г. составил всего 4,7% от общих затрат. При этом источники финансирования за счет прочих средств выросли с 8,2 до 23,2% за указанный период.

Из проведенного анализа следует, что в высокотехнологичных секторах экономики, способных генерировать и трансформировать передовые научные знания в новейшие технологические достижения и разработки, должны быть созданы организационно-финансовые условия для активной инновационной деятельности, функционирования эффективной государственной системы передачи научно-технических новшеств с действенным контролем за ростом технического уровня производства и механизмом ответственности за его обеспечение. Целенаправленное применение государственных регулирующих инструментов могло бы помочь аккумуляции и адресной направленности доходов от экспорта энергоносителей и сырья для формирования исходной финансовой базы и инфраструктуры инновационного рынка⁸.

Еще один важнейший элемент, определяющий инновационный потенциал регионов, который следует рассмотреть, – это информационно-коммуникационные технологии, в первоочередном порядке способствующие формированию и развитию региональной системы нововведений. Состояние этого направления становится очевидным, если проанализировать показатели, характеризующие уровень использования данных технологий по субъектам Центрального Федерального округа в 2010 г.⁹.

Например, только в Москве имеет место повсеместное использование персональных компьютеров в обследованных организациях, хотя и в целом по РФ оно достигает 93,8%, однако низкие показатели по Центральному ФО в Брянской – 88,8%, Ивановской – 91,0% и Тульской областях – 87,4%. ЭВМ других типов в Москве применяют 41,7% организаций, тогда как в Костромской области – 11,8, Курской – 9,7, Орловской – 10,7%. Локальные вычислительные сети в Москве используют 91,9% организаций, локальные сети – 98,6%, Интернет – 98,5%, имеют свой веб-сайт – 72,1%. Все указанные показатели в значительной мере превосходят не

⁸ Блинов А. Инновационно-технологическое развитие экономики России: современные задачи // Проблемы теории и практики управления. 2011. №1. С. 22.

⁹ Регионы России. Социально-экономические показатели 2011. Стат. сб. Росстат. М., 2011.

только средние данные по РФ, но и лучшие оценки регионов Центрального ФО.

К сожалению, отмеченные процессы имеют массовое распространение в подавляющем количестве регионов. Примером этого может служить типичная для Центрального федерального округа, с точки зрения развития научно-технического и производственного потенциала, Владимирская область.

Если анализировать структуру затрат на технологические инновации во Владимирской области по источникам финансирования (табл.3)¹⁰, то можно определить, что основным источником финансирования затрат на технологические инновации в 2010 г. по региону являются собственные средства предприятий и организаций – на них приходится 88,2% всех расходов, при этом по сравнению с 2009 г. они упали на 79,5%.

Таблица 3

Затраты на технологические инновации по источникам финансирования по Владимирской области, млн руб.

	2008	2009	2010	2009 г. % к 2008 г.	2010 г. % к 2009 г.
Затраты на технологические инновации, в т.ч. по источникам финансирования:	1962,8	3203,9	2613,1	163,2	81,6
собственные средства организации	1368,9	2900,4	2304,7	184,9	79,5
кредиты и займы	199,4	138,9	131,4	69,7	94,6
федеральный бюджет	134,2	127,9	123,5	95,3	96,6
региональный и местный бюджеты	45,8	14,2	12,1	31,0	85,2
иностранные инвестиции	11,9	0,8	0,9	6,7	112,5
прочие источники	3,2	21,7	40,5	678	187

Далее по значимости идут кредиты и займы, которые также привлекают бизнес-структуры, и они составляют 131,4 млн руб., однако по сравнению с предыдущим годом имеют тенденцию к снижению на 5,4%, также как, впрочем, и все остальные источники финансирования. При этом иностранные инвестиции возросли на 12,5%, хотя составляют незначительную сумму, прочих источников на – 7%, средства федерального бюджета сократились – на 3,4% , регионального и местного бюджетов – на 14,8%,.

¹⁰ Тенденции инновационного процесса в организациях Владимирской области / Территориальный орган Госстата РФ. Владимир, 2011.

Следует отметить, что в структуре затрат на технологические инновации наибольшую долю составляли затраты на приобретение машин и оборудования – 36,6%.

Большинство организаций, осуществлявших технологические инновации, в качестве приоритетных отметили следующие цели инновационной деятельности: расширение ассортимента товаров, обобщающая оценка или рейтинг которых составил 1,56 балла при максимальном рейтинге 3 балла, сохранение традиционных рынков сбыта – 1,36 балла, улучшение качества товаров, работ и услуг – 1,64 балла, обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам – 1,51 балла¹¹.

Анализ источников информации для формирования инновационной политики дает возможность оценить и проранжировать рейтинг данных источников и выделить наиболее значимые, на основании которых региональные участники рынка принимают инновационные решения.

Выполненный анализ дает возможность утверждать, что наиболее значимым или решающим из всех источников информации при принятии инновационного решения является Интернет. Его указали основным 195 респондентов, далее идут выставки, ярмарки, реклама – 187, научно-техническая литература и внутренние источники организаций – 156 баллов, поставщики материалов и оборудования – 179, конференции и семинары – 127 баллов.

Далее следует подчеркнуть, что в структуре оценочных характеристик уровня инновационного потенциала региона важное значение имеет количественный и качественный состав кадров, обеспечивающих устойчивую работоспособность всех элементов региональной инновационной системы и создающих предпосылки для формирования инновационного общества.

Следует отметить, что кадры специалистов во Владимирской области готовят 13 высших учебных заведений и их филиалов (ВУЗ) и 41 средних специальных учебных заведения, включая филиальную сеть (ССУЗ)¹².

При снижении количества обучающихся в СУЗах за период 2000–2011 гг. на 7,2 тыс. чел., противоположная ситуация наблюдается среди студентов высших учебных заведений. Их количество за этот период увеличилось почти вдвое и достигло уровня 53,6 тыс. чел. (табл. 4).

Между тем тенденция роста в регионе сохраняется и среди обучающихся в аспирантуре. За рассмотренный период их численность возросла на 49 % и составила в 2010–2011 учебном году 718 чел. Число докторантов

¹¹ Инновационная деятельность организаций Владимирской области // Территориальный орган Госстата. Владимир, 2011.

¹² Владимирская область в цифрах.//Территориальный орган Госстата РФ. Владимир, 2011.

увеличилось за данное время более чем вдвое и составило 19 чел. В целом же можно отметить, что при росте выпускников высших учебных заведений в экономике области наблюдается нехватка специалистов среднего руководящего звена.

Таблица 4

**Количество студентов средних и высших учебных заведений
и аспирантов по Владимирской области**

	2000– 2001	2004– 2005	2005– 2006	2006– 2007	2007– 2008	2008– 2009	2009– 2010	2010– 2011
Студенты средних уч. заведений, тыс. чел.	27 000	27 900	26 400	25 200	23 900	21 100 21 300	20 100	19 800
Студенты высших уч. заведений, тыс. чел.	28 700	45 500	57 400	57 400	57 350	57 320	57 600	53 600
Аспиранты, чел.	481	605	606	592	616	653	670	718

Таким образом, проведенный анализ статистического и эмпирического материала позволяет утверждать, что необходимые уровни инновационного потенциала большинства регионов, как условия создания инновационного общества, пока не сформированы. В инновационной сфере территорий зачастую имеют место лишь отдельные элементы инфраструктуры, не отражающие в полной мере всего необходимого спектра, способного обеспечить полноценное функционирование инновационного общества. По некоторым направлениям развития инновационной сферы главенствующую роль играет либо государство, либо структуры бизнеса. При этом несколько принижено значение научно-образовательных институтов. Не в полной мере реализуется задача обеспечения экономики знаний современными, качественно подготовленными инновационными кадрами.

Это означает, что формирование инновационного потенциала региональной экономики знаний, как условия построения инновационного общества, должно получить полноценное развитие при тесном взаимодействии науки, бизнеса, общественных институтов при организационной, методической и финансовой поддержке государства.

А. МИХАЙЛОВ
стратег по рублевому рынку Газпромбанка

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Исследуется проблема рационального выбора инвестиционного фонда в зависимости от допустимого уровня рисков. Рассматриваются существующие методы оценки качества работы инвестиционных фондов с учетом различного уровня и характера рисков. Используя абсолютные показатели доходности и рискованности, автор рассматривает возможность применения переключателя стратегий с целью повышения эффективности функционирования инвестиционных фондов.

Ключевые слова: инвестиционные фонды, управление, эффективность.

В настоящее время существует несколько подходов к оценке эффективности функционирования инвестиционных фондов. Основные показатели, используемые при такой оценке: доходность, рискованность, показатели альфа и бета портфеля. Главная сложность при создании различных рейтингов – рассчитать вес для тех или иных факторов. Показатель рискованности для некоторых инвестиционных фондов по версии РБК¹, может быть более высоким, чем показатель доходности, что уже говорит об отсутствии экономической целесообразности для инвестирования.

Условный уровень рейтинга для оценки функционирования инвестиционного фонда мы будем рассчитывать по формуле:

$$Ef = I \cdot R,$$

где Ef – эффективность функционирования, I – среднегодовая доходность, рассчитываемая как медиана между годовыми доходностями данного фонда за 3 года и бенчмарком, R – рискованность².

Изучив данные за 2008–2011 гг. по доходности управления и рискованности инвестирования в паевые инвестиционные фонды, зарегистрированные в Российской Федерации, целесообразно разделить российские паевые инвестиционные фонды на 5 групп рискованности:

¹ Официальный сайт РБК – www.rbk.ru

² Абрамов А.Е. Инвестиционные фонды: Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России / Абрамов А.Е. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 41–48.

- с риском более 80%;
- с риском от 55 до 80%;
- с риском от 30 до 55%;
- с риском от 0 до 30%;
- безрисковые (риск равен 0%).

Первая группа инвестиционных фондов характеризуется как высоко-рискованные (рис. 1).

Вторая группа включает фонды с повышенным уровнем риска от 55 до 80% от суммы активов. Это наиболее обширная группа, к которой относится большинство российских инвестиционных фондов (рис. 2).

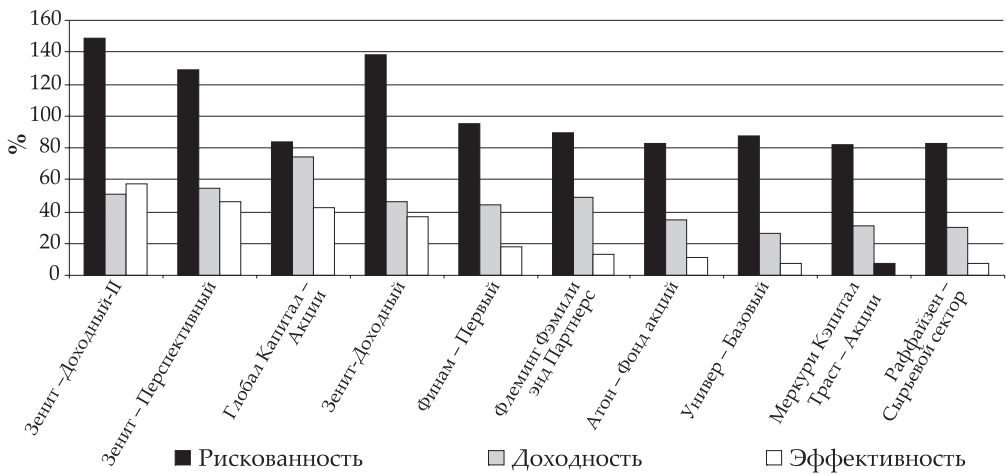


Рис. 1. Эффективность управления в высокорискованных инвестиционных фондах в 2008–2011 гг.

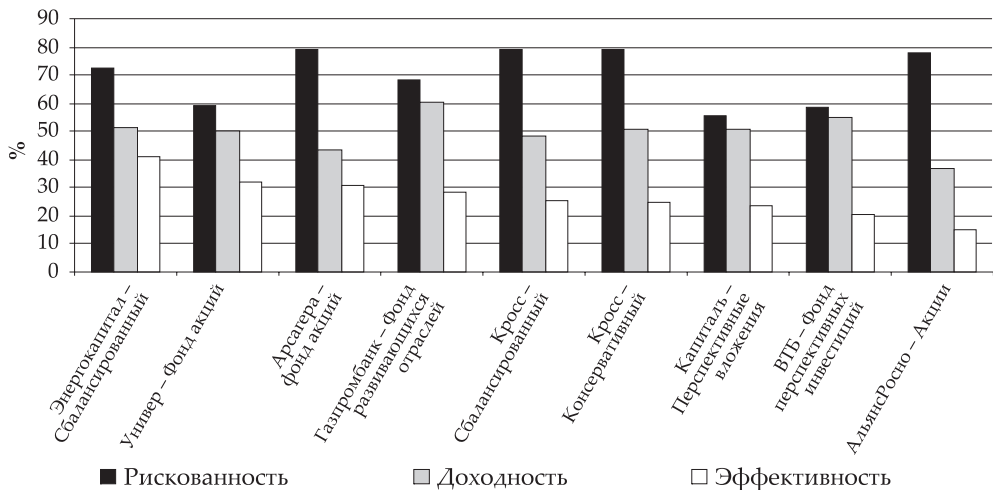


Рис. 2. Эффективность управления в инвестиционных фондах с повышенным уровнем риска в 2008–2011 гг.

Третья группа – фонды с умеренным уровнем риска от 30 до 55% (рис. 3).

Далее рассмотрим четвертую группу инвестиционных фондов с низким уровнем риска – от 0 до 30% (рис. 4).

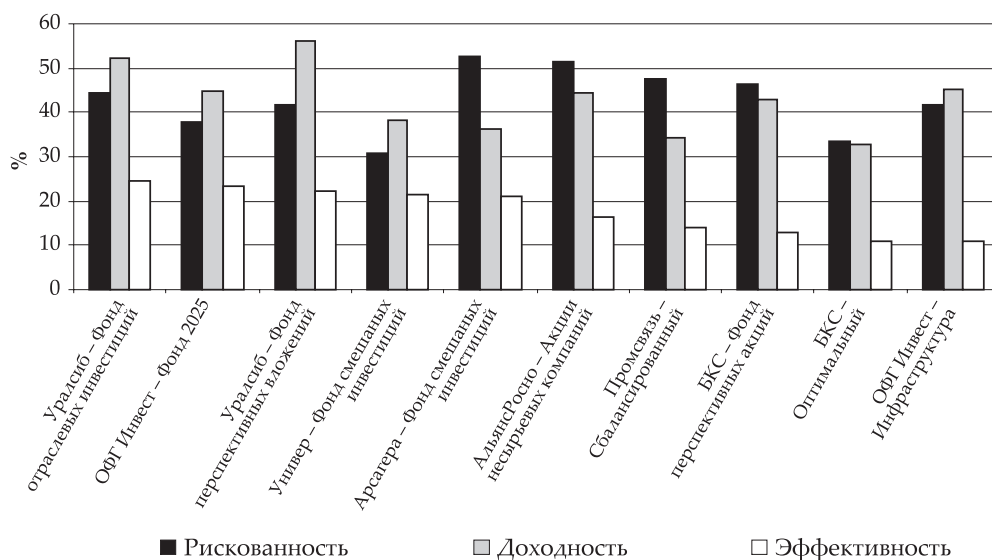


Рис. 3. Эффективность управления в инвестиционных фондах с умеренным уровнем риска в 2008–2011 гг.

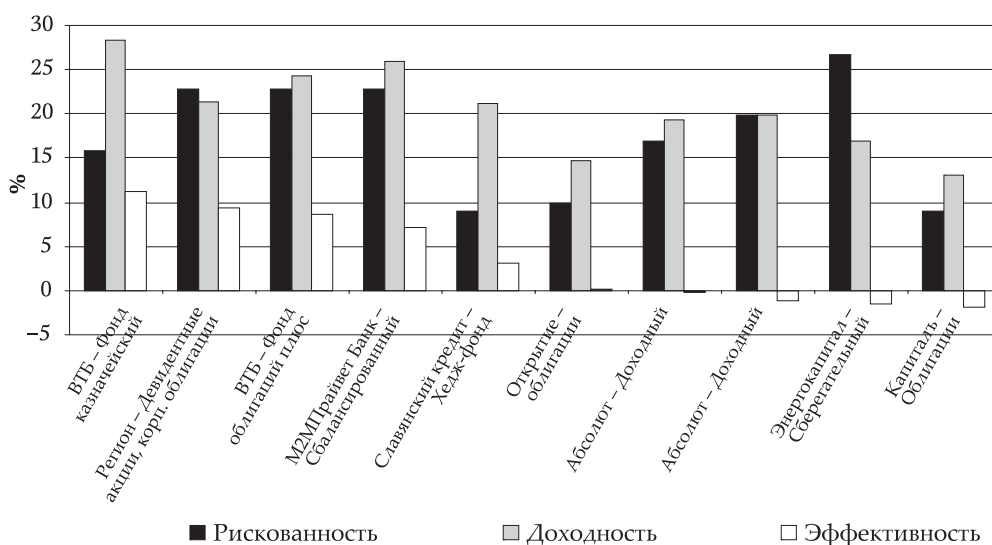


Рис. 4. Эффективность управления в инвестиционных фондах с низким уровнем риска в 2008–2011 гг.

И, наконец, ниже приведена *пятая группа* безрисковых инвестиционных фондов, формирующих портфель из высоконадежных облигаций и размещающих средства на депозитах (рис. 5).

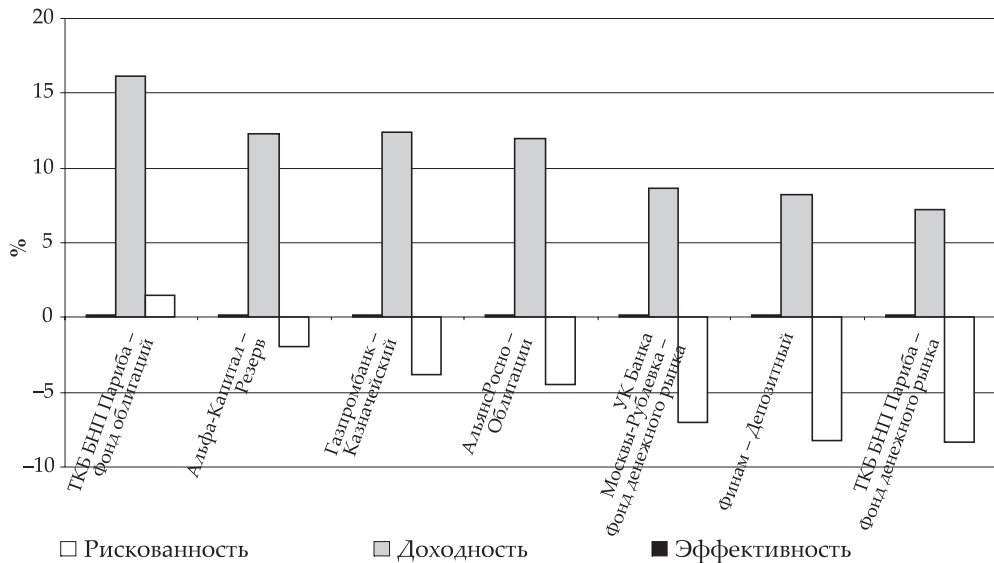


Рис. 5. Эффективность управления в безрисковых инвестиционных фондах в 2008–2011 гг.

Итоги проведенного ранжирования показывают, что для российских инвестиционных фондов, как и для фондов большинства развивающихся стран, характерно достаточно эффективное управление только при высоких рисках инвестирования. В то время как инвестиционные фонды развитых стран наиболее эффективно работают с низким уровнем рисков для инвестирования³.

Учитывая же современный глобальный характер развития индустрии инвестиционных фондов, основные инвестиционные денежные потоки направлены в фонды с умеренным и низким уровнем риска, которые при этом показывают высокую эффективность управления⁴. Именно поэтому существует определенная тенденция переориентации отечественными инвесторами своих средств в фонды, расположенные в странах БРИК и странах Азиатско-тихоокеанского региона⁵, поскольку надежность управления данными фондами находится на более высоком уровне.

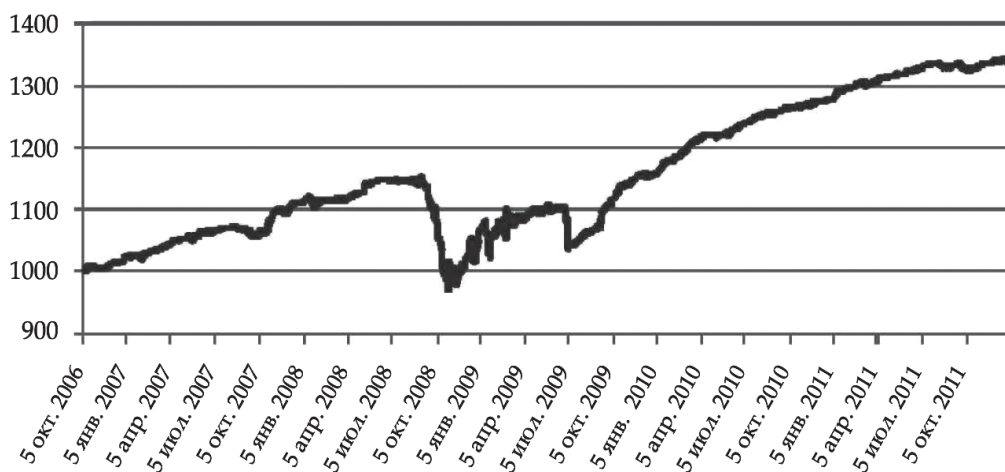
³ Anatolyev S. and others. Dynamics and Predictability in Russian Financial Markets. 2010. September 25. С. 124–125.

⁴ Боди З., Мертон Р. Финансы / Пер. с англ. Уч. пос. М.: Вильямс, 2008. С. 76–77.

⁵ Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Альпина Паблишер, 2010. С. 112–126.

Российским инвестиционным фондам следует увеличивать надежность управления своими активами с помощью подходов, применяемых в современном риск-менеджменте и инвестиционном менеджменте. В частности, инвестиционным фондам целесообразно использовать переключатель стратегии функционирования. В таком случае результаты работы инвестиционного фонда будут существенно зависеть от оперативности его работы⁶. В случае позитивной динамики фондовых рынков и склонности инвесторов к большему риску целесообразно использовать наиболее рискованные стратегии. В кризисной ситуации (например, октябрь–декабрь 2008 г.) необходимо целиком переходить на безрисковую облигационную стратегию функционирования.

Так, если посмотреть на динамику стоимости пая фонда «Газпромбанк-Облигации», применяющего низкорискованную стратегию функционирования, то можно отметить, что в период кризиса 2008 г. стоимость пая снижалась всего на 15%. В то же время стоимость фондовых индексов снизилась в три раза, а стоимость структурных продуктов могла снизиться до нуля (рис. 6).



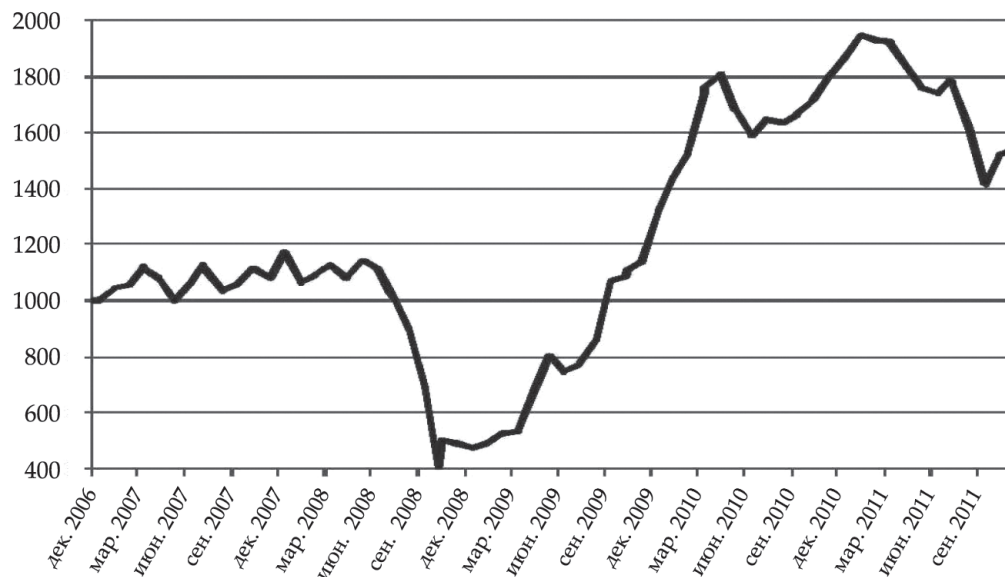
Источник: Официальный сайт Газпромбанка//www.gazprombank.ru

Рис. 6. Динамика стоимости пая фонда «Газпромбанк-Облигации» в 2006–2011 гг. (руб.).

Если же посмотреть на то, как менялась стоимость паев облигационного инвестиционного фонда, управляемого той же УК «Газпромбанк-Акции второго эшелона», который использует наиболее рискованную стратегию функционирования из всех фондов Газпромбанка, то мы

⁶ Богд Д. Взаимные фонды с точки зрения здравого смысла (Новые императивы для разумного инвестора). М.: Альпина Паблишер, 2008. С. 75–96.

видим, что использование данной стратегии распределения ресурсов фонда было целесообразно в периоды роста фондовых индексов и благоприятной экономической ситуации (рис. 7).



Источник: Официальный сайт Газпромбанка//www.gazprombank.ru

Рис. 7. Динамика стоимости пая фонда «Газпромбанк-Акции второго эшелона» в 2006–2011 гг. (руб.).

Кроме того, по нашему мнению, при формировании стратегии функционирования инвестиционного фонда необходимо сопоставлять циклы развития инвестиционного фонда как организации⁷ и текущую рыночную ситуацию.

Проведенный анализ дает нам возможность сформулировать базовые условия использования основных стратегий функционирования инвестиционных фондов, применяемых в настоящее время, следующим образом:

- максимизация доходности эффективна на начальном этапе развития инвестиционного фонда при наличии благоприятной рыночной ситуации;
- стратегия привлечения инвесторов целесообразна на начальном этапе развития инвестиционного фонда при наличии положительной истории фонда и благоприятной рыночной ситуации;

⁷ Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Альпина Паблицер, 2010. С. 112– 126.

– минимизация риска применима на регрессивных этапах развития после продолжительных периодов роста, в случае кризисной ситуации на рынках, для сохранения положительной истории функционирования перед этапом привлечения инвесторов.

Для быстрого и слаженного перехода от одной стратегии функционирования к другим менеджменту фонда целесообразно разработать комплекс мер по переходу. От скорости внедрения стратегии во многом будет зависеть рентабельность работы всего фонда. Время применения той или иной стратегии может составлять в среднем от 2 до 12 месяцев. Но при наличии форс-мажорных обстоятельств применение стратегии может быть приостановлено незамедлительно⁸. Полная остановка работы инвестиционного фонда нецелесообразна (для открытых и интервальных фондов), поскольку инвесторы могут начать беспокоиться за свои средства.

Учитывая наличие существенного риска ликвидности, инвестиционным фондам необходимо учитывать его факторы при переходе от одной стратегии функционирования к другим. При этом полностью избежать экзогенного фактора ликвидности (основной фактор риска для большинства инвестиционных фондов⁹) не получится, так как он не зависит от поведения конкретного инвестиционного фонда, а зависит от рыночной конъюнктуры.

Для российского рублевого рынка дефицит ликвидности стал характерен с октября 2011 г. Вероятно, подобная ситуация будет сохраняться в течение ближайших нескольких лет. Поэтому при «переключении» стратегий функционирования инвестиционного фонда следует сопоставлять объемы портфелей активов инвестиционного фонда по отношению к емкости соответствующих рынков. Продажа существенного пакета акций при дефиците ликвидности часто может быть не осуществима без потерь в течение нескольких дней. Таким образом, можно изначально закладывать риск ликвидности (например, 10%) при осуществлении перехода к консервативной стратегии. Обратный же переход более удобен – риск ликвидности при расформировании портфеля облигаций менее заметен. Общим правилом при дефиците ликвидности инвестиционного фонда является более трудная трансформация стратегии функционирования под влиянием общих факторов и соответственно более длительный переходный период между двумя различными стратегиями.

⁸ Aggarwal R., Dahiya S., Klapper L. American Depositary Receipts (ADR) Holdings of U.S. Based Emerging Market Funds // World Bank Policy Research Working Paper 3538, March 2005. P. 67–86.

⁹ Angelidis, T. and Benos, A. Liquidity adjusted Value-at-Risk Based on the Components of the Bid-Ask Spread.// Applied Financial Economics, 2006. Vol. 16, No. 11. P. 835–851.

Приходится констатировать, что в ходе проведенного исследования мы пришли к неутешительным выводам:

- инвестиции в большинство российских инвестиционных фондов не оправданны экономически, поскольку их эффективность функционирования находится на сравнительно низком уровне;
- на фоне повышения неопределенности современной экономики целесообразно гибко модифицировать стратегию инвестиционного фонда для повышения эффективности его функционирования.

Применение предложенного выше механизма «переключения стратегий» может существенно повысить эффективность функционирования инвестиционного фонда, благодаря использованию возможностей для получения дополнительного дохода (избегания убытка) в силу рыночных тенденций, таких как наличие дефицита ликвидности и кризисных явлений в экономике, снижение риск-аппетита инвесторов.

Современным инвесторам при выборе инвестиционного фонда целесообразно использовать развернутую информацию, которая даст подробное представление о его деятельности на протяжении всего срока существования фонда, в том числе – информацию о партнерах инвестиционного фонда, об инвестиционных планах, о применяемой управляющей компанией стратегии управления активами, о бизнес-модели инвестиционного фонда, о подходах к организации управления и, даже о приоритетных предпочтениях сотрудников инвестиционного фонда.

С. ЖУРАВИН

доктор экономических наук,
профессор Магнитогорского государственного
технического университета им. Г.И. Носова

А. СОЛОМАТИНА

ассистент кафедры экономики и коммерции
Магнитогорского государственного
технического университета им. Г.И. Носова

КРИТЕРИИ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕРСОНАЛА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ: ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

В статье исследуются возможности определения, развития и оценки компетенций сотрудников страховых компаний с учетом квалификационной дифференциации персонала. Представлена эмпирическая методика оценки компетентности персонала, адаптированная к деятельности страховых компаний в современной инновационной экономике.

Ключевые слова: страхование, компетенции, квалификация, квалиметрическая оценка компетентности персонала.

Оценка компетенций сотрудников страховых компаний приобретает все большую актуальность в силу того, что сегодня такие компании испытывают потребность в высококвалифицированных кадрах, способных объективно оценивать инновационную составляющую курируемых страховых проектов. Необходимость объективизации оценки персонала обуславливает обращение к квалиметрии (от лат. *quails* – «какой по качеству» и греч. *metreo* – «измеряю») как специфической области знаний, позволяющей в конкретных числовых показателях выразить качественные характеристики, которые, казалось бы, не поддаются количественной оценке. Речь идет об измерении результатов труда специалистов и его сложности, базирующихся на полезности затрат рабочего времени.

Квалиметрическая оценка компетентности персонала страховой компании производится на основе дифференциального метода для определения относительных показателей компетентности персонала. Применительно к персоналу он показывает, как фактический уровень компетентности соотносится с базовым. Квалиметрическая оценка ком-

петентности персонала подразумевает степень достижения работником минимального уровня компетентности.

Преимущества данной методики раскрываются в следующих свойствах:

- адаптивность – позволяет устанавливать значение показателей в зависимости от необходимых требований компетентности;
- простота – возможность учета комплекса факторов без трудоемких операций с помощью единого числового значения на основании документов, что позволяет объективно сравнивать сотрудников;
- соответствие требованиям международных стандартов международных ИСО серии 9000 к системам менеджмента качества.

Кроме того, достоинством данной методики является возможность адаптации ее к оценке компетенции персонала на предприятиях различных сфер деятельности.

Характеристика качества профессиональной подготовки персонала страховой компании может быть представлена с использованием количественных показателей. Сбор такого рода информации, особенно в части получения качественных характеристик, затруднен и требует специальных длительных исследований. Чаще на практике используется упрощенный подход, когда качественная характеристика трудового потенциала ограничивается данными, отражающими образовательный и квалификационный уровни, наличие специальной профессиональной подготовки и ее продолжительность, половозрастной состав. Одним из вариантов системы показателей трудового потенциала коллектива является использование комплексного показателя оценки компетентности персонала¹.

Нам представляется интересной позиция А.Б. Моллера, который на основании анализа существующего комплексного показателя компетентности для работников высших учебных заведений и результатов экспертного опроса² формирует критерий компетентности для оценки уровня квалификации персонала страховых компаний. Данный показатель позволяет комплексно подойти к оценке компетентности персонала страховой компании с учетом особенностей отдельных работников. Согласно предложенной методике, все коэффициенты, кроме коэффициента образования, перемножаются между собой, демонстрируя при этом совокупный эффект соответствующих показателей.

¹ Моллер А.Б., Лимарев А.С., Логинова И.В. Квалиметрическая оценка компетентности персонала металлургического предприятия // Вестник МГТУ им. Г.И. Носова. 2011. № 1. С. 55.

² Там же.

Коэффициент образования в формуле (1) рассчитывается как средний балл по документу об образовании. Он вынесен отдельно от остальных коэффициентов, так как образование – это база компетентности, которую человек получает по окончании учебного заведения.

$$K_k = K_{об} + K_{оп}K_{п}K_{м}K_{т}K_{л}, \quad (1)$$

где $K_{об}$, $K_{оп}$, $K_{п}$, $K_{м}$, $K_{т}$, $K_{л}$ – коэффициенты, учитывающие, соответственно, образование, опыт работы, подготовленность, мастерство, творчество и лидерские навыки.

Значение $K_{об}$ для отдельного работника условно постоянно ввиду того, что его можно повысить только посредством получения еще одного образования по тому же направлению, но уровнем выше. В случаях наличия одного образования у работника $K_{об}$ рассчитывается на основании документа об образовании и остается неизменным для конкретного работника. Остальные коэффициенты показателя компетентности могут изменяться в процессе трудовой деятельности человека.

Таким образом, при оценке персонала учитывается несколько факторов. В результате недостаток одного показателя возможно компенсировать улучшением другого. Специфика страховой деятельности отражается на потребности страховой компании в соответствующем персонале, т.е. специфическая деятельность требует специфических категорий работников. Методика также подразумевает разделение работников на категории: нештатные специалисты (страховые агенты, брокеры и др.), штатные специалисты (специалисты, которые выполняют экономическую, управленческую, ликвидационную, консультативную и др. деятельность, актуарии, аквизиторы, андеррайтеры, диспашеры, аварийные комиссары, сюрвейеры), топ-менеджмент.

Согласно общепринятой практике, оценка различных параметров производится по пятибалльной шкале. Применим данный подход к выбранному показателю качества в отношении составляющих его коэффициентов. Если сотрудник отвечает требованиям к занимаемой должности, то коэффициенты показателя компетентности будут больше, либо равны 3 баллам (базовое значение), что традиционно характеризуется как «удовлетворительно». Соответственно, в идеальном случае значения коэффициентов должны стремиться к 5 баллам.

Опыт работы имеет большое значение для компетентности работника, так как позволяет получить определенные навыки и накопить существенный объем знаний. Данный показатель будем учитывать с помощью коэффициента $K_{оп}$. Значение показателя определяется исходя из стажа работы по специальности (табл.1).

Согласно мировой практике, профессией страхового агента принятые сотрудники овладевают примерно за 1 год. Они могут не знать

отдельных тонкостей работы, однако основные навыки получают. Соответственно, базовому значению коэффициента опыта для нештатных специалистов соответствует стаж работы один год. В должностных инструкциях руководящих специалистов многих предприятий оговаривается стаж работы по специальности на штатной должности кандидата на должность руководителя. Он составляет 5 лет. При таком стаже работы максимальная оценка коэффициента будет соответствовать среднему сроку работы сотрудника на предприятии – 20 лет. В случае если стаж работы больше 20 лет, то каждый последующий год стажа увеличивает значение K_{on} на 0,01.

Таблица 1

Значения коэффициента K_{on}

Стаж работы, лет	Значение коэффициента		
	Нештатные специалисты (страховые агенты)	Штатные специалисты	Топ-менеджмент
1	3	1	1
3	3,5	2	2
5	4	3	3
10	4,5	4	4
15	4,75	4,5	4,5
20	5	5	5

Обучение персонала производится с целью систематического развития работников и повышения их компетентности в соответствии с научно-техническим прогрессом, расширения кругозора и повышения удовлетворенности трудом, обеспечения продвижения по службе и обеспечения потребности предприятия в кадрах за счет внутреннего рынка труда.

Согласно требованиям стандартов ИСО 9000, организация должна постоянно повышать компетентность персонала для сохранения возможности выпуска качественной продукции и предоставления качественных услуг. Степень подготовки оценивается с помощью показателя K_n . Значение показателя определяется в зависимости от длительности пройденного курса подготовки (табл. 2). При прохождении работником нескольких курсов подготовки, определяется общая длительность курсов и соответствующее значение коэффициента подготовки. При этом в расчет принимаются подтверждающие обучение документы за последние 5 лет.

Таблица 2

Значения коэффициента K_{Π} для одного курса подготовки

Вид подготовки	Значение коэффициента
менее 100 часов	2
100–500 часов	3
500–1000 часов	4
Свыше 1000 часов	5

Уровень мастерства важен при определении возможности персонала развивать новые навыки в конкретной работе, способность оперативного решения стандартных задач. Для оценки уровня мастерства используется показатель K_m , который определяется согласно систематической аттестации на соответствие занимаемой должности. Аттестация персонала подразумевает проверку знаний должностных инструкций, требований по технике безопасности, инструкций по охране труда, организации системы менеджмента. По результатам аттестации работнику выставляется оценка в процентах или баллах. В зависимости от используемой шкалы осуществляется перевод выставленных оценок в значение коэффициента мастерства по пятибалльной шкале.

Творческий потенциал персонала – это важный ресурс страховой организации, способный приносить прибыль. Инновационная способность, творчество становятся необходимыми компонентами практики управления страховыми компаниями. Компания должна определять способы сбора и анализа творческих и инновационных идей и обмена знаниями между сотрудниками. Например, возможно проведение научно-технических конференций и опубликование сборников статей. Если топ-менеджмент пренебрегает знаниями работников, это может породить у последних ощущение невостребованности. В итоге люди начинают явно или скрыто игнорировать в работе интересы компании, стремятся заняться собственными делами, причем часто за счет предприятия. Некоторые вообще могут покинуть его, унеся с собой перспективные для фирмы знания³.

Для оценки творческой активности сотрудников применяется показатель K_m . При участии сотрудника в научно-исследовательской деятельности значение коэффициента увеличивается в зависимости от творческих успехов.

$$K = 1 + K_{T_1} + K_{T_2} + K_{T_3} + \dots + K_i \quad (2)$$

³ Соловьев Е. Управляешь знаниями – управляешь миром // Методы менеджмента качества. 2006. № 4.

В табл. 3 представлены значения коэффициентов для различных видов творческой деятельности.

Таблица 3

Значение коэффициента при различных видах творческой деятельности

Вид творческой деятельности	Значение коэффициента	
	Страховые агенты	Штатные сотрудники и топ-менеджмент
Публикация статьи в сборнике трудов	1,0	0,5
Публикация статьи в центральном журнале	1,5	1,0
Участие в региональной конференции	1,6	1,2
Участие в международной конференции	1,7	1,8
Подача заявки на рацпредложение	1,5	
Внедрение рацпредложений	2,0	

При оценке коэффициента творческой активности в расчет принимаются данные за последние 5 лет.

Лидерские навыки человека связаны в первую очередь с его психологическими особенностями, а именно: темпераментом, самооценкой, поведением в конфликте, самоконтролем. Опыт ведущих организаций мира, в том числе и страховых компаний, показывает значимость психологических тестов при назначении кандидата на определенную должность. В связи с этим коэффициент лидерских навыков K_{λ} будем оценивать по результатам психологического теста, который работники проходят при приеме на работу, а также повторно при необходимости. Однако лидерские качества важны для руководящих должностей. Поэтому для данной группы работников результаты психологического теста необходимо через пропорцию пересчитывать в соответствии с пятибалльной шкалой. Оценка лидерских качеств персонала, не связанного с организаторской деятельностью, пересчитывается на шкалу 0 ... 2, и к полученной оценке прибавляется 3. В таком случае общий показатель компетентности работников, занимающих рабочие должности, при отсутствии лидерских навыков не уменьшает свое базовое значение. Коэффициент лидерства рассчитывается следующим образом:

$$K_{\lambda} = T + 3, * \quad (3)$$

где T – оценка психологического теста ($T = 5$ для работников, связанных с организаторской деятельностью, и $T = 2$ – для остальных); * – для персонала, не связанного с организаторской деятельностью.

В условиях функционирования страховой компании для выполнения разного рода задач требуется различный набор компетенций. В отличие от основного персонала, составляющего «ядро» страховой компании (андеррайтеры, аджастеры, специалисты по урегулированию убытков, страховые юристы и др.), состав компетенций страховых агентов не носит постоянный характер. Важно учитывать текущие потребности страховой компании, которые находятся в постоянном развитии и зависят от спроса на их продукт на страховом рынке. Свой успех страховая компания прежде всего должна связывать с составом предлагаемых страховых услуг и их характеристиками. Глубокое и всестороннее знание страховых продуктов является первичным условием успешности работы страхового агента, которое дополняется его личностными качествами и способностью правильно оценить интересы потенциального клиента, эффективно использовать знания и опыт применения современных технологий продаж и существующего инструментария.

Таким образом, для страховых агентов более важны показатели знаний и опыта, для штатных специалистов помимо знаний и опыта существенное значение имеет творческая составляющая, а для топ-менеджеров одним из главных параметров, наряду с другими, являются лидерские навыки. В предложенном коэффициенте компетентности (1) значимость всех показателей одинакова. Это снижает утилитарность оценки компетентности персонала с использованием выбранной методики.

Поскольку для различных групп персонала требуется разный набор компетенций, на следующем этапе исследований были введены показатели весомости коэффициентов. Это дает возможность расширить границы использования критерия компетентности в рамках страховой компании и повышает эффективность оценки квалификации сотрудников.

В квалиметрии принято, что то или иное свойство, находящееся на любом уровне рассмотрения, необходимо и достаточно определяется двумя числовыми параметрами – весомостью и оценкой. Весомость служит мерой важности отдельных свойств и отражает тот факт, что при увеличении оценок различных свойств на одну и ту же величину комплексное свойство может измениться неодинаково для обоих показателей. Относительная оценка служит мерой качества отдельного свойства, рассматриваемого вне связи со всем комплексом свойств объекта. Уровень образования является базой, которая дополняется остальными компетенциями, приобретаемыми в процессе профессиональной деятельности, поэтому весомость данного показателя равна суммарной весомости остальных. Для учета значимости остальных показателей в формулу (1) добавлены коэффициенты весомости w_i .

Таким образом, коэффициент компетентности приобретает следующий вид⁴:

$$K_{\kappa} = K_{об} + K_{он}^{w_1} K_n^{w_2} K_m^{w_3} K_m^{w_4} K_d^{w_5}. \quad (4)$$

С точки зрения практического использования разработанной методики существенное значение имеет простота использования и адаптивность к конкретным задачам. При оценке квалификации персонала важно, чтобы кадровые службы любой страховой компании могли самостоятельно назначать значения коэффициентов весомости, исходя из своих потребностей.

Поэтому для определения значений коэффициентов весомости показателей компетентности был выбран метод предельных и номинальных значений:

$$w_i = \frac{1/(Q_i^n - Q_i^{np})}{\sum_{i=1}^n 1/(Q_i^n - Q_i^{np})}, \quad (5)$$

где Q_i^n – номинальное значение показателя Q_i ; Q_i^{np} – предельное значение показателя Q_i .

В качестве предельного значения принимается максимально возможное значение показателя компетентности. В предлагаемой методике это значение равняется 5. Номинальное значение выбирается кадровыми службами предприятия в соответствии с квалификационными требованиями к конкретной должности. Следует отметить, что при использовании этого метода комплексное свойство коэффициента компетентности не изменяется, поскольку весомость всех показателей удовлетворяет равенству:

$$\sum_{i=1}^5 w_i = 1. \quad (6)$$

Квалиметрическая оценка компетентности персонала страховой компании производится на основе дифференциального метода для определения относительных показателей компетентности персонала. Применительно к персоналу он показывает, как фактический уровень компетентности соотносится с базовым, который в данном случае рассматривается как требуемый:

⁴ Моллер А.Б., Лимарев А.С., Логинова И.В. Квалиметрическая оценка компетентности персонала металлургического предприятия // Вестник МГТУ им. Г.И. Носова. 2011. № 1. С. 55.

$$q_i = \frac{P_i}{P_i^6}. \quad (7)$$

В данном случае P_i – это текущее значение комплексного показателя компетентности. Уровень компетентности (P_i^6) определим из условия, что все коэффициенты показателя компетентности соответствуют базовому значению, то есть равны 3. Тогда $P_i^6 = 3 + 3 \times 3 \times 3 \times 3 \times 3 = 246$.

Квалиметрическая оценка компетентности персонала по формуле (7) подразумевает степень достижения работником минимального уровня компетентности. В данном случае применительно к персоналу она показывает, как фактический уровень компетентности соотносится с базовым (в данном случае допустимым) уровнем компетентности персонала (табл. 4).

Таблица 4

Показатели квалиметрической оценки компетентности персонала

Относительный показатель компетентности персонала	Базовое значение показателя компетентности	Наилучшее значение показателя компетентности	Максимальное значение относительного показателя компетентности персонала
$q_i = \frac{P_i}{P_i^6}$	$P_i^6 = 246$	$P_i^{\max} = 3130$	$q_i^{\max} = \frac{P_i^{\max}}{P_i^6} = 12$

Согласно представленной методике, рассмотрим алгоритм оценки компетентности персонала страховой компании. Для данной цели выборочные результаты оценки для сотрудников одного из подразделений (специалистов и топ-менеджеров) необходимо занести в таблицу (табл. 5). Значения коэффициентов в столбцах 2–7 определяются согласно описанной выше методике, показатель компетентности (столбец 8) рассчитывается по формуле (1), q_i и $q_i^{\max}$ (столбец 9, примечание) согласно формуле (3) (табл. 4).

Общий анализ показателей по форме представленной в табл. 5 позволит сделать необходимые выводы по уровню компетенции специалистов в зависимости от базового уровня. Например, в том случае если специалисты не достигают достаточного уровня компетенции, то требуется принятия решения о целесообразности их обучения и определения затрат времени и средств на это обучение. Кроме того, для повышения общего уровня образования и развития творческих способностей сотрудников следует выделять средства на организацию курсов подготовки и повышения квалификации, причем во время обучения следует освобождать сотрудников от работы для более эффективного процесса обучения.

Таблица 5

Квалиметрическая оценка компетентности персонала

Категория работника	K_o	K_{on}	K_n	K_m	K_t	K_A	K_K	q_i
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Специалист								
Специалист								
Специалист								
Специалист								
Специалист								
Специалист								
Специалист								
Специалист								
Специалист								
Специалист								
Специалист								
Топ-менеджер								
Топ-менеджер								
Топ-менеджер								
Топ-менеджер								
Сред. значение								

Примечание: $q_i^{\max} = 12,72$.

Оценка компетентности персонала страховой компании описанным методом позволяет определить достаточность квалификации вновь принимаемых сотрудников, назначаемых на определенные должности, а также организовать систему непрерывного повышения компетентности, включающей планомерное формирование бюджета с целью постоянного обеспечения необходимого уровня профессиональной подготовки персонала в условиях инновационной экономики.

В. КРУГЛОВ
кандидат экономических наук,
доцент Московского автомобильного института (ГТУ)

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (на примере модернизации дорожно-транспортной инфраструктуры)

Исследуются методология организации системы безопасности с учетом фактора взаимосвязи экономических и технических наук. Обосновывается необходимость программно-целевого подхода к научной организации системы безопасности. На примере развития дорожно-транспортной инфраструктуры автор рассматривает существующие критерии оценки уровня безопасности и предлагает направления модернизации системы технико-экономической безопасности.

Ключевые слова: *безопасность, технические науки, экономические науки, программно-целевой метод, критерии оценки, модернизация системы.*

В современных условиях проблемы технико-экономической безопасности приобретают особое значение. Быстро развивающийся научно-технический прогресс, рост масштабов производства и технологических возможностей выдвинули новые задачи в сфере обеспечения безопасности, что требует внесения серьезных изменений в ее научную организацию.

Организация системы безопасности должна базироваться на нормативных и методических результатах работы научно-исследовательских и проектных институтов, практических предприятий, имеющих опыт в сфере обеспечения безопасности. В свою очередь научной надо считать такую организацию безопасности, которая основывается на новейших разработках экономических и технических наук, передовом опыте контроля над эксплуатируемыми объектами. Например, в разработке проектов глобальной энергетической безопасности принимают участие многие научно-технические коллективы, технические специалисты, ученые-экономисты разных стран.

Взаимосвязь экономических и технических наук для обеспечения безопасности имеет ключевое значение для многих отраслей и видов производств. Каждая отрасль решает свои специфические проблемы, но

взаимосвязь наук является необходимым условием в выработке общих принципов безопасности. Одним из инструментов научной организации безопасности является программно-целевой метод, увязывающий поставленные цели с разработкой научных и технических программ, определяющих структурные сдвиги и общую динамику развития. Так, в соответствии со стратегией развития Российской Федерации до 2030 г., разрабатываются Федеральные целевые программы, которые предусматривают проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполнение экспериментальных проектов, современное техническое, технологическое информационное обеспечение.

Взаимосвязь экономических и технических наук для обеспечения безопасности стала основой при проектировании дорог в рамках Федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2015 гг.)», подпрограмма «Автомобильные дороги». В разработке целевой программы приняли участие ведущие проектные институты и организации. Целями и задачами подпрограммы являются:

- развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, стимулирующей ускоренное товародвижение и снижение транспортных издержек в экономике;
- доступность услуг транспортного комплекса для населения;
- повышение конкурентоспособности транспортной системы России и реализация транспортного потенциала страны;
- комплексная безопасность и устойчивость транспортной системы.

В процессе проектирования автомобильных дорог было выполнено технико-экономическое обоснование строительства и последующей эксплуатации дорожных сооружений, а также обоснование достижения экономической эффективности капиталовложений. Основой разрабатываемых проектных решений является внедрение новейших достижений науки и техники в сфере безопасности.

Для достижения комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы в первую очередь необходимо повысить надежность и безопасность на автомобильных дорогах федерального значения. Высокая аварийность на дорогах во многом связана с возрастающей мобильностью населения, перераспределением перевозок от общественного транспорта к личному, нарастающей диспропорцией между приростом автомобилей и приростом протяженности дорожной сети, не рассчитанной на современные потоки транспорта. Следствием этого является ухудшение условий движения, заторы, увеличение расхода топлива, ухудшение экологии и рост количества дорожно-транспортных происшествий.

В нашей стране особую остроту проблема аварийности на дорогах приобрела в городах, где сосредоточено более 70% автотранспортных средств. Недостаточная протяженность дорог в городах – мегаполисах

увеличивает степень опасности для участников движения и выступает одним из ключевых факторов роста дорожно-транспортных происшествий. Из данных таблицы 1 следует, что протяженность сети дорог по отношению к численности населения в г. Москве значительно ниже, чем в крупных мегаполисах мира.

Таблица 1

Протяженность автомобильных дорог в мегаполисах

Город	Население, млн чел.	Протяженность, м/тыс. чел.
Берлин	3,4	1500
Париж	2,2	1370
Лондон	7	1240
Нью-Йорк	9	960
Токио	12,5	560
Москва	9,5	350

Приоритетное значение для любого строительного проекта имеет аудит безопасности, под которым мы понимаем независимую экспертизу проекта (или существующей дороги), выполняемую группой независимых квалифицированных экспертов в целях оценки и разработки рекомендаций по повышению его безопасности для всех пользователей и участников дорожного движения. Рекомендации, подготовленные в результате аудита, предоставляются на рассмотрение заказчику и исполнителям работ на соответствующем технологическом этапе: планировщику, проектировщику, подрядчику, эксплуатирующей организации.

Следует отметить, что анализ причин техногенных аварий позволяет сделать вывод о том, что существуют не только технические, проектные просчеты, но и недостаточное экономическое обоснование безопасности. Безопасность никогда не бывает чисто технической проблемой, так как для ее обеспечения необходимо устойчивое финансирование. В настоящее время действуют общие методы оценки экономической эффективности инвестиций. Однако эти общие методы и подходы должны быть конкретизированы в отраслевых документах, в соответствующих алгоритмах, учитывающих специфику (и безопасность) проектов в каждой отрасли.

Таким образом, проведению мероприятий в области повышения безопасности дорожного движения должно предшествовать научное и технико-экономическое обоснование, а также оценка эффективности (в том числе в сфере безопасности) потенциальных проектов, которое помогает найти оптимальное решение при наименьших затратах.

Оценка научно-технической эффективности проекта определяется экспертной комиссией, состав и порядок работы которой устанавливают соответствующие научно-исследовательские организации. Данный вид эффекта определяется как при формировании конкретных работ (например, мероприятий по организации дорожного движения), так и после их завершения. При этом необходимо учитывать полученные лицензии, патенты, авторские свидетельства, рационализаторские предложения.

Научно-технический эффект в области безопасности характеризуется следующими признаками: научно-техническим уровнем (новизной); перспективностью; возможностью реализации. Каждый из этих признаков определяется рядом показателей. Обобщенный показатель научно-технического эффекта определяется по формуле:

$$H_{т.о.} = \sum_{i=1}^3 H_{ti}$$

где: H_{ti} – научно-технический эффект i -го признака;

$$H_{ti} = R_i * Q_{is},$$

где R_i – весовой коэффициент i -го показателя; Q_{is} – значение i -го показателя i -го признака научно-технического эффекта; i – порядковый номер показателя.

Нормированный весовой коэффициент R_i признака научно-технического эффекта устанавливается на длительный период на основе экспертной оценки.

Количественные показатели научно-технического эффекта НИОКР определяются также на основе экспертных оценок с учетом значений R_i и Q_{is} . Экономический эффект от внедрения результатов научно-исследовательских работ представляет комплексный итог деятельности технических, проектных конструкторских организаций и экономических служб.

Развитие рыночных отношений изменило взгляды на проведение технической политики и политики обеспечения безопасности на объектах. В прошлом законодателями такой политики являлись академические, научно-исследовательские, проектно-технологические институты, изготовители технологического оборудования и материалов. Затем подключались структуры, связанные с капиталовложениями, экономическим обоснованием.

В настоящее время ключевое решение принимает банк, финансово-кредитные компании и только потом осуществляется техническое руководство. Соответственно изменился и порядок проведения технической политики на предприятии. Ранее после директора за техническое руко-

водство отвечал главный инженер, возглавляя весь комплекс научно-исследовательских и производственно-технических работ, так как за безопасность в первую очередь несут ответственность проектировщики, технические специалисты, эксплуатационники.

Как показывает практический опыт, выделение денежных средств или использование передовых разработок в сфере безопасности еще не являются гарантией того, что созданная система сможет успешно противостоять любым чрезвычайным ситуациям. Статистика свидетельствует о том, что с каждым годом количество угроз возрастает, поэтому грамотно реализованная система безопасности должна предотвратить или существенно снизить возможные риски. Достижение необходимого уровня защиты и, что немаловажно, исключение необоснованных затрат на создание системы безопасности, возможно лишь при реализации целого комплекса шагов. В их числе: компетентный анализ всех факторов риска; разработка специального комплекса организационно-технических мероприятий, четко ориентированных на предупреждение и противодействие этим угрозам; правильный выбор и внедрение оптимальных в каждом конкретном случае технико-экономических решений.

Однако до сих пор недостаточно изучена проблема критериев, показателей безопасности и методология их исчисления, которые бы адекватно отражали состояние безопасности. Отсутствие научно-обоснованной методики расчета уровня безопасности порождает разные точки зрения. Суть проблемы состоит в том, чтобы выявить реальные угрозы и объективно их оценить с помощью соответствующих показателей, которые бы отвечали ряду требований, в том числе надежности и доступности расчетов.

Вместе с тем, как показывает практика, отдельные рекомендуемые показатели для оценки уровня безопасности не отражают ее существенных сторон. Не разработана классификация количественных и качественных показателей безопасности, с помощью которых можно было бы объективно оценивать возникающие угрозы. В этой связи исполнительные органы, отвечающие за обеспечение безопасности, испытывают трудности при разработке и реализации системы мер на практике, а принятые меры оказываются недостаточными или ошибочными.

По нашему мнению, необходим дифференцированный подход к оценке безопасности. Каждому уровню безопасности должен соответствовать определенный набор показателей, с помощью которых можно оценивать возникающие угрозы. Перечень взаимоувязанных показателей различных уровней позволяет всесторонне охарактеризовать безопасность. В такой системе показателей достигается взаимная увязка и сопоставимость, включая такой перечень индексов и показателей, состав которого может изменяться в зависимости от объекта исследования.

Только на базе комплексной системы оценочных показателей уровня технической и экономической безопасности можно определить современное состояние безопасности и принимать соответствующие меры по ее обеспечению.

Научно-исследовательские и проектные институты Минтранса РФ принимали активное участие в разработке основных положений Федерального Закона «О безопасности дорожного движения», а также правил организации дорожного движения. В этих документах регламентирована ответственность государства за безопасность движения, а также граждан, введены понятия «опасного» и «беспечного» вождения, введены нормы, которые существуют во многих странах мира. Главной причиной автоаварий остается «человеческий фактор»: более 80% дорожно-транспортных происшествий (ДТП) в России по-прежнему происходит по вине водителей. Среди показателей классификации ДТП важное значение имеет оценка ущерба по стоимости. В табл. 2 приведены нормативы социально-экономического ущерба от ДТП, принятые в нашей стране.

Таблица 2

Нормативы социально-экономического ущерба от ДТП в РФ (в ценах 2000 г.)

NN п/п	Наименование показателя	Величина ущерба, тыс. руб.
1	Гибель человека, имевшего семью	2262
2	Гибель человека, не имевшего семью	2139
3	Ранение человека, получившего инвалидность без возможности дальнейшей работы	1118
4	Ранение человека, получившего инвалидность, с правом дальнейшей работы	645
5	Ранение в случае временной нетрудоспособности	12
6	Гибель ребенка	2596

Источники: Доклады к семинарам и конференциям по Федеральной целевой программе: «Повышение безопасности дорожного движения в 2006–2012 годах». Вып 2. М.: МАДИ, 2008. С. 202.

Отметим, что в результате действующей целевой программы «Повышение безопасности дорожного движения в 2006–2012 годах» удалось сохранить около 10 тыс. человеческих жизней. Однако по сравнению с наиболее развитыми странами (США и странами Запада) в России число погибших на 10 тыс. транспортных средств в 3–4 раза выше.

Причины такого высокого показателя летальных исходов должны быть предметом комплексных научно-практических исследований. Оптимизация дорожного движения в современных условиях невозможна без взаимосвязи технических и экономических наук, научного изучения факторов, влияющих на безопасность дорожного движения. Такая взаимо-

Показатель летальных исходов

Приведенный показатель	Россия	Финляндия	США
На 10000 жителей	2,04	0,83	1,53
На 10000 АТС	11,7	1,7	2,0

Источник: Буслаев А.П. Вероятностные и имитационные подходы к оптимизации автомобильного движения. М.: Мир, 2003. С. 12.

связь нашла отражение в Программе Московского региона до 2020 г. по борьбе с пробками на дорогах (НИ и ПИ Генплана совместно с Минтрансом РФ). В результате выполнения данной программы в регионе будет создан 91 пересадочный узел, проложено 1,5 тыс. новых магистралей. По расчетам, экономический эффект от реализации проекта должен составить 6,4 трлн руб. Для борьбы с заторами на дорогах важное значение имеет и развитие метрополитена – к 2020 г. протяженность линий метро увеличится на 100 км.

Автомобилизация и высокий уровень аварийности на дорогах стали острой социально-экономической проблемой во многих развитых странах. Данная проблема была предметом дискуссий на Первой Международной конференции по безопасности дорожного движения, проводившейся по рекомендации ООН в г. Москве в ноябре 2009 г. с участием 20 стран и 150 представителей общественных организаций различных стран мира. На конференции отмечалось, что ежегодно в мире в дорожных авариях гибнет 1,3 млн человек, ущерб национальным экономикам составляет около 500 млрд долл. в год. В принятой резолюции конференции подчеркнуто ключевое значение координации усилий и необходимость взаимосвязи технических и экономических наук для внедрения технических новинок и нанотехнологий в целях обеспечения безопасности дорожного движения.

Современные научные исследования позволяют осуществлять новые проекты в сфере безопасности. Взаимосвязь технических и экономических наук, использование нанотехнологий и последних мировых достижений в данной сфере позволит снизить существующие риски, предотвратить техногенные катастрофы. Научная организация системы безопасности должна стать одним из приоритетов деятельности академических, отраслевых НИИ, вузов, лабораторий, проектных организаций и министерств. В свою очередь разрабатываемые критерии и рекомендации станут основой для организации постоянного мониторинга и модернизации системы безопасности, принятия соответствующими органами исполнительной власти комплекса эффективных мер по обеспечению технико-экономической безопасности страны.

И. ШАЦКАЯ,
кандидат экономических наук,
доцент Московского государственного технического университета МИРЭА

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Рассматривается проблема корпоративной социальной ответственности в российских вузах. Автор обобщает практику социальной ответственности зарубежных образовательных учреждений и проводит контент-анализ интернет-ресурсов ведущих российских вузов, выделяя различные аспекты социальных коммуникаций и ключевые элементы социальной отчетности исследуемых вузов.

Ключевые слова: *корпоративная социальная ответственность, корпоративная социальная отчетность, контент-анализ, интернет-сайт.*

За последние двадцать лет отношения между государством и обществом претерпели глубокие изменения. Глобализация, дерегулирование, приватизация, расширение границ рынка способствовали кардинальной смене концептуальных основ предпринимательской деятельности. Произошел пересмотр социальной роли предпринимательских структур в контексте их взаимодействия с гражданским обществом – от патерналистской благотворительности к расширению прав и обязанностей бизнеса перед членами общества. Такая динамика в сочетании с макроэкономическими изменениями, которым подверглась мировая экономика, привели к появлению концепции корпоративной социальной ответственности. Внедрение данной концепции в практику бизнеса явилось следствием осознания частными предпринимателями того факта, что содействие в решении общих социальных и экологических проблем имеет решающее значение в обеспечении собственного долгосрочного успеха.

На современном этапе усиливается интерес к практике корпоративной социальной ответственности, причем не только в экономической, но и в политической сфере. Например, в Великобритании появилась должность Министра по корпоративной социальной ответственности (в Департаменте торговли и промышленности), а 2005 г. прошел в Европейском Союзе под лозунгом всеобщей корпоративной социальной ответственности.

Многочисленные организации, включая Организацию Объединенных Наций, Европейскую Комиссию, национальные правительства

многих государств, ассоциации и союзы предпринимателей призывают бизнес-сообщество публиковать доклады, содержащие информацию о воздействии результатов деятельности хозяйственных структур на общество и окружающую среду. Такие доклады или отчеты становятся важнейшим доказательством приверженности современных организаций принципам корпоративной социальной ответственности. Так как ни одна организация не может функционировать в вакууме, результаты деятельности непременно скажутся на партнерах по бизнесу, конкурентах, прочих организациях и, наконец, на обществе. Поэтому за результаты своей деятельности нужно нести всеобъемлющую ответственность.

Корпоративная социальная отчетность (англ. corporate sustainability reporting) – это публикация финансовой и нефинансовой информации для заинтересованных пользователей о результатах своей деятельности в социальной и экологической сферах, а также о своих способностях противостоять внешним рискам и угрозам¹. При этом в отечественной интерпретации под социальной отчетностью чаще всего понимают публичный инструмент информирования акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов, общества о том, как компания реализует заложенные в своих стратегических планах развития цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности.

Первые социальные отчеты стали публиковаться крупнейшими корпорациями, прежде всего транснациональными корпорациями, еще в конце прошлого столетия. На сегодняшний день практика выпуска социальных отчетов распространилась на средний и малый бизнес. Более того, свою приверженность концепции социальной ответственности отражают в ежегодно публикуемых отчетных документах и некоммерческие организации.

В начале нынешнего века социальные отчеты появились в России. Причем практика публикации нефинансовых отчетов распространяется в нашей стране быстрыми темпами. Так, в 2001 г. первые социальные отчеты выпустили всего лишь две компании, в 2003 г. – пять, а в 2005 г. их было уже свыше двадцати². По состоянию на январь 2010 г. в Национальный Регистр Союза промышленников и предпринимателей внесены нефинансовые отчеты 92 компаний, зарегистрировано 250 отчетов, выпущенных начиная с 2000 г. В их числе 36 экологических отчетов, 140 социальных отчетов, 74 отчета в области устойчивого развития³.

¹ Ballou B, Heitger D.L., Landes C.H.E. The Future of Corporate Sustainability Reporting // Journal of accountancy. December 2006.

² См.: Шацкая И.В. Корпоративная социальная отчетность // Вестник Института экономики РАН. 2010. № 2.

³ Российский союз промышленников и предпринимателей // <http://archive.rspp.ru/Default.aspx?CatalogId=2257>.

Каждая организация в своем социальном отчете во главу угла ставит проблему развития человека как важнейшего участника производственного процесса, главного трудового ресурса, как ведущую производительную силу и генератора идей – источника общественного прогресса. В то же время объективно организация воспринимается как место работы, т.е. *конечный пункт*, где человек воплощает в жизнь свои знания и умения, полученные прежде, в «доорганизационный» период. Поэтому человек может рассматриваться как трудовой ресурс, генератор идей и ведущая производительная сила только неотрывно от знаний и базовых навыков, полученных ранее. Другими словами, именно знания, накопленные человеком до начала трудовой деятельности, становятся основанием для последующего наращивания трудового капитала.

В этой связи основная нагрузка на воспитание будущих профессионалов ложится на учебные заведения – тот *исходный пункт*, где происходит накопление знаний, умений, которые после будут воплощены в трудовой деятельности.

Сегодня высшее учебное заведение не может рассматриваться только как учреждение, где можно получить качественные знания. Все больше общественных организаций мирового уровня подчеркивают роль учебных заведений как ведущего источника для стабильного будущего, средства воспитания прогрессивной молодежи, готовой нести ответственность за свои решения и действия. К примеру, официальная позиция ЮНЕСКО, представленная на интернет-сайте организации, выглядит следующим образом: «Сегодня мы рассматриваем образование не только с позиции обучения наших детей и подростков, но и как средство, которое выведет нас из бедности и поставит на путь к миру и устойчивому развитию»⁴.

Именно высшие учебные заведения готовящие будущих управленцев, руководителей и стратегов, закладывая первичные знания и принципы, выстраивая тем самым фундамент для концептуального мышления, несут огромную ответственность перед социумом. С учетом возросшего внимания к международному рейтингу университетов, все больше учебных заведений начинают публиковать социальные отчеты. И в то же время отсутствие соответствующих нормативов, предусматривающих определенный порядок публикации социальных отчетов в вузах, делает социальную практику вузов исключительно добровольной и бессистемной.

В своей работе «Корпоративная социальная ответственность» ученые Д. Кроутер и Дж. Арас настаивали на том, что центральным принципом социальной ответственности является социальный контракт между организациями и обществом⁵. Организации не могут быть изолированы

⁴ UNESCO. Societal Commitment and Social Responsibility // www.unesco.org.

⁵ Crowther D., Aras G. Corporate social responsibility., 2008.

от общества, так или иначе, оказывают воздействие на окружающую среду и ее обитателей. В соответствии с социальным контрактом границы социальной ответственности должны распространяться не только на действительных членов общества, но и на будущих членов общества, а также на окружающую среду. На наш взгляд, выводы ученых гармонично укладываются на принцип социальной ответственности учебных заведений. Являясь неотъемлемой ячейкой общественной жизни, вузы оказывают воздействие на:

- учащихся – обеспечивая необходимым набором профессиональных знаний для будущей трудовой деятельности;
- трудовой коллектив – создавая рабочие места и поощряя к трудовой деятельности, а также обеспечивая возможностями наращивания сотрудниками научного потенциала;
- общество – выполняя важнейшую функцию по воспитанию полезных членов общества – будущих кадров, соответствующих запросам модернизируемой экономики;
- окружающую среду – воспитывая основам экологической просвещенности и содействуя формированию культуры экологической безопасности.

В современном мире высшие учебные заведения, осознавая свою ответственность перед мировым или национальным сообществом, ежегодно публикуют sustainability reports (или социальные отчеты). К сожалению, в нашей стране в целом эта практика отсутствует. В соответствии с данными Российского союза промышленников и предпринимателей в 2010 г. из 92 компаний, отправившие социальные отчеты в Национальный регистр, только две являлись некоммерческими организациями, причем обе – не вузы.

Согласно поисковым интернет-запросам, только два российских вуза разместили на сайте социальную отчетность: один вуз по итогам работы за период 2005–2006 гг. и второй – за 2008–2010 учебные годы. Отчеты содержат информацию о взаимодействии университетов с обществом, об участии в реализации приоритетных программ Правительства РФ, о результатах инновационной и научной деятельности, которые могут иметь первостепенное значение для будущего российского общества, о социальных программах, реализуемых университетами, спортивных и культурных мероприятиях. Оба отчета также содержат информацию о мерах, предпринимаемых университетами в целях защиты окружающей среды и повышения экологической безопасности страны и, в частности, в той местности, где эти университеты находятся.

Следует отметить, что по структуре отчеты практически не отличаются от социальных отчетов иностранных высших учебных заведений. В то же время принципиальным отличием социальных отчетов зарубежных вузов от российских является расширенный масштаб мероприя-

тий социальной направленности и высокая степень вовлеченности в них внешних сторон.

Между тем нельзя сказать, что отечественные вузы не рассматривают проблему социальной отчетности. В процессе исследования нами был проведен контент-анализ интернет-ресурсов десяти ведущих российских университетов, согласно рейтингу Министерства образования и науки РФ⁶. Целью анализа стал поиск различных аспектов социальных коммуникаций и ключевых элементов социальной отчетности исследуемых вузов.

Основой контент-анализа послужил проект Международного стандарта ISO корпоративной социальной ответственности (ISO/DIS 26000, 2009)⁷. Данный стандарт является руководством по реализации концепции социальной ответственности (КСО) для всех типов организаций, независимо от их размера и местоположения. Стандарт делает понятной взаимосвязь между принципами социальной ответственности и структурами организационного управления и разделяет концепцию корпоративной социальной ответственности на составные элементы. В соответствии со Стандартом 26000, мы исследовали следующие базовые элементы корпоративной социальной ответственности:

1. Организационное управление. Это система действий, при которой организации принимают и реализуют решения для достижения своих целей. Организационное управление, с точки зрения КСО, с одной стороны, является основным ориентиром организационного поведения, с другой – средством повышения способностей организации реализовывать свое социально ответственное поведение. Эффективное управление должно основываться на принципах отчетности, прозрачности, этического поведения, уважения к интересам партнеров и верховенстве закона.

2. Права человека. Это основополагающие права человека, в соответствии с его волей к свободе, миру, здоровью и счастью. Организация ответственна за уважение прав человека, в том числе в границах своей деятельности.

3. Трудовые практики. Трудовые отношения охватывают все трудовые процессы, происходящие в организации. Трудовые отношения включают: наем и продвижение персонала, дисциплинарные и жалобные

⁶ Речь идет об официальном рейтинге Министерства образования и науки РФ «Вузы России» за 2010 г., в котором первую «десятку» образуют: Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова; Московский физико-технический институт (государственный университет); Российский университет дружбы народов; С.-Петербургский государственный университет; Южный федеральный университет (Ростов-на-Дону); Национальный исследовательский Томский государственный университет; Уральский федеральный университет; Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»; Кабардино-Балкарский государственный университет; Дальневосточный федеральный университет.

⁷ См.: Ростест-Москва // http://www.rostest.ru/news/detail.php?ELEMENT_ID=7026.

процедуры, ротацию сотрудников, высвобождение с занимаемой должности, обучение и повышение квалификации, политику, связанную с обеспечением здоровья, безопасности и гигиены труда, а также любую политику в отношении условий работы, в частности вопрос рабочего времени и трудового вознаграждения.

4. Окружающая среда. Организация результатами своей деятельности всегда воздействует на окружающую среду. Это воздействие может быть связано с присвоением организацией природных богатств, выработкой отходов и выбросов и др. Для сокращения негативного воздействия на окружающую среду организациям следует использовать комплексный подход, призванный учесть глобальные социально-экономические последствия принимаемых решений и действий. Ответственность перед окружающей средой – это первое условие для благосостояния человека, соответственно, это приоритетный аспект социальной ответственности. Вопрос охраны природы тесно связан с вопросом прав человека, а также взаимоотношений с обществом и другими ключевыми элементами социальной ответственности.

5. Добросовестные трудовые практики. Добросовестная работа касается этических норм поведения в процессе взаимодействия с другими организациями. Она включает отношения с органами власти, с организациями-партнерами, поставщиками, подрядчиками, конкурентами, ассоциациями, чьим членом данная организация является.

Значимость добросовестной работы актуализируется в таких областях, как антикоррупционные мероприятия, честная конкуренция, уважение прав собственности и др.

6. Проблемы, связанные с потребителями. Организации, обеспечивающие потребителей своими продуктами и услугами, несут перед ними прямую ответственность. Эта ответственность включает не только гарантию качества выпуска, но и обеспеченность потребителей соответствующей информацией о продукте, его свойствах, способах употребления, месте продажи, а также поддержание стабильности в процессе производства и распределения.

7. Участие в жизни сообществ и их развитие. Организации результатами своей деятельности должны вносить вклад в общественный прогресс, а для этого им необходимо идентифицировать себя с обществом, его тенденциями и запросами.

Проведенный контент-анализ указанных базовых элементов позволил выявить следующую закономерность. Несмотря на разную форму и содержание предоставляемой информации, все исследуемые российские вузы, в той или иной степени, основывают свою деятельность на принципах корпоративной социальной ответственности.

Основные принципы организационного управления исследуемых вузов заложены в публикуемых ими программах стратегического раз-

вития, которые включают информацию о следующих основных направлениях деятельности: образовательной и научной деятельности; воспитательной работе; о системе управления университетом; материальной базе и инфраструктуре; информатизации; международной деятельности.

Контент-анализ показал, что каждый из исследуемых вузов уважает *права человека* и создает возможности для профессиональной и творческой самореализации каждого индивида, будь то учащийся или сотрудник. Вузы публикуют нормативные документы для ознакомления, некоторые из них предлагают юридическую консультацию по правовым вопросам для своих сотрудников и учащихся.

В каждом вузе действуют профсоюзный комитет и студенческий союз для обеспечения защиты прав сотрудников и учащихся. В половине из представленных вузов в дополнение к этим общественным организациям действуют также студенческий совет, молодежный совет, что способствует развитию инфраструктуры социальной защиты студентов.

Самым противоречивым, с точки зрения полноты и формы публикуемой информации, является элемент «трудовые отношения». Каждый из исследуемых вузов на своем официальном интернет-сайте, в той или иной степени, публикует информацию, характеризующую уровень развития трудовых отношений.

Так, пять вузов выделили на интернет-страницах рубрику, где публикуют необходимую нормативно-правовую информацию для своих сотрудников. В четырех вузах информация о трудовых отношениях ограничивается вопросом развития и повышения квалификации своих сотрудников. Пять из представленных вузов публикуют в открытом доступе информацию о предлагаемых социальных программах для своих работников, три – информацию о премиях и условия ее получения, один – о специальных условиях для привлечения молодых специалистов.

В соответствии с требованиями общества, ведущие вузы занимаются вопросами охраны окружающей среды. Часть вузов имеют в составе своих учебных подразделений факультеты и кафедры, занимающиеся экологическими вопросами. Большинство исследуемых вузов организуют конференции, круглые столы, посвященные острым экологическим проблемам.

Очевидно, что результаты человеческой деятельности на современном этапе могут приводить к губительным для природы последствиям и нагрузка по защите окружающей среды должна ложиться не только на вузы, но, в первую очередь, на промышленные организации. Современные реалии убеждают нас, что в организации должны резервы и возможности для активизации защиты природы.

Каждый из исследуемых российских вузов, как показывает информация, содержащаяся на сайтах вузов, осуществляет свою деятель-

ность, основываясь на принципах добросовестности и этики. Вузы поддерживают отношения с другими организациями – партнерами по научной и инновационной работе, входят в различные ассоциации, сотрудничают с государственными учреждениями и международными общественными организациями, например, с ЮНЕСКО. В целях обеспечения будущего трудоустройства своих студентов, вузы поддерживают отношения с потенциальными работодателями будущих выпускников.

Существенная доля информации, содержащаяся на интернет-страницах вузов, посвящена характеристике своей образовательной деятельности, привлечению потребителей услуг. Каждый из исследуемых вузов использует дифференцированный подход к своим клиентам, предлагая каждой категории набор разнообразных услуг, начиная от очных и заочных форм высшего образования и заканчивая дистанционным обучением, перепрофилированием, повышением квалификации, предоставлением возможности получения дополнительного и послевузовского образования и научной деятельности.

Вузы проводят работу со школьниками, организуют олимпиады, проводят экскурсии для потенциальных абитуриентов. Четыре вуза публикуют информацию о профориентации школьников.

Каждый вуз занимается обеспечением досуга студентов, проводит конкурсы, спортивные мероприятия, создает кружки по интересам.

Взаимодействие с обществом проявляется, главным образом, через инновационную деятельность и научные достижения, которые могут стать лейтмотивом будущего инновационного прогресса. Следует отметить, что каждый вуз проводит обучение не только по популярным на современном этапе направлениям, но и по специальным (дефицитным), которые могут быть востребованы в перспективе и станут остро необходимыми для инновационного развития общества.

Проведенное исследование показало, что современные российские вузы действительно придерживаются принципов корпоративной социальной ответственности и в различной форме публикуют социальную отчетность на своих интернет-страницах. Однако подготовка социальных отчетов не носит обязательного, регламентированного характера. По нашему мнению, внедрение практики социальной отчетности в соответствии с международными стандартами заставит воспринимать социальные мероприятия как неотъемлемый и обязательный элемент работы высших учебных заведений, соответственно, повысит качество и состав социальной деятельности, а главное, укрепит статус высшего учебного заведения как важнейшего социального института. Каждый вуз должен соответствовать критериям, которые диктуют общественные ожидания, и социальная отчетность – это эффективный публичный способ налаживания обратной связи с общественностью.

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

В. АРХИПОВА

старший лаборант-исследователь Института экономики РАН

ТРАНСФОРМАЦИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008–2010 гг.¹

Рассматриваются тенденции и перспективы трансформации глобальной финансовой системы и ее валютно-финансовой архитектуры. Представлены результаты авторского анализа основных направлений глобального реформирования в финансовой сфере, предложены критерии оценки такого рода преобразований и представлена характеристика реформ, внедряемых Большой Двадцаткой, начиная с 2008 г.

Ключевые слова: глобальная финансовая система, валютно-финансовая архитектура, финансовый «пузырь», финансовый кризис, Большая Двадцатка.

Вторая половина XX – начало XXI в. является наиболее ярким и знаковым периодом в истории мирового финансово-экономического взаимодействия, поскольку именно в это время происходит зарождение и становление глобальной финансовой системы (ГФС). Идет активный процесс трансформации международной валютно-финансовой системы по качественным и количественным параметрам – ГФС включается в глобальную экономику (ГЭ) в качестве ее подсистемы.

ГФС развивается на основе противоречивых тенденций: с одной стороны, она открывает перед экономическими агентами новые возможности, с другой стороны – имеет ряд недостатков, обуславливающих проблемы современного экономического развития. Ключевыми из них являются глобальные дисбалансы и глобальный финансовый «пузырь», поскольку они одновременно представляют собой и причину нестабильности ГФС,

¹ Статья победителя конкурса лучших презентаций и выступлений на ежегодной научной конференции в Институте экономики РАН 09.11.2011 г. по тематике «Россия и мир: поиск новых моделей экономического развития».

и вследствие происходящих в ней процессов – ускорения операций за счет применения финансовых деривативов, усиления взаимосвязей между различными группами экономических агентов, особенностей банковского функционирования, моноцентричности и т.д.

Очевидно, что перейдя на новый глобальный уровень развития, современная система валютно-финансовых отношений требует иного, более качественного механизма контроля, регулирования, координирования и т.д. Однако, на практике своевременного и эффективного внедрения такого механизма не произошло. Итогом «вызревания» нерешенных проблем ГФС становится современный финансово-экономический кризис (СФЭК). Коллапс обладает яркими отличительными чертами (масштабность, разрушительная сила, структурный и инновационный характер, скорость развития) и оказывается своеобразным индикатором, обнажающим все недостатки ГФС. Кроме того, именно это событие бросает вызов господствующей теории неолиберализма и стратегии «слепого» внедрения эконометрических моделей на практике². Именно СФЭК предвосхищает начало трансформационного периода в ГФС.

ГФС, помимо перечисленных выше особенностей, обладает опасной способностью накапливать в своих звеньях кризисные явления³. Такая черта развития системы ставит под сомнение определения конкретных дат окончания СФЭК. Многие ученые и эксперты⁴ полагают, что он не только не преодолен, но и находит свои новые «волнообразные» продолжения – например, в виде европейского кризиса суверенных долгов.

Можно ли считать современный финансово-экономический кризис окончившимся?

Обычно выход из кризиса констатировался в трех случаях, а именно при:

- смене тренда (спад сменяется ростом);
- достижении предкризисного состояния экономики;
- восстановлении докризисных темпов экономического роста.

² Имеется в виду непродуманное внедрение модели *Д. Ли* («On Default Correlation: A Copula Function Approach», 2000), основанной на применении гауссовой копулы для расчетов так называемой «справедливой» цены производных ценных бумаг. Это яркий пример того, насколько важно учитывать ограничения на параметры в модели и особенности применения того или иного инструмента на практике.

³ *Сильвестров С.Н.* Мировой экономический кризис и формирование новой архитектуры глобальной экономики // Вестник финансовой академии. 2009. № 3.

⁴ *Perez-Caldentey E., Vernengo M.* The Euro Imbalances and Financial Deregulation: A Post-Keynesian Interpretation of the European Debt Crisis. The Levy Economics Institute of Bard College, 702, January 2012; *Papadimitriou D.B., Randall Wray L.* Euroland as Global Meltdown Picks Up Speed. The Levy Economics Institute of Bard College, 702, October 2011; *Sapir J.* Global finance in crisis: A provisional account of the «subprime» crisis and how we got into it, 2008.

Для конкретного государства, а в определенной ситуации и для группы стран, эти критерии вполне применимы. Однако теперь необходимо учитывать, что мы имеем дело с системой, элементы которой характеризуются очень тесной взаимозависимостью. Поэтому, вслед за традицией Ф. Кенэ, возможно и целесообразно проводить аналогию ГФС с кровеносной системой живого организма: т.е. если хотя бы один компонент «нездоров» (например, проблемы группы PIGS в ЕС), т.н. нельзя говорить о нормальном состоянии системы. Таким образом, на наш взгляд, СФЭК еще не завершился.

Определив необходимость изменений и циклическую стадию развития ГФС, отметим, что единственным способом разрыва образовавшегося круга проблем является проведение глобальных реформ. Под реформированием глобальной валютно-финансовой архитектуры и ГФС в целом будем подразумевать преобразования и изменения, которые позволяют улучшить их функционирование таким образом, чтобы добиться «оздоровления» и стабильного развития всей системы. По существу, реформа представляет собой заданный вектор из пункта А (нынешнего состояния) в пункт В (желаемое состояние, цель)⁵.

В качестве *критериев эффективности реформирования ГФС*, с нашей точки зрения, целесообразно использовать тезисы о проведении реформ⁶, сформулированные академиком В.М. Полтеровичем. Правда, В.М. Полтерович определяет эти принципы на уровне страны, но, на наш взгляд, они вполне могут служить ориентиром и некой универсальной схемой для работы на глобальном уровне. Рассмотрим и прокомментируем каждый из них, «адаптировав» их к нашему исследованию, в том числе предлагая также и свою формулировку и трактовку:

- реформа должна иметь четкую цель, план, технологии внедрения. Она должна быть выгодна «глобальному человеческому сообществу»⁷ и открывать перспективы в будущем. Весь этот набор позволит сделать процесс реформирования четким, конкретным, логичным и структурированным. Кроме того, в плане должны быть прописаны организации или определенные лица, ответственные за проведения действий;
- при подготовке проекта и алгоритма реформ следует избегать радикализма. Таким образом, необходимо изучать различные способы реформирования, избегать идейных крайностей. Например, с некоторым числом оговорок к глобальным «протопроектам», содержащим в том числе изменения в области валютно-

⁵ По аналогии с идеей В.М. Полтеровича о реформе-траектории, реформе-векторе.

⁶ Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: «Экономика», 2007. С. 424.

⁷ Термин В.Б. Кувалдина. См.: Глобальный мир: экономика, политика, международные отношения: учеб. Пособие. МШЭ МГУ им. М.В. Ломоносова. М.: Магистр, 2009. С. 13.

финансовых отношений, можно отнести колониальный, социалистический и фашистский;

- крайне необходимы умение выстраивать ряды промежуточных институтов (от имеющихся к желаемым) и терпение. Этот тезис опять же возвращает к идее о реформаторском векторе. Ключевую роль здесь играет постепенность преобразований. В качестве примера здесь можно привести реформирование Международного валютного фонда (МВФ). Данная организация известна еще с Бреттон-Вудской системы 1944 г. Идет время – у МВФ изменяются задачи, появляются новые функции и механизмы. Другой пример – это Форум финансовой стабильности (ФФС), преобразованный в 2009 г. в Совет финансовой стабильности (СФС) с повышением его значения в глобальном финансовом регулировании. При этом необходимо сохранение «старых» институтов до окончательного налаживания работы новых, а также должны быть предусмотрены переходные процессы. Например, до возможного внедрения Глобальной экономической конституции (*Global legal standards*), идею которой предложил итальянский министр финансов Дж. Тремонти, в целях поддержания системы нужно сохранять имеющиеся институты в рабочем состоянии, иначе есть угроза разрушить одно, не построив взамен другого;
- реформирование стоит разделять на этапы, на каждом из них (особенно на начальном) желательно создавать позитивные ожидания у экономических агентов в отношении преобразований. Кроме того, важно избегать проведения большого количества реформ одновременно – это может осложнить ситуацию. Итак, экономические агенты должны иметь возможность приспособиться к изменениям, осознавать выгоду продолжения реформ для себя, поддерживать общий курс;
- период реформ требует усиления роли государства и международных организаций и форумов. Координация усилий и контроль над протеканием процессов и соответствием целей и результатов являются здесь основными факторами;
- если среда находится на таком уровне развития, когда она еще не готова к работе передовых институтов, попытка такого внедрения, скорее всего, окажется безуспешной. В подтверждение данного тезиса приведем «провал» введения Многосторонних инвестиционных соглашений (идея, разрабатывавшаяся ОЭСР еще в 1995 г.) в международную практику;
- при реформировании чаще всего внимание с реальной экономики переключается на перераспределительные процессы. Стоит проводить мониторинг и корректировку данной ситуации. Некоторое время, действительно, акценты смещены на валютно-финансовый

сектор и вопросы, касающиеся «справедливого» перераспределения (например, М. Лим в работе 2008 г. отдельно рассматривает секторальный дисбаланс⁸).

- следует помнить о возможности появления институциональных ловушек. Примером может послужить возникновение коррупционной ловушки на уровне чиновников международных организаций;
- главным фактором для реформатора является стабильный экономический рост и рост благосостояния всех агентов;
- условиями успеха являются также адекватная социальная и экологическая политика, которые должны быть согласованы с общим реформаторским курсом;
- следует учитывать взаимовлияние всех уровней системы (от нано- до мег-уровня). В подтверждение этого довода можно привести рассуждения Ч. Киндлбергера и Р. Алибера о массовом «спекулятивном ажиотаже»⁹ индивидов и его масштабных последствиях;
- реализации принципов свободной конкуренции подразумевает контроль над функционированием рынков.

Исходя из перечисленных выше пунктов, для реформирования глобальной валютно-финансовой архитектуры и ГФС необходимо использовать тактику и стратегию градуализма, что позволяет постепенно осуществлять реформы и вводить изменения по мере их необходимости. Стоит вспомнить, что «шоковая терапия» эффективна в ситуации, когда система находится в равновесии. В нашем же случае – основная задача найти устойчивое равновесие. Перечисленные выше критерии эффективности преобразований, позволяют понять, насколько уже предпринятые шаги на пути реформирования ГФС логичны, последовательны и эффективны в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В качестве реформатора на глобальном уровне рассматривается *Большая Двадцатка*. Осчет периода преобразований стартует с 2008 г.

Статистические базы данных о состоянии основных экономических показателей, отчеты¹⁰ и документация саммитов в Вашингтоне¹¹ (ноябрь

⁸ Lim M. Old Wine in a New Bottle: Subprime Mortgage Crisis Causes and Consequences. The Levy Economics Institute of Bard College, 532, April 2008.

⁹ Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы: мании, паники и крахи. СПб.: Питер, 2010. С. 73.

¹⁰ Eurostat 2011; Ernst and Young 2011; Global Financial Stability Report: Containing Systemic Risks and Restoring Financial Soundness, 2008; World Bank 2011; IMF staff calculations и данные сайта www.imf.org с 1980 г. по 2011–2012 гг. по группам стран и отдельным государствам.

¹¹ Оригинальный текст на официальном сайте «Группы двадцати» www.g20.org. («Declaration Summit on Financial Markets and the World Economy», November 15, 2008). Перевод см. по ссылке: <http://archive.kremlin.ru/events/articles/2008/11/209291/209303.shtml>.

2008), Лондоне¹² (апрель 2009), Питтсбурге¹³ (сентябрь 2009), Торонто¹⁴ (июнь 2010), Сеуле¹⁵ (ноябрь 2010) и Каннах¹⁶ (ноябрь 2011) предоставляют, на наш взгляд, исчерпывающую информацию для данного рода исследования.

Вашингтонский саммит, на наш взгляд, является определяющим, поскольку изначально задает вектор движения. Согласно «Декларации саммита G-20 по финансовым рынкам и мировой экономике», цель преобразований – «заложить основу для реформы, чтобы не допустить в будущем повторения глобального кризиса»¹⁷. Определяются и прописываются «общие принципы реформирования финансовых рынков»¹⁸ и меры, которые должны быть предприняты в «немедленном» порядке и среднесрочной перспективе. Ключевая роль в обеспечении основных принципов реформы отводится Форуму финансовой стабильности (ФФС) и МВФ. Проведено четкое разделение их полномочий: задачей 1-го является нормотворческая деятельность, а 2-го – осуществление функций постоянного надзора.

Лондонский саммит продолжил курс Вашингтонской встречи. Основное внимание здесь уделялось укреплению финансовой системы: повышению роли ФФС в глобальном финансовом регулировании, разработке стратегий выхода из кризиса и систем быстрого реагирования и «распределению ресурсов через международные финансовые институты»¹⁹.

Оба эти саммита можно характеризовать как «антикризисные». Сами участники встреч определяют свои планы и действия как предреформенные, подготовительные. В основном они направлены на остановку и нивелирование последствий СФЭЖ через ужесточение контроля и регулирования финансовой сферы, предоставление финансовых ресурсов. По сути, предпринимаются попытки «управления» кризисными явлениями и выбирается курс *exit strategy*. На национальных

¹² Там же. «Declaration on Strengthen of Financial System», «Declaration on Delivering Resources through the International Financial Institutions», April 2, 2009.

¹³ Там же. «Leaders' Statement. The Pittsburgh Summit», September 24–25, 2009.

¹⁴ Там же. «The G-20 Toronto Summit Declaration», June 26–27, 2010.

¹⁵ Там же. The G-20 Seoul Summit Leader's Declaration. November 11–12, 2010.

¹⁶ Там же. Cannes Summit Final Declaration «Building Our Common Future: Renewed Collective Actions for the Benefit of All»; the Cannes Action Plan for Growth and Jobs, November 4, 2011.

¹⁷ Оригинальный текст на официальном сайте «Группы двадцати» www.g20.org. («Declaration Summit on Financial Markets and the World Economy», November 15, 2008). Перевод см. по ссылке: <http://archive.kremlin.ru/events/articles/2008/11/209291/209303.shtml>.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Оригинальный текст на официальном сайте «Группы двадцати» www.g20.org. («Declaration on Strengthen of Financial System», «Declaration on Delivering Resources through the International Financial Institutions», April 2, 2009).

и региональных уровнях разрабатываются и реализуются различные антикризисные программы.

Тон *Питтсбургского саммита* уже изменился: было признано, что кризис уступил место восстановлению, и пусть даже многие страны испытывают серьезные финансово-экономические трудности, пора переходить от подготовительных действий к глобальному реформированию XXI в.²⁰ Отмечалось, что в краткосрочном периоде антикризисные меры, осуществляемые на всех уровнях, привели к некоторому улучшению основных показателей. Подчеркивалась эффективность совместной работы, наряду с реформированием в финансовом секторе рассматривались вопросы занятости и трудовых вознаграждений, международной торговли, энергетической безопасности, сырьевые, продовольственные, социальные и экологические проблемы. Формату G-20 окончательно была отведена роль постоянно действующего и полномочного глобального реформатора. Определено, что главная цель реформирования глобальной экономики заключается в достижении совместными усилиями ощутимого, устойчивого, сбалансированного роста.

В новом статусе основного форума в рамках международной экономической кооперации²¹ и признанного глобального реформатора G-20 проводился *саммит в Торонто*. Его главной темой для обсуждения стало укрепление и ускорение финансово-экономического восстановления. Проработаны шаги первого этапа процесса взаимной оценки (MAP). Определены амбициозные базовые задачи: рост глобального производства, создание рабочих мест, снижение глобальных дисбалансов (в котором должны участвовать как «дефицитные», так и «профицитные» страны), борьба с бедностью и помощь наименее развитым государствам. Отдельно прописаны компоненты соглашений по реформированию финансового сектора. Все эти идеи составляют единый блок, а лейтмотивом саммитов в Питтсбурге и Торонто оставалась комплексная политика стабилизации.

На *саммите в Сеуле* «планка» задач была повышена: теперь уже акцент с финансово-экономического восстановления плавно смещается в сторону «возобновления роста»²². Развиваются предложенные ранее программы. Выделяются два типа реформ: чисто финансовые (особое внимание уделяется роли ЦБ и проблеме *too-big-to-fail*) и структурные (расширение глобального спроса, создание рабочих мест, сбалансированность национальных экономик). Определяется, что поиск механизмов глобального регулирования и контроля в финансовом секторе («глобальных регуляторов») является первичной задачей, решение которой

²⁰ Там же. «Leaders' Statement. The Pittsburgh Summit», September 24–25, 2009.

²¹ Там же. «The G-20 Toronto Summit Declaration», June 26–27, 2010.

²² Там же. «The G-20 Seoul Summit Leader's Declaration», November 11–12, 2010.

активизирует трансформационные процессы. Продвигается инициатива создания и развития Глобального партнерства за финансовую доступность. Подчеркивается важная роль бизнеса в достижении конечной цели. Новинкой саммита стал Антикоррупционный план, нацеленный на разработку общего подхода к созданию эффективного «глобального режима». Сеульский саммит называют «антикоррупционным», подчеркивая особенность и широту тем обсуждения данной встречи.

Следует отметить, что начиная с Питтсбурга, предполагалось, что преобразования в финансовом и реальном секторах экономики должны идти параллельно. В первом случае G-20 исходила из принципа первоочередности реформирования международной валютно-финансовой архитектуры – МВФА (в основном изменения в МВФ и Группе Всемирного банка), задача которого – максимально выгодно использовать преимущества, предоставляемые глобализацией, и одновременно нивелировать риски и проблемы, создать позитивное отношение к преобразованиям у всех стран.

Подведем промежуточный итог. Преобразовательская деятельность на глобальном уровне обладает многими достоинствами. Однако при этом исследуемый реформаторский курс имеет весомые недостатки, к главным из которых необходимо отнести следующие:

- первые «антикризисные» саммиты и планы дальнейших действий по ним были направлены не на устранение причин СФЭЖ, а на его останковку и устранение последствий. В итоге «подготовительным» реформам могут противодействовать внутренние негативные силы ГФС;
- период жизненного цикла ГФС определяется неверно (это не то восстановление, которое описывает в стандартных учебниках теория экономических циклов, и тем более не возобновление роста, а лишь некая стадия приглушенного действия внутренних негативных процессов ГФС), своевременно не учтены особенности СФЭЖ, такие как распространяющиеся «волны». Следовательно возникает угроза отрыва постановки поэтапных задач и разработки планов дальнейшего реформирования от реальности, происходит несвоевременное переключение на политику стабилизации (по сути, укореняются кризисные явления);
- переход с подготовительного этапа на коренные реформы ГФС оказался неощутим на практике: одни из них не несут существенных изменений, другие требуют более длительного периода адаптации для всех игроков, чем это определено в планах;
- поскольку понесенные издержки глобального реформирования учитываются и являются масштабными, происходит попадание в инвестиционную ловушку: чем больше затраты на выполнение плана действий, тем меньше остается шансов на отказ от него, даже если он оказывается несостоятельным;

- старт трансформации ГФС с преобразований в МВФА, ключевая роль в которой отведена МВФ, не укрепил общее позитивное восприятие реформ;
- нельзя проводить слишком много реформ одновременно.

Проанализировав ошибки в реформаторской деятельности, выявим их последствия, перейдя к изучению содержания последней из проведенных встреч G-20 – *Каннского саммита*. В официальных документах саммита²³ признается, что глобальное финансово-экономическое восстановление подорвано, и это ощущается не только в европейских странах, но и в США, в развивающихся государствах и странах с формирующимся рынком. Отмечается, что основные проблемы ГФС не решены и способны противодействовать реализации глобальных реформ. В связи с этим существенное внимание было уделено разработке стандартов в области капитала и ликвидности, активизации процессов построения устойчивой и гибкой международной валютной системы. Большое значение получил поиск экономического равновесия и резервной валюты. G-20 намерена усилить роль квазиденег МВФ путем расширения корзины валют, к которой привязаны СДР.

Как видим, ведущие страны мира в лице G-20 постарались найти способы выхода из СФЭЖ на траекторию устойчивого сбалансированного развития и роста общественного благосостояния. Простой индикатор эффективности такого поиска – это достижение намеченной цели. Поскольку приходится «восстанавливать процесс восстановления», праздновать реформаторский успех еще рано.

Проведенный анализ позволяет нам сформулировать *основной вывод*: вследствие неправильного определения причинно-следственных связей и этапов циклического развития ГФС огромное количество средств, времени и усилий было направлено на остановку СФЭЖ и преодоление его последствий, а не на устранение факторов возникновения коллапса. В связи с этим по ходу реформ приходится часто откатываться назад, у различных экономических агентов возникают отрицательные ожидания в отношении преобразований. В итоге эффективное реформирование, которое вывело бы ГФС на траекторию устойчивого сбалансированного развития, до сих пор не проведено.

²³ Cannes Summit Final Declaration “Building Our Common Future: Renewed Collective Actions for the Benefit of All”; the Cannes Action Plan for Growth and Jobs, November 4, 2011.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

М. ФЕДОРОВА
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

Д. БЛЕСКОВ
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: КООРДИНАТЫ И ВЕКТОРЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ

28 февраля 2012 г. в Институте экономики РАН был проведен круглый стол на тему «Социально-экономическая система России: координаты и векторы современного развития». На круглом столе обсуждались следующие вопросы:

- методологическое значение системного подхода для исследования основ функционирования экономики;
- структура социально-экономической системы и ее виды;
- что представляет собой существующая социально-экономическая система России;
- возможные перспективы, источники и механизмы развития социально-экономической системы России.

В работе круглого стола приняли участие: к.э.н. Н.Ю. Ахипкин, к.э.н. М.А. Абрамова, к.э.н. Д.А. Блесков, к.э.н. В.М. Бондаренко, д.э.н. В.П. Бауэр, д.э.н. С.М. Белозерова, д.г.-м.н. В.С. Голубев, гл. редактор журнала «Экономист» проф. С.С. Губанов, д.э.н. Е.В. Егоров, д.э.н. Р.К. Иванова, д.э.н. В.М. Кудров, д.э.н. И.Л. Лунден, к.э.н. А.С. Нешистой, д.э.н. Л.В. Никифоров, д.э.н. В.В. Радаев, д.э.н. И.А. Погосов, д.э.н. П.В. Савченко, д.э.н. И.И. Смотрицкая, д.э.н. И.В. Соболева, к.э.н. С.П. Соляникова, д.э.н. О.С. Сухарев, д.э.н. М.Н. Федорова, д.э.н. Н.К. Фигуровская, д.э.н. Г.Г. Шишкова, д.э.н. Р.А. Чванов, д.э.н. Ю.Н. Черемных. Вел круглый стол д.э.н. П.В. Савченко.

С докладом «Общество в призме системного подхода» выступил д.э.н. В.В. Радаев. Докладчик обратил особое внимание на то, что необходимо разграничивать системный подход к исследованию социально-экономических проблем, системное изложение знаний и реальную экономику как систему.

Системный подход позволяет осуществлять междисциплинарные исследования, дать общее, целостное представление об объекте исследования. Вместе с тем исследователь вынужден выбирать конечное множество взаимосвязанных элементов и их отношений в соответствии с целью своего исследования. Поэтому если исследуется конкретная предметная область, то системный подход даст приближенное к реальности представление. При рассмотрении же сложных систем нередко получается «тощая абстракция».

Отметив наличие различных дефиниций системы, докладчик выделил их общие черты. Первая общая черта – *взаимодействие частей* (элементов) как структуры системы, ведущее к некоему целостному образованию. Вторая – качественное различие свойств частей и целого, выражающееся прежде всего в формировании *особого интегративного свойства*, не присущего отдельным частям. Третья – функционирование и развитие системы в рамках *среды*, оказывающей на нее внешнее воздействие. Во всех случаях речь идет о *сложных системах*, каковыми, в частности, являются все общественные системы.

Более подробное раскрытие этих черт позволяет выявить основные аспекты в характеристике сложной системы: организационный, субстанциональный, функциональный, исторический.

Субстанциональный аспект характеристики системы раскрывает ее содержание, в котором находят отражение *взаимодействие и взаимозависимость*, *взаимодействие* ее отдельных компонентов (частей, элементов). Это взаимодействие представляет собой постоянный обмен между компонентами веществом, энергией, информацией, хотя формы его в разных системах обычно различны¹. Именно это взаимодействие и формирует то целостное, интегративное свойство системы, которое является определяющим для всех ее компонентов, выступает как основная закономерность в функционировании и развитии системы².

¹ «Материальный, энергетический и информационный обмен между компонентами целого, вытекающий прежде всего из внутренней природы этих компонентов и является той силой, которая объединяет их в единое целостное образование. Этот обмен представляет собой важную специфическую закономерность возникновения, строения, функционирования и развития целостных систем». См.: Афанасьев В.Г. Системность и общество. М., 1980. С. 63.

² Системный подход по своей природе – общенаучный метод, являющийся более общим по сравнению с методами конкретной (в частности, экономической) науки. Постановка им вопроса о законах, закономерностях и т.п. в этом смысле не альтернативна

Функциональный аспект характеризует способ существования (существование системы есть ее функционирование), движение и развитие системы, которые непосредственно связаны с деятельностью (функционированием) ее компонентов (частей, элементов). В данном аспекте особенно важно указать на *автономность* частей системы. Это их свойство в науке, и, особенно, на практике, часто недооценивается, хотя все основные постулаты теории систем о важной роли частей («нельзя ставить вопрос о первичности целого или части», «без частей нет целого», «части имеют собственные свойства, не присущие целому» и т.д.) всегда провозглашаются верно. Но автономность частей, связанная с наличием у них особых свойств, означает, что их функционирование в каких-то направлениях в той или иной мере может выходить «за рамки» целостного интегративного свойства. В этом смысле автономность частей, во-первых, может приводить к не вполне предвиденным результатам в развитии системы; во-вторых, в целом обуславливает не жестко детерминированный, а нелинейный, вероятностный, стохастический характер развития системы. Это важное обстоятельство характеризует особенность *горизонтального* взаимодействия в системе, связанного прежде всего с автономностью ее частей.

Исторический аспект в характеристике системы имеет особое значение для *общественных* систем, функционированию и развитию которых свойственен высокий динамизм. Поскольку история общества уже показала фактическое существование различных общественных систем, естественно, возникают вопросы: об их характеристике; начале, этапах и «конце» отдельных систем; критериях их выделения; причинах смены систем; особенностях переходных (межсистемных) состояний; о единой типологизации общественного развития и др.

Рассмотренные черты обрисовывают методологический «инструментарий», своеобразный «ключ» системного подхода при анализе сложных систем.

Поскольку процесс системного исследования начинается с выделения частей (элементов) системы, в нашем случае следует подчеркнуть бесспорное обстоятельство: основной частью (элементом) любой общественной системы являются люди. *Человек* – исходный и определяющий элемент системы «общество». Различные «образования» (коллективы) людей по специфическим функциональным признакам образуют отдельные части общественной системы. Интегративное свойство системы «общество» формируется в процессе взаимодействия ее частей (людей, их образований), когда человек выступает прежде всего не как определенная биосистема, а как социосущество. Определяющую роль в этом смысле играют

подобным постановкам в этих науках, а является лишь более общей, более абстрактной формой их выражения.

те свойства, которые выделили его как *особую* форму живой природы: особый (*трудовой*) способ функционирования; *сознание*, выражающееся в целесообразном характере этого способа; *речь*, оформляющая информационную сторону взаимодействия частей в системе «общество».

Таким образом, если структура всякой сложной системы выражается во взаимодействии ее элементов (частей), то в системе «общество» такое взаимодействие есть «деятельность». Следующий шаг в анализе системы социума – более конкретное рассмотрение этого взаимодействия (деятельности) и его форм. Взаимодействие-деятельность в системе «общество» обеспечивает постоянное сохранение системы, т.е. жизнедеятельность социума. Конкретизация жизнедеятельности обнаруживает ее огромное разнообразие, которое *функционально* группируется в несколько ее видов или сфер. Эти виды образуют своеобразные *части* системы «общество», т.е. ее *подсистемы*, каждая из которых, в свою очередь, есть сложная, целостная, относительно самостоятельная система в рамках иерархического строения социума. Как правило, в функциональном аспекте в жизнедеятельности общества крупным планом выделяется пять сфер: экономическая, политическая, социальная, нравственно-духовная, семейно-бытовая. Эти пять сфер, пять видов деятельности и образуют пять соответствующих подсистем в целостной системе «общество». Поскольку основные элементы этих подсистем одни и те же (люди), получается, что *человек* в обществе «задействован» одновременно в различных сферах жизнедеятельности, т.е. в системе социума он выступает в разных ипостасях, реализуя свою разносторонность³.

Развитие экономической деятельности, в конечном счете, выступает определяющей основой развития и совершенствования центрального звена всей системы социума, реализации ее интегративного свойства – *человека*, Homo sapiens. Развитие производительных сил общества на базе научно-технического прогресса проявляется в качественных изменениях средств труда, технологии, роли человека в трудовой деятельности, изменении ее конкретных форм. Этот процесс постоянно рождает новые потребности, изменяет их целостную структуру, обеспечивает новые способы их удовлетворения, соответствующее совершенствование производственных и потребительских способностей человека.

Человек – основной элемент в каждой подсистеме, причем в каждой из них используется соответствующая модель человека. Нельзя, например, отвергать экономическую модель человека, надо учитывать,

³ «Одни и те же элементы, – подчеркивает А. Аверьянов, рассматривая особенности строения системы, – взаимодействуя различными сторонами, могут образовывать различные системы». См.: Аверьянов А.Н. Система: философская категория и реальность. М., 1976. С. 39. Автор приводит пример, когда коллектив какого-либо цеха (производственная система) принимает участие в художественной самодеятельности (ее участники образуют качественно иную систему).

что эта модель изменяется в соответствии с изменениями в экономике. Но нельзя представлять себе «экономического человека» как реального человека. Это модель человека, функционирующего в экономике (в трудовой и предпринимательской деятельности – продавец, покупатель, кредитор, заемщик и т.д.). Поскольку экономика развивается, то развивается и человек как субъект экономики. На человека влияют и другие сферы его жизнедеятельности, но это влияние в экономической модели учитывается только тогда, когда в результате изменился человек как экономический субъект (например, трудовая мотивация, потребительские предпочтения).

Каждая подсистема относительно самостоятельна. Это означает, что развитие и совершенствование соответствующих качеств человека предполагает его *непосредственное* участие в жизнедеятельности данной подсистемы (выборах, референдумах, различных общественных организациях, собраниях и т.д.). Огромная роль подобных процессов за «пределами» экономической системы предполагает необходимость постоянного совершенствования форм организации, обеспечивающих такое участие. Так, в экономической подсистеме государство обязательно должно играть свою роль как экономический субъект, но определяющую роль оно играет в политической подсистеме. В настоящее время в России осуществляется модернизация политической системы; остается задача формирования подлинно гражданского общества⁴, правового государства с отвечающей ему судебной системой.

Автономность подсистем означает, что практически каждая из них «борется» за развитие «как бы своего» человека, человека в соответствующей ипостаси. Именно такой реальный подход, когда за развитие тех или иных свойств отвечает не «общество вообще», а конкретные руководящие органы в каждой подсистеме, достигается наиболее эффективный результат в формировании *всесторонне* развитого человека. В этом смысле еще раз следует подчеркнуть важное теоретическое и практическое значение научных моделей «расчлененного» по общественным подсистемам человека, позволяющих лучше понять и реализовать многосторонние функции человека в жизнедеятельности социума.

Докладчик отметил, что призма системного подхода позволяет охарактеризовать «стартовые» позиции современных преобразований российского общества, определить, «что же мы построили» в стране к 90-м гг. прошлого века. Очевидно, что понятия «развитой социализм» и «социализм, перерастающий в коммунизм» не подходят потому, что «реаль-

⁴ Сложность задачи формирования подлинно гражданского общества в России усиливается, по мнению Е. Ясина, «из-за традиционной подавленности его государством и вследствие того, что в обществе преобладают не граждане, а подданные». См.: Вопросы экономики. 2007. № 5. С. 21.

ный социализм» во всех своих сложившихся формах не соответствовал его принципиальным чертам, представленным в теоретической концепции. Трактовка «старта ухода» в виде «плановой экономики (системы)» вызывает вопросы в связи с тем, что для этой категории крайне трудно найти эквиваленты в прошлом и будущем. Она как бы противостоит (как это отмечено у В. Ойкена) лишь рыночным связям, т.е. отражает сравнительно узкий спектр деятельности. Плюс к тому, при подобной трактовке оставалась проблема: в плановой экономике рыночные отношения тоже довольно широко использовались.

Системный подход при осуществлении типологизации не обращается ни к «плановой экономике», ни к «социализму». Как общенаучный метод он фиксирует развитие российского общества в рамках аграрно-традиционной системы, обнаруживает реальные формы перехода его к индустриально-рыночной системе. Революция 1917 г. и последующие социально-экономические преобразования не явились альтернативой этому движению как объективному процессу. Однако индустриальное развитие, даже ускорившееся на первых этапах под воздействием административного регулирования, в целом не получило необходимой экономической формы (такой формой является реальный рыночный механизм). Административное регулирование, господствовавшее в плановой системе, деформировало рыночные отношения, придало им формальный характер, а с годами стало тормозом и собственно «индустриального прогресса». Поэтому, по критериям системного подхода, преобразования российской экономики в 90-е гг. прошлого века начались (продолжились) в условиях индустриально-рыночной системы в ее состоянии достаточно высокого индустриального развития и аномальной (деформированной) структуры рыночных отношений. Не случайно, особенно на первых порах, суть всех преобразований и трактовалась как переход «от плана к рынку». На преодоление названной деформации были направлены и основные крупные формы преобразований: либерализация и приватизация.

Куда же идет Россия? «Решение» вопроса о начале пути помогает ответить и на этот вопрос. Если мы уходим от плановой экономики, то – к рыночной экономике. Если от «социализма», то – к капитализму и т.д. Имея началом деформированную индустриально-рыночную экономику, российское общество параллельно решает две не противостоящие друг другу задачи. Первая – решение задач «вчерашнего дня», связанных с преодолением недостатков (деформаций) индустриально-рыночной экономики (в частности, сегодня говорится и о проведении новой индустриализации, не говоря о сложных проблемах в области рыночных отношений). Вторая (главная) – развитие предпосылок и переход к научно-информационной экономике (в литературе обычно говорится о постиндустриальном обществе, экономике знаний, креативной эко-

номике и др.⁵). Двойственность задач усложняет стратегию развития. Однако при выборе реальной стратегии должен действовать принцип приоритетности. Будущее экономики России связано с формированием инновационной экономики как нового типа воспроизводства, характерного для научно-информационного общества, – экономики постоянных изменений, быстрых решений, качественных прорывов, умелой и постоянной адаптации к новому и т.п., происходящих на основе всемерного использования науки и информационно-коммуникационных технологий. Сегодня нам предстоит сделать конкретный выбор из трех типов стратегий: первый – стабилизация экономики, переходящая в застой (по терминологии Я. Корнаи, «ловушка равновесия на низком уровне»); второй – стабилизация при постоянном (постепенном) развитии, отражающая народную мудрость – «тише едешь, дальше будешь»; третья – ориентир на переход к инновационной экономике.

Общественное развитие носит вероятностный, стохастический, нелинейный характер. Поэтому оно может выходить за пределы намеченных и спрогнозированных общих тенденций. Например, в инновационной экономике надо регулярно корректировать, изменять план действий не реже, чем раз в полгода.

В обсуждении доклада приняли участие д.э.н. Л.В. Никифоров, гл. редактор журнала «Экономист» проф. С.С. Губанов, д.э.н. В.М. Кудров, д.э.н. Ю.Н. Черемных, д.э.н. Е.В. Егоров, к.э.н. М.А. Абрамова, к.э.н. А.С. Нешиевой, д.э.н. М.Н. Федорова, д.г.-м.н. В.С. Голубев, д.э.н. Н.К. Фигуровская, д.э.н. П.В. Савченко.

Д.э.н. Л.В. Никифоров подчеркнул, что системный подход продуктивен, поскольку позволяет интегрировать исследования общества с точки зрения разных наук, а также выявить интеграционные основы элементов системы «общество», благодаря которым общество является единым организмом. Систему необходимо выделять, исходя из цели исследования. Общество как система включает массу аспектов. Нужен определенный ракурс, с позиции которого оно рассматривается.

Крайне важно в настоящее время определить сущность складывающейся сейчас в России социально-экономической системы: насколько она отвечает особенностям страны и ее возможностям, современным глобальным трендам и вызовам; насколько она исторически перспективна. Тогда рассмотрение различных точек зрения на общество как систему будет органично связано с раскрытием проблем современного российского общества и позволит выявить, от чего к чему фактически переходят.

⁵ Характерно, что, как правило, авторы различных «названий» будущего общества даже не ставят вопрос о критерии своего выделения, «забывая», что предлагаемое ими «общество» (система) должно стать элементом научной типологизации всей истории развития человечества.

дит социально-экономическое устройство России и насколько этот переход соответствует современной эре общественного развития.

Социально-экономические системы устойчивы, если возникают в соответствии с закономерностями развития страны и мира, а не создаются искусственно. Если система создана искусственно, она в конце концов окажется нежизнеспособной. Сейчас много говорится о том, что в России должно быть социально ориентированное общество, но не раскрывается, каково социально-экономическое содержание такой ориентации.

Необходимо также учитывать взаимодействие подсистем внутри общественной системы. В экономическую подсистему проникают социальная и политическая подсистемы и наоборот. Исследуя общество как систему, важно проследить процессы этого взаимопроникновения, выявить его закономерности и последствия.

Гл. редактор журнала «Экономист», проф. С.С. Губанов отметил, что системный подход предполагает учет аксиоматики общей теории систем Л. Берталанфи. Как известно, в различных по своей природе системах материального мира и общества подмечен класс неких сходных связей и закономерностей. Например, ассимиляция и диссимиляция в биологии, притяжение и отталкивание в физике, присвоение и отчуждение в экономике и т.д. Для их математической формализации используется, в свою очередь, вполне определенный класс дифференциальных уравнений. Причем имеется возможность получения качественного их решения, выраженного аналитическими функциями. В зависимости от того, какого вида функцией описывается решение, исследуемые системы подразделяются на развивающиеся (экспоненциальная функция), застойные или депрессивные (логистическая функция), динамического равновесия (циклические функции), упадочные или затухающие (обратно экспоненциальная функция).

Применительно к пореформенной экономической системе России аксиоматика Л. Берталанфи подразумевает предметный анализ того, в каком режиме функционирует реальное воспроизводство – расширенном, простом или суженном? Как показывает анализ, на протяжении всего трансформационного периода оно является суженным. Дореформенные показатели воспроизводства не восстановлены до сих пор. Ни производительные силы, ни уровень жизни населения не достигли своего значения, зафиксированного по итогам 1990 г., заметим – далеко не лучшего для СССР.

Следовательно, пореформенная производственная система отчетливо проявляет признаки глубокого системного кризиса. Почему? Причина заключается в масштабной деиндустриализации, допущенной вследствие деструктивных реформ. Денационализация собственности парализовала самое ядро и главный источник прогресса производительных сил – производство средств производства для I подразделения

общественного воспроизводства. По сути, из технологических цепочек воспроизводства конечной продукции с высокой добавленной стоимостью вырваны ключевые, индустриально-технологические звенья, представленные машиностроительными производствами I подразделения, или группы «А», без которых воспроизводственная система общества в принципе неконкурентоспособна и недееспособна.

Д.э.н. В.М. Кудров обратил внимание на то, что системный подход к исследованию общества актуален для России. Социально-экономическая система России имеет ряд особенностей. Среди них есть те, которые необходимо развивать, и те, от которых следует отказаться. Интересно с этой точки зрения проанализировать опыт постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы. Они по-разному изменяли свои системы, получили разные результаты. В послевоенной Германии Л. Эрхард тоже создавал новую систему.

Необходимо дать оценку советской системе, в которой команда, а не рынок, определяла все. Ее элементами были: отказ от частной собственности, от крестьянства как класса (поскольку он порождает капитализм) и т.п. Важно ответить на вопрос о том, какая система нужна России. Советская система была обречена. Какая система сложилась и будет существовать в России? Смешанная – полусоциалистическая – полукапиталистическая или какая-либо искусственная? Надо не ностальгировать, а искать ответы на вопросы.

Д.э.н. Ю.Н. Черемных посвятил свое выступление соотношению системного подхода и математического моделирования. Системный подход позволяет создавать математические модели экономики. Так, в СССР были разработаны отраслевые, региональные и транспортные системы, а также межотраслевой баланс. Системный подход предполагает элементы самороста и самопрогресса. Но нерешенным остается вопрос о том, какие стимулы нужны, чтобы система самоорганизовалась. Системный подход сам по себе – не волшебная палочка.

В свое время В. Леонтьев использовал системный подход, чтобы понять функционирование экономической системы США и найти пути преодоления депрессии 1930-х гг. Для этого Ф. Рузвельт приглашал к себе В. Леонтьева, выделил ему средства для разработки межотраслевого баланса.

В России же системный подход к экономике не популярен. Это понятно, поскольку межотраслевой баланс позволяет увидеть, где обман. Однако сейчас наблюдается некоторый ренессанс системного подхода, предпринимаются попытки возродить межотраслевой баланс, чтобы выявить направления корректировки российской экономики, развития конкретных ее областей.

Д.э.н. Е.В. Егоров предложил с помощью системного подхода раздвинуть границы исследования. Исследуя любую проблему, необходимо

представлять себе в целом всю социально-экономическую систему России. Что это – государственно-монополистический капитализм или индустриальное общество с элементами сервисной экономики? Однако системный подход не ограничивается характеристикой внутренней среды России. Мировая экономика XXI в. становится глобальной, и Россия занимает в ней свое место, поэтому граждане, предприятия и государство оказываются вовлеченными в глобальную социально-экономическую систему. В связи с этим необходимо, в частности, проанализировать новые вызовы и последствия вступления России в ВТО, как они будут проявляться на практике.

К.э.н. М.А. Абрамова рассмотрела возможность более полного применения системного подхода не только к исследованию, но и к изложению проблем экономических подсистем, таких, как банковская, финансовая, налоговая. Представляется непродуктивным анализировать и разрабатывать направления решения проблем финансового сектора экономики в отрыве от изложения других вопросов. Все подсистемы автономны, но все, что функционирует в экономической и социальной сферах, кем-либо и каким-либо образом финансируется. Все подсистемы взаимосвязаны, в значительной мере, через финансовые потоки. Поэтому надо обязательно рассматривать возможности и источники финансирования предполагаемых изменений в социально-экономической системе России.

Д.э.н. М.Н. Федорова обратила внимание на то, что социально-экономическая система развивается посредством взаимодействия институтов организации и самоорганизации населения. В системе взаимодействуют субъекты, представляющие ее вертикальные структуры (органы государственной власти и занятые в них чиновники) и горизонтальные структуры (индивиды, группы индивидов, различные коммерческие и некоммерческие организации, общество).

Самоорганизация «снизу» и организация «сверху» постоянно воспроизводятся в новых формах, обеспечивая функционирование и развитие социально-экономической системы. Совершенствование форм самоорганизации и организации с учетом интересов всех субъектов системы составляет суть ее совершенствования. Особое место в нем занимают гражданские институты, поскольку они находятся на пересечении вертикальных и горизонтальных отношений социально-экономической системы. Это формальные и неформальные нормы и правила взаимодействия органов государственной власти, индивидов и организаций в различных сферах. Они влияют на функционирование экономической, социальной, политической, духовно-нравственной и др. сторон жизнедеятельности человека. Необходимо рассмотреть, как в их развитии отражается изменение субъектов системы, их взаимосвязей и взаимоотношений.

Совершенствование гражданских институтов позволяет находить формы разрешения основного противоречия социально-экономической

системы – между внеэкономическими, авторитарными и рыночными, демократическими методами управления – в экономической, политической и социальной сферах.

Д.э.н. Н.К. Фигуровская отметила, что при рассмотрении социально-экономической системы России необходимо использовать исследования А.А. Богданова, опубликованные им в 1912 г. в книге «Тектология. Всеобщая организационная наука». В этой работе он обосновал и применил системный подход раньше, чем Л. Берталанфи⁶.

А.А. Богданов (Малиновский) считал, что создание науки, объединяющей организационный опыт человечества, жизненно необходимо, является делом огромной важности. По своим научным и общественным интересам он был естествоиспытателем, математиком, философом, экономистом, деятелем рабочего движения, автором научно-фантастических романов. Это дало возможность А.А. Богданову построить свою концепцию на обобщениях данных 22-х наук. Наиболее заметное место в его трудах занимали естественные дисциплины, системные исследования и экономическая наука.

Разумеется, нельзя в исследованиях А.А. Богданова искать готовые ответы на современные вопросы. Но важны не сами ответы, а необходимость нового способа мышления, которое А.А. Богданов называл всеорганизационным, глубоко проникающим во все исследуемые проблемы.

Примечательно также, что научная деятельность А.А. Богданова началась с политической экономии. Поэтому учение о кризисах и организационной диалектике стало основой и сутью его общей организационной теории. Он жил и творил в эпоху великих кризисов и потрясений, в периоды великих дезорганизаций и великих попыток организационного упорядочения общественной жизни. Именно это, по его мнению, и породило острую глобальную потребность поставить вопросы организации не в узко эмпирическом, а в обобщенно-теоретическом аспекте.

Академик А.Л. Тахтаджан отметил, что А.А. Богданов предвосхитил не только теорию систем Л. Берталанфи, но и некоторые основные концепции кибернетики⁷. Тектология, по сути является первым вариантом общей теории систем.

Д.э.н. П.В. Савченко подвел итоги обсуждения. Он отметил, что доклад В.В. Радаева вызвал большой интерес. Большинство выступивших поддержали основные теоретические положения о феномене системы «общество», о человеке как стержне социально-экономической системы,

⁶ Тектология – в переводе с греческого – «учение о строительстве». Данный термин был введен в научный оборот выдающимся немецким ученым Э. Геккем. Строительство в данном случае – синоним современного понятия «организация».

⁷ *Тахтаджан А.Л.* Слово о тектологии // Богданов А.А. Всеобщая организационная наука. Кн. 2. М., 1989. С. 350.

о ее сегментах, об иерархии системы и подсистем разных уровней. Развернулась дискуссия о векторах развития социально-экономической системы России. Предложенные в докладе три вектора – стабилизация, переходящая в застой; стабилизация при постоянном, постепенном развитии; ориентир на переход к инновационной экономике – достаточно обоснованы, хотя это не исключает, что дискуссия может продолжаться. В процессе обсуждения большое внимание было уделено выбору эволюционного или революционного пути развития социально-экономической системы России. Нельзя не согласиться с тем, что революционные скачки приводили к разрухе и последующему усилению авторитаризма в новых формах.

Завершая обсуждение, П.В. Савченко поблагодарил всех участников круглого стола и выразил надежду, что доклад В.В. Радаева будет использован при подготовке коллективной монографии «Социально-экономическая система России: координаты и векторы современного развития».

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

СЕРЬЕЗНЫЙ ШАГ В РАЗВИТИИ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Погосов И.А.

**Тенденции воспроизводства
в России и проблемы модерниза-
ции экономики**

М.: НЕСТОР -ИСТОРИЯ, 2012. – 312 с.

В монографии И.А. Погосова «Тенденции воспроизводства в России и проблемы модернизации экономики» исследуются тенденции воспроизводства, сложившиеся в России в период между кризисами 1998 и 2009–2010 гг., обозначены макроэкономические пропорции и временные рамки, необходимые для модернизации экономики. Автор убедительно показывает, что после выхода страны из кризиса 2009–2010 гг. и восстановления экономики, можно ожидать периода развития во многом сходного с периодом между 1998 и 2008 г. Поэтому проведенное исследование является актуальным и полезно не только для понимания процессов происходивших в нулевые годы, но и для прогнозирования экономического развития на перспективу.

Автор последовательно рассматривает условия развития экономики после кризиса начала 90-х годов, тенденции изменения структуры производства товаров и услуг, образование и структуру первичных доходов экономики, формирование национального дохода страны

и валовых доходов секторов экономики, валовой располагаемый доход и его распределение на конечное потребление и сбережение и использование сбережения на накопление капитала.

Основной информационной базой исследования являются публикуемые Росстатом национальные счета России, прогнозы Минэкономразвития и данные Минфина РФ и ЦБ РФ. Использование взаимоувязанных макроэкономических показателей позволило придать исследованию системный характер. Одно из центральных мест занимают финансовые аспекты воспроизводства.

Особенностью работы является рассмотрение проблем не только в целом по экономике, но и по основным ее секторам: корпоративному, государственному управлению, домашним хозяйствам и НКООДХ. Это дало возможность выявить тенденции развития секторов, показать изменение их места и роли в экономике. К сожалению нефинансовые и финансовые корпорации рассматриваются вместе, поскольку на этой стадии формирования российских национальных счетов они не разделяются.

Анализируя образование доходов в экономике, автор на фактическом материале показывает масштабы изменения структуры доходов. На стадии образования доходов в 2003–2008 гг. наибольший прирост первичных доходов получили корпорации и государство. В отношении оплаты труда можно отмечаются две тенденции. Одна из них заключается в окончании периода абсолютного уменьшения уровня оплаты труда, и переходе к росту реальной заработной платы. Другая тенденция заключается в том, что рост первичных доходов наемных работ-

ников отстает от роста первичных доходов государства и увеличения прибыли корпораций. Прибыль корпораций и налоги на производство и импорт в расчете на рубль оплаты труда существенно возросли. Рост чистой прибыли корпораций в 2003–2007 гг. опережал рост оплаты труда наемных работников в 1,2 раза. Учитывая, что значительная часть чистой прибыли экономики направляется собственникам капитала и высшим менеджерам в качестве доходов по акциям, облигациям и других выплат из прибыли, эта тенденция является основой усиления дифференциации доходов, получаемых отдельными социальными группами населения. Углубление неравенства в распределении доходов порождает неблагоприятные последствия. Одним из них является усиление социальных противоречий. Другое заключается в том, что низкий уровень доходов основной массы населения ограничивает покупательный спрос населения, сдерживает рост емкости внутреннего рынка и соответственно возможности роста производства.

В последующем изложении последовательно рассматриваются изменения образовавшихся доходов на всех стадиях их перераспределения в целом по экономике и ее секторам.

Рассматривая первичное распределение образовавшихся доходов на основе получения и передачи доходов от собственности, автор отмечает, что связанное с этими процессами формирование национального дохода в целом по экономике сложилось благоприятно для России. После кризиса 1998 г. на основе роста производства, реструктуризации и уменьшения внешнего государственного долга снизилась доля доходов от собственности, передаваемых «остальному миру» и возросла доля доходов получаемых от нерезидентов. Это создало возможность для более быстрого роста национального дохода по сравнению с ВВП. Отношение валового национального дохода к ВВП увеличилось с 95,6% в 1998 г. до 98,1% в 2002 г., однако впоследствии в связи с ростом внешних долгов корпораций

вновь стало расти и в 2008 г. составило 97,5%. Величина ВВП, уходящая за рубеж в виде сальдо доходов от собственности в 2008 г. составила 861 млрд руб.

В корпоративном секторе экономике доля выплат доходов от собственности (за вычетом полученных сумм) в чистой прибыли во взаимоотношениях с зарубежными и российскими партнерами, составлявшая в 2002 г. 23,7%, повысилась в 2008 г. до 26,4%.

Доходы от собственности начали оказывать существенное влияние на величину денежных доходов населения. При увеличении валового дохода (валового сальдо первичных доходов) в 2008 г. по сравнению с 2002 г. в 2,9 раза положительное сальдо доходов от собственности увеличилось в 3,5 раза. Их доля в денежных доходах домашних хозяйств в 2008 г. составила 9%. Это способствовало усилению дифференциации доходов населения.

Рассмотрение основных результатов вторичного распределения первичных доходов на основе использования механизма трансфертов в денежной форме и формирования валового располагаемого национального дохода показывают, что в целом по экономике страны текущие трансферты, полученные и переданные другим странам, составляют относительно небольшую величину. Однако страна больше передает трансфертов, чем получает, в связи с чем валовой национальный располагаемый доход страны в 2007 г. был меньше валового национального дохода на 0,2%. Абсолютная величина отрицательного сальдо текущих трансфертов довольно быстро увеличивается.

Представляют интерес результаты исследования трансфертов по секторам экономики. Анализ трансфертов, поступающих в органы государственного управления и выплачиваемых им другим секторам российской экономики, свидетельствует о том, что налоговая политика в 2003–2007 гг. не способствовала повышению деловой активности. В работе обоснован вывод о том, что выбор между

стимулированием производства путем снижения налогов и доходами государства был сделан в пользу доходов бюджета. Сектор государственного управления играет все возрастающую роль в перераспределении доходов. Общая налоговая нагрузка на экономику (суммарная величина полученных государством текущих трансфертов и налогов на производство и импорт) по отношению к ВВП увеличилась с 36,5 до 38,1%.

В работе показано, что довольно значительный номинальный рост налоговых поступлений связан с высокой инфляцией. На инфляционный фактор пришлось четыре пятых прироста налогов. Лишь пятая часть их прироста была связана с ростом ВВП и повышением в нем удельного веса налогов. Соответственно реальная покупательная способность налоговых поступлений существенно отставала от их номинального увеличения.

Повышение налоговой нагрузки на предприятия сопровождалось повышением доли прямых налогов в валовом доходе корпораций. Корпорации передали в сектор государственного управления в виде текущих налогов на доходы и имущество, социальных платежей, других текущих трансфертов, а также безвозмездных взносов в некоммерческие организации в 2002 г. – 25,9%, а в 2007 г. – 36,0% своего валового дохода, что ограничивало их возможности в развитии производства.

Текущие трансферты, выплачиваемые домашними хозяйствами, превышают величину трансфертов получаемых ими. В 2002 г. доля валового располагаемого дохода домашних хозяйств в ВВП составляла 58,0%, а в 2007 г. уменьшилась на 3,6 процентных пункта. Это уменьшение обусловлено как сокращением доли валового дохода этого сектора экономики в валовом располагаемом доходе (3,3 процентного пункта), так и влиянием сальдо полученных и переданных трансфертов (0,3 процентного пункта).

Итоговым результатом перераспределения доходов стало увеличение доли

государства в валовом располагаемом доходе секторов экономики в 2007 г. по сравнению с 2002 г. на 6,5 процентного пункта при снижении доли всех остальных секторов. В основе этой тенденции лежат увеличение налогов на производство и импорт, уменьшение доли оплаты труда наемных работников в первичных доходах и рост текущих трансфертов корпораций.

В результате проводимой политики увеличения доходов государства и ограничения роста расходов валовой скорректированный доход сектора государственного управления за 2003–2007 гг. увеличился в 4 раза при увеличении национального дохода по экономике в целом в 3 раза. Рост его валового скорректированного располагаемого дохода опережал рост соответствующих доходов корпораций в 1,5 раза, а домашних хозяйств в 1,4 раза. Валовой располагаемый (и соответственно скорректированный) доход корпораций увеличился лишь в 2,7 раза, тогда как валовая добавленная стоимость этого сектора возросла в 3,1 раза. Разница перекечивала государству (в виде налогов на продукты и других) и в сектор домашних хозяйств (в виде доходов от собственности).

Особое внимание в работе уделено соотношению конечного потребления и валового накопления капитала как основной макроэкономической пропорции, определяющей масштабы экономического роста. Конечное потребление в 2007 г. в целом по экономике составило 21,8 трлн руб. и увеличилось по сравнению с 2002 г. в 2,9 раза, сбережение составило 10,5 трлн руб. и увеличилось в 3,3 раза, в том числе сбережение государства в 5,8 раза. В 2007 г. оно составило 4,5 трлн руб. или 43% всего сбережения экономики и 13,7% к ВВП. Возникли проблемы с использованием этих крупных по меркам российской экономики средств, поскольку их вывод из экономики оказывал негативное воздействие на весь воспроизводственный процесс. В целом по экономике сбережение, не использованное на валовое нако-

пление капитала, в 2002–2007 гг. составляло в среднем около 2 трлн руб., или 25–30% к его общей величине. При этом в секторе государственного управления сбережение, не использованное на цели накопления, с учетом затрат на чистое приобретение ценностей и капитальных трансфертов, направленных другим секторам экономики, составило около 40% к ВВП. Если учесть отрицательное сальдо доходов от собственности и капитальных трансфертов, то общая величина выводимых из воспроизводства ресурсов по отношению к ВВП составляла около 10%. Такие масштабы изъятий из воспроизводственного процесса сами по себе перекрывают дорогу к модернизации и диверсификации экономики.

Завершает работу исследование проблемой оптимизации использования ВВП на накопление капитала и конечное потребление в условиях модернизации экономики, показывающее масштабы накопления капитала и увеличения национального богатства в расчете на одного жителя страны необходимые для достижения уровня стран, добившихся успехов в развитии экономики. Автор исходит из того, что решение задачи модернизации экономики предполагает достижения величины национального богатства и, прежде всего воспроизводимого капитала, в расчете на одного жителя страны соразмерной с передовыми странами, что означает также примерно сравнимую с ними капиталовооруженность труда. Однако по экспериментальным расчетам специалистов Института экономики РАН на основе методологии и данных Всемирного банка страны «семерки» опережают Россию по величине имеющегося воспроизводимого капитала в расчете на душу населения в 1,75 раза. Это связано с низкой долей накопления капитала в ВВП и недостаточной величиной накопления на одного жителя.

В работе обосновано положение о продолжающемся нарастании отставания России по уровню национального богатства и величине валового накопления капитала в расчете на одного жителя

страны. ВВП. Россия в 2007 г. израсходовала на накопление капитала 24% ВВП. На первый взгляд это на уровне и даже несколько выше развитых стран. США, например, расходуют на валовое накопление порядка 18%, страны ОЭСР – около 20%. Эти данные определяются в национальной валюте. Однако прямое сопоставление данных, определенных в национальной валюте, некорректно в силу искажающего влияния соотношения цен в национальной валюте. Согласно данным международных сопоставлений валового внутреннего продукта в сопоставимой оценке в долларах США Россия в 2005 г. отставала от стран Евро 12 и ОЭСР по доле накопления в ВВП на 8 процентных пунктов. Но дело не только в доле накопления в ВВП.

Россия в силу численности населения и масштабов экономики не может иметь такой же величины накопления как более крупные страны. Но для того чтобы соответствовать развитым странам по накопленному капиталу и технологическому уровню производства, она должна иметь примерно равную с ними величину накопленного капитала в расчете на одного жителя страны. А чтобы сравняться с ними нужно, чтобы в течение длительного времени величина накопления в расчете на одного жителя превышала уровень развитых стран.

На основе анализа накопления капитала в России и других странах автор приходит к выводу об увеличении отставания России по накоплению основного капитала не только от развитых стран, но и от среднего мирового уровня.

Накопление основного капитала в России в расчете на душу населения по данным международного сопоставления по паритету покупательной способности в 2005 г. было на четверть меньше среднего мирового уровня и в четыре раза меньше уровня стран ОЭСР. Эти соотношения вызывают серьезную озабоченность. Достижение среднего мирового уровня за счет более полного использования сбережения большой проблемы не составляет. Чтобы быть на

среднемировом уровне, валовое накопление должно было составить 27% к ВВП вместо фактически сложившихся 20%. Намного сложнее, как доказывает автор, обстоит дело с сокращением разрыва с развитыми странами. Валовое накопление основного капитала в Германии в 2005 г. в расчете на одного жителя превышало российский уровень в 3,6 раза. Чтобы быть на этом уровне, валовое накопление России должно было составить 15,6 трлн руб. Это более 70% к ВВП. Увеличение доли накопления на 50 с лишним процентных пунктов означает (при прочих равных условиях) соответствующее уменьшение доли конечного потребления и его абсолютной величины. Это явно нереально. Очевидно, что для выравнивания ситуации по величине накопления на душу населения требуется существенное превышение доли накопления в ВВП по сравнению с ФРГ и другими странами ОЭСР в течение нескольких десятилетий.

Согласно приведенным расчетам Россия при повышении нормы накопления капитала в долларовой оценке до 25% к ВВП (43% в национальной валюте) может достичь уровня ОЭСР и ФРГ по величине накопления капитала в расчете на одного жителя в середине 30-х годов. При этом норма накопления в других странах предполагается неизменной, а для России сохраняется возможность среднегодового роста физического объема конечного потребления порядка 2%.

Рост доли валового накопления капитала в ВВП означает соответствующее снижение доли конечного потребления, и в условиях слаборазвитого машиностроения потребует увеличения импорта машин и оборудования. Это ведет к существенному ограничению роста емкости внутреннего рынка для национальных производителей. В целях его увеличения рост накопления капитала должен сопровождаться развитием производства и экспорта продукции обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

При повышении доли валового накопления капитала в ВВП до 40–43% еще остается возможность ежегодного увеличения расходов на конечное потребление в сопоставимых ценах в целом и на одного жителя в среднем за год примерно на 2% при неизменной численности населения или несколько больше при ее снижении. Доля конечного потребления в ВВП в этом случае снизится до 50% при существенном росте доли валового накопления.

После того как масштабы накопления капитала на душу населения в России сравняются с развитыми странами и будут превзойдены, потребуются время для ликвидации накопившегося отставания по величине накопленного капитала в расчете на одного жителя. За время потраченное на ликвидацию отставания по величине накопления капитала на душу населения, этот разрыв еще более возрастет. Для того чтобы сблизиться с развитыми странами по величине накопленного капитала на одного жителя потребуется не одно десятилетие. Автор не вдается в определение временных рамок этого этапа модернизации, полагая, что время для этого еще не пришло.

Приведенные в монографии носят ориентировочный характер, что отмечается и самим автором. Однако они показывают масштабность проблемы и дают примерную оценку пропорций распределения ВВП на конечное потребление и накопление и временных рамок модернизации экономики. Как бы ни складывался период экономического роста после кризиса 2009–2010 гг., всегда будет возможность формировать наиболее выгодное для модернизации экономики соотношение между конечным потреблением и накоплением.

Для модернизации производства необходимо преодолеть негативные изменения в структуре использования ВВП. Основными направлениями улучшения ситуации являются: налаживание инвестиционного процесса, расширение емкости внутреннего рынка и развитие экспорта, прежде всего, про-

дукции обрабатывающей промышленности и наукоемких производств. Основными проблемами являются источники средств, их использование в соответствии со стратегическими направлениями экономического развития и мотивация деятельности предпринимателей.

Выход из положения автор видит в изменении характера воспроизводственного процесса на основе увеличения валового накопления капитала, изменения структуры производства и накопления, ориентации на развитие человеческого капитала и модернизацию основного капитала. Решение проблем экономического роста, увеличения потребления населения и модернизации экономики требует переосмысления сложившихся пропорций и формирования концепции, а также долгосрочного стратегического плана развития экономики и экономической политики, позволяющих осуществлять увеличение ВВП, обновление производственного аппарата и улучшать условия жизни.

Прежде всего, необходимо сделать основной выбор. Нужно либо взять курс на новую экономическую модель развития, базирующуюся на модернизации экономики и переходе на инновационные рельсы, либо стремиться поддерживать и увеличивать относительно небольшое социальное благополучие в основном на базе имеющегося производственного потенциала и использования доходов от реализации сырьевых ресурсов, откладывая средства в резервы на случай критических ситуаций.

Политика, направленная, прежде всего, на увеличение конечного потребления и формирование чрезмерных резервов без модернизации производства, как это было в 1999–2008 гг., постепенно загоняет экономику в тупик. За спасение ситуации в каждый данный момент приходится платить устареванием основного капитала и усугублением технологического отставания. Ситуация с доходами населения сейчас более благополучная, чем в период непо-

средственно после кризиса 1998 г. Эти обстоятельства позволяют по-новому подойти к основной направленности финансово-экономической политики в десятые годы. Центр тяжести и направленность действий в послекризисный период необходимо переместить на развитие производства.

Постановка проблемы модернизации экономики означает необходимость увеличения накопления и снижения темпов роста конечного потребления. Учитывая, что доходы значительной части населения ниже или близки к невысокому прожиточному минимуму, их необходимо увеличивать. Поле для маневра автор видит в приросте ВВП и его распределении на признанную необходимым величину прироста конечного потребления и на увеличение сбережения для использования на накопление капитала.

Автор приходит к выводу, что необходима долговременная финансово-экономическая стратегия, направленная на модернизацию производства, предполагающая такое распределение прироста ВВП и национального дохода, которое позволяет одновременно:

- увеличивать массу поступлений средств в систему государственных финансов в номинальном и реальном выражении и увеличивать ее долю в ВВП;
- увеличивать долю и массу средств в номинальном и реальном выражении, остающихся в распоряжении предприятий при условии их использования на нужды развития производства;
- увеличивать массу средств, остающуюся в распоряжении домашних хозяйств в расчете на одного жителя в номинальном и реальном выражении при возможном уменьшении ее доли в ВВП.

С учетом этих исходных положений источниками увеличения средств для накопления с позиций воспроизводственного процесса и соотношения объемов товаров и услуг, используемых

для конечного потребления и валового накопления капитала, могут быть:

- изменение пропорций между сбережением и конечным потреблением (повышение нормы сбережения) за счет сокращения темпов роста конечного потребления;
- изменение пропорций между сбережением и накоплением капитала (доведение нормы накопления до сложившегося уровня нормы сбережения), путем более полного использования разницы между сбережением и фактическим накоплением за счет сокращения средств, направляемых в резервные фонды. Резервные фонды вновь начали пополняться. Их величина, как показывает опыт кризиса, может быть ограничена суммой в 300–400 млрд долл. Все поступления нефтедолларов сверх этой суммы могут быть направлены на развитие производства. Нужно также учитывать, что часть золотовалютных резервов находится непосредственно в распоряжении ЦБ РФ. Однако в случае необходимости они также могут быть использованы;
- изменение пропорций между сбережением и конечным потреблением в пользу сбережения и валового накопления капитала путем увеличения доли чистой прибыли корпораций, направляемой на инвестирование за счет уменьшения доли средств, используемых в настоящее время домашними хозяйствами (владельцами предприятий и высшими менеджерами). Общая величина доходов домашних хозяйств, включающая доходы от собственности, должна расти медленнее оплаты труда наемных работников в частности за счет ограничения роста доходов от собственности и заработной платы высших менеджеров, в том числе, оплаты владельцев капитала, занимающихся руководством

предприятий и получающих заработную плату;

- сокращение инвестиций резидентов за рубежом за счет их ориентации на инвестиции в национальное производство;
- привлечение иностранных инвестиций.

Источником мобилизации временно свободных средств могут стать государственные займы на федеральном, а в ряде случаев и на региональном уровне, при условии их использования на инвестиционные цели, а не на текущие расходы, связанные с потреблением. При этом вполне допустим дефицит бюджета до 2–3%.

В целом работа представляет базисную для фактического материала исследование развития экономики России в период реформ и проблем формирования макроэкономических пропорций при решении задачи модернизации экономики. Монография является серьезным шагом вперед в развитии системного анализа на основе национальных счетов и формировании методологии такого анализа. Ее публикация будет содействовать более глубокому пониманию проблем развития российской экономики.

Некоторые положения, содержащиеся в монографии, вызывают сомнения или могут иметь другое объяснение. Ряд вопросов изложен слишком бегло. Так например, больше внимания следовало уделить вопросам инновационного развития, связывая его с модернизацией, а саму модернизацию и инновации увязать с качеством жизни.

Следует отметить высокий научный уровень работы, вносящей существенный вклад в экономическую теорию и практику. Работа логически выстроена, изложена хорошим литературным языком. Она представляет интерес для ученых, практических работников в области экономики, аспирантов и студентов.

Н. Шмелев,
академик РАН,

Директор института Европы РАН

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Бочарова И.Ю.

Корпоративное управление

Учебник. М.: ИНФРА-М, 2012. – 368 с.

В условиях современных финансовых потрясений исследование теории и практики корпоративного управления приобретает все большую актуальность. Эффективное корпоративное управление повышает инвестиционную привлекательность компании, облегчает доступ к рынкам капитала, привлекает долгосрочных инвесторов, увеличивает рыночную стоимость компании, рационализировать бизнес-процессы, снижает затраты на привлечение капитала. Качество корпоративного управления компаний оказывает существенное влияние на экономическое развитие государства, способствуя развитию финансовых рынков, стимулированию экономического роста, модернизации экономики. В современных условиях совершенствование корпоративного управления нацелено на эффективное использование капитала, поддержание доверия инвесторов.

Вопросы теории и практики корпоративного управления широко рассматриваются в зарубежной учебной литературе (например, *Chambers A. Corporate Governance: Handbook, 2008*). Особое внимание данной теме уделяют международные экономические и финансовые журналы (например, *Corporate Governance: An International Review, Journal of Finance, Journal of Financial Economics*), исследования ведущих высших учебных заведений и отдельных ученых. За последние двадцать лет вырос интерес к изучению корпоративного управления у российских исследователей. Однако мало пока обстоятельных отечественных учебников, отражающих теоретическое обобщение и основные тенден-

ции в области корпоративного управления международных и российских компаний. Поэтому будет полезным и своевременным использование предлагаемого учебника при изучении корпоративного управления и включение этого курса в магистерские, бакалаврские программы, программы MBA.

Вышедший в серии «Высшее образование» учебник «Корпоративное управление» рекомендован Советом Учебно-методического объединения по образованию в области менеджмента в качестве учебника по специальности «Менеджмент организации». Содержание книги является актуальным, изложение материала соответствует современному уровню развития науки в области корпоративного управления. Опираясь на международные и отечественные исследования и исторический опыт, автор рассматривает современное состояние корпоративного управления. Реализуя принцип изложения материала от простого к сложному, автор раскрывает сущность и основные базовые понятия корпоративного управления, природу и диалектику развития корпоративных отношений и механизмы реализации внутрифирменных интересов.

В первых главах рассмотрены основные теоретические вопросы: определение, принципы, значение и становление корпоративного управления. Среди базисных понятий раскрыта сущность корпорации, акционерного общества, корпоративных ценных бумаг. В учебнике в доступной и наглядной форме представлена сущность теории корпоративного управления, его роль и значение в современной экономике. Корпоративное управление раскрыто с позиции взаимоотношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами. Раскрывая устройство и реализацию власти в компании, автор значительное внимание уделяет внедрению лучшей практики корпоративного управления,

повышению его эффективности. Отмечена недопустимость смешения таких понятий, как корпоративный менеджмент (*corporate management*) и корпоративное управление (*corporate governance*). Второе понятие гораздо шире: оно означает взаимодействие множества лиц и организаций, имеющих отношение к самым разным аспектам функционирования фирмы. Корпоративное управление – это более высокий уровень руководства компанией, нежели менеджмент (с. 7).

Третья глава специально посвящена раскрытию корпоративного управления сквозь призму реализации экономических интересов субъектов корпоративных отношений. Автор ссылается на основные теории корпоративных интересов: теорию передачи полномочий (*Agency Theory*), исследующую интересы владельцев фирмы и управленческого персонала; теорию заинтересованных лиц (*Stakeholder Theory*), рассматривающую вопросы гармонизации конфликтных интересов различных групп, имеющих прямое или косвенное отношение к фирме. При этом уделяется внимание связи теории заинтересованных сторон с понятием организационного богатства. Упоминается относительно недавно возникшая «просвещенная теория заинтересованных сторон», важная для измерения и оценки корпоративных отношений. Корпоративные интересы субъектов корпоративного управления классифицированы автором по характеру интереса, полномочиям, риску и ответственности. Относительно более актуальный материал сопровождается дополнительными пояснениями для читателя и примерами (например, врезка «Особенности корпоративных отношений современной России»). Изучение корпоративного управления сквозь призму теории интересов можно отнести к новаторской трактовке автором категорий данной учебной дисциплины.

Значительное внимание в учебнике уделено рассмотрению мировых

моделей корпоративного управления, раскрытию особенностей российской модели корпоративного управления, систематизации современных тенденций ее развития (глава 4). Модели, системы и механизмы корпоративного управления наглядно показаны в иллюстрациях.

В пятой главе детально раскрыты вопросы организации корпоративного управления на основе корпоративного законодательства – нормативных актов, методических указаний, поясняющих порядок организации и проведения общих собраний акционеров, функционирования совета директоров, исполнительных органов компании, корпоративного секретаря. Анализируя международный опыт функционирования данных институтов, учебник уделяет специальное внимание вопросам, наиболее актуальным для российской практики корпоративного управления.

С методической точки зрения, является важным последующее изложение в учебнике вопросов выплаты вознаграждений (доходов на труд) и дивидендов (доходов на капитал), обоснование ужесточения корпоративного контроля, необходимости раскрытия информации и развития корпоративной социальной ответственности.

В работе выявлены и раскрыты основные проблемы разработки результативного механизма вознаграждения менеджеров на фоне противоречий внутрикорпоративных экономических интересов. Современные программы вознаграждения топ-менеджмента должны включать механизм, отслеживающий зависимость размеров вознаграждения от результатов деятельности компаний, хотя лишь в четвертой части российских компаний была такая зависимость выявлена (с. 211). Автор специально рассматривает влияние финансового кризиса на политику вознаграждения менеджмента и влияние чрезмерных вознаграждений топ-менеджмента компаний на кризисное состояние экономики.

Отдельного внимания заслуживает анализ современной мировой практики и экономических инструментов, регулирующих мотивационные механизмы. Например, в США – это ограничение гигантских премиальных в виде потолка окладов, во Франции, Великобритании – введение налога на бонусы. Автор показывает, что в России в условиях финансового кризиса контроль над уровнем вознаграждений топ-менеджеров осуществляется преимущественно в банковской сфере, а запреты на чрезмерные выплаты остались на уровне предписаний. Достаточно подробно в книге раскрывается и политика выплаты дивидендов, оценивается реализация экономических интересов акционеров в получении дохода (глава 6).

Седьмая глава посвящена основному инструменту реализации корпоративного интереса – корпоративному контролю, создающему условия собственникам принимать управленческие решения и осуществлять регулирующие функции. Именно существенные недостатки в корпоративном контроле привели к краху известные мировые компании. В связи с этим автор приходит к вполне обоснованному выводу о необходимости рассмотрения корпоративного контроля как комплексной системы внутренних и внешних механизмов управления, направленной на оптимизацию агентских конфликтов, возникающих между ключевыми субъектами корпоративных отношений. Поэтому определение направлений эффективной организации корпоративного контроля в российских компаниях чрезвычайно важно (с. 256).

Необходимой характеристикой качества корпоративного управления, фактором роста стоимости компании является обеспечение информационной прозрачности компаний (8 глава учебника). Оценка российской и международной практики раскрытия информации свидетельствует, что повышение транспарентности возможно лишь до определенного уровня.

Весьма актуальным в теории корпоративного управления является вопрос развития корпоративной социальной ответственности и бизнес-этики (9 глава). Автор справедливо подчеркивает, что процесс становления корпоративной социальной ответственности в России находится на начальных этапах и происходит в условиях господствующей позиции государства, олигархического развития бизнеса и слабого развития институтов гражданского общества.

Изложению лучших мировых практик корпоративного управления посвящена 10 глава учебника. Соблюдение стандартов корпоративного управления повышает эффективность деятельности компании, совершенствует систему контроля, минимизирует риск мошенничества и заключения сделок в интересах менеджмента. Автор указывает на необходимость неукоснительного соблюдения правовых норм – законов, стандартов, правил, обязанностей заинтересованных сторон, призванных снижать конфликтность в компании. Поэтому корпоративное управление должно рассматриваться как система внутренних и внешних механизмов, направленных на согласование интересов участников в целях обеспечения эффективного функционирования компании.

Выявлению конкретных мер повышения эффективности корпоративного управления, в частности, совершенствованию корпоративного законодательства и обеспечению его исполнения, посвящена глава 11. Речь идет о развитии социальной ответственности бизнеса, о защите инвесторов, создании условий для заинтересованности акционеров, менеджмента, наемного персонала, о совершенствовании корпоративного контроля, регулировании процедурных вопросов, повышении раскрытия и доступности информации.

Бесспорным достоинством учебника, отличающим его от других изданий, является использование актуальных аналитических и статистических данных опросов, проведенных между-

народными и российскими научными организациями, а также отражение современных тенденций влияния мирового финансового кризиса на динамику корпоративных событий.

С методической точки зрения учебник отвечает требованиям преподавания дисциплины «Корпоративное управление». Дидактический материал достаточен, контрольные вопросы подобраны верно. Данный учебник может использоваться студентами для самостоятельной работы. Наряду с представлением теоретических положений – сущности понятий, классификаций – в данном издании отражены важнейшие проблемы практики корпоративного управления. Изложение материала построено по проблемному принципу и направлено на активизацию мыслительного процесса читателя, на размышление, осмысление, на поиск самостоятельных решений современных проблем корпоративного управления.

В целом автору удалось восполнить пробелы в преподавании теории корпоративного управления, сформулировать подходы по выявлению направлений его развития. Учебник можно использовать в процессе подготовки, переподготовки кадров, как помощь в организации самообразования специалистов, пришедших в сферу корпоративных отношений из других областей и сфер деятельности. Издание также может быть использовано менеджерами, акционерами, работниками корпораций для повышения качества корпоративного управления, согласования и реализации корпоративных интересов.

*А. Рыманов,
доктор экономических наук,
заведующий кафедрой финансов
и налоговой политики
Новосибирского государственного
технического университета*

ABSTRACTS

E. Sobolev

THE STRATEGY OF BUSINESS IN THE SPHERE OF SOCIAL-LABOR RELATIONS

The paper reveals that the main trend in the wage policy of enterprise management in Russia is the strategy of labor costs minimization. The mechanisms for realization of such strategy and its social consequences are considered. The author offers investments in human resources as an alternative strategy of labor costs as well as reveals main directions of institutional transformations which are necessary for the investment-type strategy development.

Keywords: *labor costs minimization, social guarantees, shadow payments, social investment.*

I. Smotritskaya

THE STATE CONTRACT SYSTEM: STRATEGIC GOALS AND PRIORITIES FOR DEVELOPMENT

The paper is devoted to the state contract system development strategy in the Russian Economy. The author considers methodological and institutional approaches to the formation of the contract procurement institution as a system of public needs maintenance. Special attention is paid to strategic goals and priority tasks of the modern reforms in public procurement sphere. The author analyses the key problems of the Federal contract system creation as well as offers principles and mechanisms of its development.

Keywords: *public procurement, public services, contract system, the efficiency of procurement, innovation activity, strategy of development, public control.*

V. Manevitch, I. Bukina, E. Akhatova, Ju. Erokhina

THE MACROECONOMIC SITUATION AND RUSSIAN MONETARY AND FISCAL POLICIES DURING THE POST-CRISIS PERIOD

The paper distinguishes the key factors of economic dynamics which limit an influence of monetary and financial policies on the Russian Economy's growth during the post-crisis period. The paper contains a system of the interconnected analytical tables, allowing to carry out continuous monitoring of monetary and financial policy and results of its influence on macroeconomic indicators. The principles of purposeful regulation of monetary and financial policy are defined on the basis of the extensive statistical massif.

Keywords: *monetary and fiscal policies, money supply, balance of payments, the federal budget, mutual credit, interest rates, capital accumulation, net exports, the marginal capital-intensive production.*

M. Deryabina

THE REAL SECTOR OF ECONOMY ORGANIZATION IN THE LIGHT OF THE INSTITUTIONAL THEORY

The paper is dedicated to an investigation of theoretic-methodological bases of the real sector of Economy organization. The author analyzes two forms of market coordination – the price mechanism and hierarchy. Organizational institutes of the developed market and planned Economy are considered as well. The special attention is given to the issue of evolution in the real sector of the Russian Economy organization as well as the features of the Russian companies management.

Keywords: *institutional analysis, organization of the real sector, form of market coordination, firm, transactional costs, vertical organization, contract nature of firm, corporate governance.*

V. Sherbakov

THE MODERN INDUSTRIAL AND ECONOMIC ACTIVITY: ISSUES AND ALTERNATIVES OF DEVELOPMENT

The paper distinguishes the theoretical approaches to industrial and economic activity development on the basis of alternative options to use of both technical and technological and organizational and eco-

conomic potentials. The author's definition of quantitative and qualitative components of the categories "utility" and "efficiency" is offered. The complex of the factors influencing efficiency of economic activity is analyzed as well.

Keywords: *industrial and economic activity, innovations, technical and technological potential, organizational and economic potential, alternatives, efficiency.*

V. Tikhobaev

A METHOD OF BALANCE VARIATIONS AND MARKET MANAGEMENT

According to the author, limitation of initial preconditions in traditional models of intersectoral balance interferes with wide use of the "input-output method" in the modern Economy. At the same time, the accounting of additional regularities of public production allows to reflect market specifics more completely in intersectoral models. Besides, it could be useful at balance justification of an economic reform strategy.

Keywords: *management, alternativeness, intersectoral balance, method of balance variations, input-output method, system dynamics.*

I. Kulikov

AGRICULTURAL COOPERATION IN RUSSIA: THORNY PATH OF REVIVAL

The paper is devoted to current issues of agricultural cooperation revival in modern Russia. The author reveals the difficulties of the revival and the direction of their overcoming. Particular attention is given to the formation of the cooperative policy adequate to new conditions. The author offers measures for state support as well as justifications on cooperative legislation streamlining.

Keywords: *cooperation, the social basis of cooperation, cooperative policy form, the economic mechanism of cooperative activity, cooperative legislation.*

Ju. Lubimtsev, U. Isaev

BUDGETING IN FINANCE MECHANISM OF THE REAL SECTOR'S ENTERPRISES

The economic content of the "budgeting" category is investigated. The idea of data-flow conception in budgeting which allows to use an institutional approach to budgeting process in corporations and sectorial complexes is offered. The restriction factors of budgeting efficiency increasing in activity of enterprises and sectorial complexes are revealed.

Keywords: *budgeting, budget, corporation, complexes, cash flows, investment, innovation, modernization of budgeting.*

A. Kizyma

BANK CLUSTER IN A SYSTEM OF INNOVATIVE PROJECTS FINANCING

The paper presents the model of regional bank clusters formation as the institutes of innovative development financing. The special attention is given to the purposes, functions, principles and mechanisms of the bank clusters organization and development. The key issues of innovative projects crediting are analyzed. The necessity and principles of the state participation in creation of territorial clusters is substantiated.

Keywords: *bank financing, innovations, investments, regional development, bank cluster, cluster credit.*

O. Donichev, S. Grachev, A. Taran

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL IN THE REGIONAL ECONOMY
AS A CONDITION OF KNOWLEDGE SOCIETY CREATION

The paper distinguishes the aspects of innovative or knowledge society formation, which main objectives are generation, distribution and materialization of scientific knowledge, as well as stimulation of people mental abilities development.

Keywords: *innovative potential, knowledge society, innovative modernization, scientific knowledge, labor force in knowledge economy.*

A. Mikhaylov

AN ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INVESTMENT FUNDS FUNCTIONING IN RUSSIA

The author investigates the issue of the investor's rational choice of investment fund depending on admissible risk level. The existing methods of an assessment of investment funds quality of work are considered subject to various levels and risk nature. The author uses absolute indicators of profitability and riskiness while considering a possibility of use the strategy selector with the purpose of efficiency increasing in investment funds functioning.

Keywords: *investment funds, management, efficiency.*

S. Zhuravin, A. Solomatina

THE COMPETENCE CRITERIA FOR THE PERSONNEL OF INSURANCE COMPANY: EMPIRICAL ASSESSMENT

The ways of definition, development and an assessment of personnel competences in insurance companies subject to its qualifying differentiation are investigated in current paper. The empirical methodic of an assessment of personnel competence adapted to an activity of insurance companies in the modern innovative Economy is presented.

Keywords: *insurance, competences, qualification, an assessment of the personnel competence.*

V. Kruglov

A METHODOLOGY OF TECHNICAL AND ECONOMIC SAFETY ASSESSMENT (ON AN EXAMPLE OF ROAD AND TRANSPORT INFRASTRUCTURE MODERNIZATION)

The author investigates a methodology of the safety system organization subject to interrelation of economic and technical science emphasizing the necessity of the program and target approach to the scientific organization of safety system. On an example of road and transport infrastructure development the author considers existing criteria of an assessment of safety level as well as offers the directions for technical and economic safety system modernization.

Keywords: *safety, technical science, economic science, program and target method, criteria of an assessment, system modernization.*

I. Shatskaya

CORPORATE SUSTAINABILITY REPORTING IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The paper is devoted to a question of corporate social responsibility in the Russian higher education institutions. The author refers to practice of social responsibility of foreign educational institutions and carries out the content analysis of Internet resources of the leading Russian higher education institutions which purpose is a search of various aspects of social communications and key elements of the social reporting of studied higher education institutions.

Keywords: *corporate social responsibility, corporate sustainability reporting, content analysis, Internet site.*

V. Archipova

TRANSFORMATION OF THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM IN AN ECONOMIC CRISIS

This paper addresses the problems of development and prospects of transformation in global financial system and its architecture. It consists of three blocks: analysis of global financial reforms' expediency, determination of the estimation criteria for reforms and the characteristics of transformation processes organized and introduced by G-20 (we considered documentation of six summits).

Keywords: *global financial system, currency and financial architecture, financial "bubble, financial crisis, G-20.*

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

Э. Ахатова, кандидат экономических наук, научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: akhatova2005@yandex.ru

В. Архипова, старший лаборант-исследователь Института экономики РАН
e-mail: q123zv@yandex.ru

Д. Блесков, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: pol@inecon.ru

И. Букина, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: bis.email@gmail.com

С. Грачев, ассистент кафедры Владимирского государственного университета им. А.Г. и Н.Г. Столетовых
e-mail: grachev-sa@yandex.ru

М. Дерябина, кандидат экономических наук, зав. сектором Института экономики РАН
e-mail: deryabina.marina@inecon.ru

О. Доничев, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой Владимирского государственного университета им. А.Г. и Н.Г. Столетовых
e-mail: donoa@vlsu.ru

С. Журавин, доктор экономических наук профессор Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова
e-mail: ZhuravinS@yandex.ru

Ю. Ерохина, соискатель Института экономики РАН
e-mail: yuliya-sol@inbox.ru

У. Исаев, соискатель РАНХ и ГС при Президенте РФ
e-mail: UrLubimtsev@yandex.ru

А. Кизыма, соискатель Института экономики РАН
e-mail: akizyma@gmail.com

В. Круглов, кандидат экономических наук, доцент Московского автодорожного института (ГТУ)
e-mail: vestnik@inecon.ru

И. Куликов, академик РАСХН, директор Всероссийского селекционно-технологического института садоводства и питомниководства
e-mail: vstisp@vstisp.org

Ю. Любимцев, доктор экономических наук, профессор РАНХ и ГС при Президенте РФ
e-mail: UrLubimtsev@yandex.ru

В. Маневич, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: maneitch.vitaly@yandex.ru

А. Михайлов, стратег по рублевому рынку Газпромбанка
e-mail: alexeyfa@yandex.ru

И. Смотрицкая, доктор экономических наук, зав. сектором Института экономики РАН
e-mail: irinow@inecon.ru

Э. Соболев, доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института
экономики РАН
e-mail: vestnik@inecon.ru

А. Соломатина, ассистент кафедры
экономики и коммерции
Магнитогорского государственного
технического университета
им. Г.И. Носова
e-mail: a.solomatina@gmail.com

В. Тихобаев, доктор экономических наук,
профессор Тульского Государственного
университета
e-mail: matrix.balance@mail.ru

А. Таран, аспирант Владимирского
государственного университета
им. А.Г. и Н.Г. Столетовых
e-mail: eup@vlsu.ru

М. Федорова, доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института
экономики РАН
e-mail: pol@inecon.ru

И. Шацкая, кандидат экономических наук,
доцент Московского государственного
технического университета МИРЭА
e-mail: alllias@mail.ru

В. Щербаков, доктор экономических наук,
профессор, зав. кафедрой Московского
государственного индустриального
университета
e-mail: vestnik@inecon.ru

ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные, ранее нигде не опубликованные материалы.
2. Рукописи научных статей и других материалов представляются в журнал «Вестник института экономики» в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки.
3. Рукописи подписываются авторами с указанием полного наименования организаций, где авторы работают, их адреса, полного наименования должности каждого автора, их ученых степеней и званий, Ф.И.О., контактных телефонов и e-mail.
4. Страницы в электронной версии статьи не нумеруются, а в распечатках номера представляются карандашом.
5. К рукописи в обязательном порядке прилагается краткая аннотация на русском и английском языках (не более 10 строк), а также ключевые слова на русском и английском языках (не более 10 слов).
6. Авторам необходимо указать JEL-коды соответствующие тематике статьи на основе алфавитно-цифровой классификационной системы по экономической теории (Journal of Economic Literature)
7. Ссылки на литературные источники приводятся в конце страницы в виде сносок. Нумерация сносок – на каждой странице.
8. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами.
9. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.
10. Рукописи не возвращаются, при отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются. Редакция не вступает в переписку с авторами.
11. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.
12. Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Компьютерная верстка Гришиной М.Ф.

Подписано в печать 30.09.2012
Формат 70х100 1/16. Объем 9,1 п.л. Тираж 1000 экз.
Печать офсетная. Заказ №???

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ОАО «Первая Образцовая типография», филиал «Чеховский Печатный Двор»
142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1
www.chpk.ru; marketing@chpk.ru; факс: 8(496)726-54-10, 8(495)988-63-87

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32.
Тел.: 8-499-129-07-10, e-mail: vestnik_ie@mail.ru, vestnik@inecon.ru
Адрес в сети Интернет: <http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html>

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской Академии наук», 2012