

**ISSN 2072-084X**

# **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**№7(56)  
2009**

**Редакционный совет:**

*В.В. Артяков* - доктор экономических наук, действительный член Российской инженерной академии

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

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

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

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

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

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

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук, профессор

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

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

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

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

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

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

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

*В.А. Тарачев* - доктор экономических наук

*А.Н. Шохин* - доктор экономических наук, профессор

**Главный редактор**

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук, профессор

**Редакционная коллегия:**

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

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

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

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

**Редактор** - *И.Н. Лошкарева*

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

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

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

**E-mail:** [ecsn@sciex.ru](mailto:ecsn@sciex.ru) [x12345@bk.ru](mailto:x12345@bk.ru)

Подписной индекс **20387**

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

Цена договорная

© Экономические науки, 2009

Подписано в печать 26.06.2009 г.  
Формат 60x84/8. Печать офсетная.  
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 46,27 (49,75).  
Уч.-изд. л. 55,28. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

## Научно-информационный журнал

### В НОМЕРЕ:

#### ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

|  |    |
|--|----|
| Шайдаров К.Я. Определение стратегических преимуществ региона в процессе трансформации российской экономики .....   | 7  |
| Беглова Н.В. Значение информационно-аналитической функции органов ЗАГС в контексте оптимизации демографической политики в Российской Федерации .....                 | 11 |
| Ехлакова Е.А. Государственное регулирующее воздействие на соотношение между трудом и собственностью-капиталом с целевой установкой повышения жизненного уровня ..... | 13 |
| Ильгүев А.А. Влияние глобальных трансформационных процессов на вложение средств в кругооборот и оборот капитала предприятия .....                                    | 22 |
| Кургузов В., Письменная В. К измерению социальной инфляции в России (опыт экспериментальных расчетов дифференцированных индексов инфляции) .....                     | 28 |
| Тихонков К. Посткризисная трансформация ландшафта российской банковской системы .....  | 34 |
| Чуйкин С.С. Государственное регулирование предпринимательской деятельности как фактор ее развития .....  | 39 |
| Островская В.Н. Актуальность использования бенчмаркинга на российских торговых предприятиях в современных экономических условиях .....                               | 43 |
| Головина А. Международное лоббирование как инструмент поддержки российского бизнеса за рубежом .....   | 47 |
| Морозова Е.В. Управление производительностью промышленных предприятий в России в условиях кризиса .....  | 50 |
| Енц Г.П. Возможности и проблемы активного воздействия государственного финансового контроля на более эффективное использование государственных ресурсов .....        | 55 |
| Амбарцумян А.К. Оценка перспектив развития альтернативной (возобновляемой) энергетики .....  | 60 |
| Бельтюков С.А. Инновационная экономика: концептуальные положения перспективной инвестиционной политики .....   | 69 |

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

|  |     |
|--|-----|
| Криничанский К.В. Методология анализа функций рынка ценных бумаг .....   | 75  |
| Груничев А.С. О классификации конкурентоспособности .....  | 79  |
| Ермолаев К.Н. Секьюритизация как важнейшая функция фиктивного капитала в условиях глобализации .....   | 83  |
| Левченко Л.В., Карпенко О.А. Институциональный подход к анализу категории “интеллектуальный капитал” .....   | 88  |
| Тикин В.С. Эффективность - не коэффициент .....  | 94  |
| Юдина Т.Н. Вклад отечественных мыслителей в разработку учения о домостроительстве .....  | 98  |
| Лаврентьев В.А. Оптимизация допусков на параметры высокотехнологичного продукта .....  | 102 |
| Крутова Л.И., Маслов Д.Г. Марксистская теория экономического плодородия почвы как методологическая основа совершенствования земельных отношений в России ..... | 104 |
| Аркин П.А., Соловейчик К.А. К вопросу об оценке интеллектуального капитала при формировании региональных кластеров .....                                       | 111 |
| Кукаева Л.И., Нелепов А.Ю. Особенности ценовой и неценовой конкуренции на товарных рынках России .....   | 115 |

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

|   |     |
|---|-----|
| Круглик С.И. Комплексная система управления жилищной сферой городов России .....                            | 121 |
| Четвериков А.В. Система ценообразования в агропродовольственных холдингах .....                             | 126 |
| Груничев А.С. Объектно-субъектно-субъективное единство в формировании рынка .....                           | 130 |
| Белкин Р.Е. Современный уровень и прогноз устойчивости производства сахарной свеклы в Курской области ..... | 134 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Шайдаров К.Я.</b> Сущность и место конкурентных преимуществ в стратегии социально-экономического развития региона .....   | 138 |
| <b>Понитков В.Н.</b> К вопросу о создании торговой сети Тамбовского облпотребсоюза .....   | 142 |
| <b>Штапова И.С.</b> Методология разработки стратегической матрицы состояний среды .....  | 146 |
| <b>Коков А.Ч., Умова Н.А.</b> Развитие региональной производственной инфраструктуры на примере электроэнергетического комплекса Северо-Кавказских республик .....                              | 153 |
| <b>Круглик С.И.</b> Модель комплексной системы управления жилищной сферой городов России .....   | 157 |
| <b>Белкин Р.Е.</b> Факторы издержек и себестоимости производства сахарной свеклы в Курской области .....   | 161 |
| <b>Ехлакова Е.А.</b> Кризис рыночно-капиталистического хозяйствования как следствие фундаментальной деформации взаимосвязи труда и собственности в системе общественного воспроизводства ..... | 166 |
| <b>Ильягуев А.А.</b> Долгосрочные и текущие вложения в воспроизводственный процесс и их отдача в период рыночного реформирования российской экономики .....                                    | 175 |
| <b>Плеханов С.В.</b> Взаимодействие воспроизводства инфраструктуры и системы общественного воспроизводства .....   | 184 |
| <b>Гретченко А.А.</b> Интеллектуальный капитал и организационные знания консалтинговых компаний ...  | 190 |
| <b>Рыгалов Г.М.</b> Использование интегрированных информационных систем управления в оперативном планировании крупных предприятий и фирм .....   | 194 |
| <b>Грузинов А.С.</b> Методика обоснования организационной структуры подразделения по обеспечению безопасности банковской корпорации .....  | 199 |
| <b>Лаврентьев В.А.</b> Управление размещением контрольных операций по технологическому процессу изготовления высокотехнологичного продукта .....   | 204 |
| <b>Соловейчик К.А.</b> Технология как основной интеллектуальный ресурс предприятия при вхождении в региональный кластер .....  | 206 |
| <b>Кузнецов Н.В.</b> Адаптация, функционирование и развитие предпринимательских структур на основе взаимодействия механизма антикризисного управления и самоорганизации .....                  | 210 |
| <b>Мершиева Г.А.</b> Маркетинговые факторы управления жизненным циклом продукта на рынке химикатов .....   | 215 |
| <b>Атаканов Н.А.</b> Национальные интересы Киргизии и реформа системы государственного управления .....  | 221 |
| <b>Будрина О.С.</b> Анализ рисков как ключевой момент процесса инвестиционного проектирования .....  | 225 |
| <b>Шелехова Н.В.</b> Роль маркетинга в инновационной деятельности предприятий .....  | 229 |
| <b>Кулян Руслан, Кулян Роман, Рогальский Г.Л.</b> Информационное обеспечение управления экономической безопасностью муниципального образования: временной аспект .....                         | 233 |
| <b>Удальцова Н.Л.</b> Проблема качества переработки лома и отходов черных металлов .....   | 238 |
| <b>Очиченко О.В.</b> Структура показателей развития предприятия оборонно-промышленного комплекса по сферам управления .....  | 242 |
| <b>Белусов Д.А., Миляева Л.Г.</b> Экспресс-методика оценки уровня развития производственно-инновационного потенциала производственной деятельности организаций .....                           | 246 |
| <b>Левшина О.Н.</b> Методологическое обеспечение анализа конкурентоспособности в производственном предпринимательстве .....  | 253 |
| <b>Логинов Н.В.</b> Развитие предпринимательства (фермерства) в Приморском крае на основе эффективной государственной поддержки .....  | 257 |
| <b>Мартынова Н.Н.</b> Влияние форм интеграционного взаимодействия предприятий малого и крупного бизнеса на эффективность хозяйственных систем .....  | 261 |
| <b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</b>  |     |
| <b>Сердюкова Е.В.</b> Моделирование финансового состояния организации в рамках финансового мониторинга .....   | 267 |
| <b>Уваров В.С.</b> Финансовое состояние как информационная основа для построения системы мониторинга экономических показателей предприятия .....   | 270 |
| <b>Плеханов С.В.</b> Система финансового обеспечения инвестиционного процесса .....  | 274 |
| <b>Продолятченко П.А.</b> Трансформация состава привлеченных финансовых ресурсов коммерческих банков .....   | 286 |

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА**

|   |     |
|---|-----|
| <b>Ситнов А.А.</b> Особенности проведения операционного аудита .....  | 293 |
| <b>Азарская М.А.</b> Теоретические основы аудита: предмет и метод .....   | 297 |
| <b>Рюмшин А.В., Старков Е.Е., Золотарева И.А.</b> Кластерный анализ показателей конкурентоспособности региона ..... | 302 |
| <b>Шилова Л.Ф.</b> Проблемы качества раскрытия информации в бухгалтерской отчетности .....                          | 306 |

## **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

|  |     |
|--|-----|
| <b>Пронина Е.Н.</b> Структурная динамика энергопотребления стран - мировых лидеров .....               | 313 |
| <b>Сухарев А.Н.</b> Государственные сбережения в макроэкономических моделях экономического роста ..... | 318 |
| <b>Кулик Р.В.</b> Применение принципов нечеткой логики в методологии BSC .....                         | 322 |
| <b>Лепихов А.Ю., Хабибуллин Р.М.</b> Оптимальное финансирование венчурных инновационных проектов ..... | 326 |

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

|   |     |
|---|-----|
| <b>Орлов В.В.</b> Валютная интеграция и конкурентоспособность: макро- и гипермакроуровень конкурентоспособности на примере Европейского валютного союза ..... | 333 |
| <b>Пивоваров И.С.</b> Экономические стратегии Норвегии .....  | 337 |
| <b>Варламов А.С.</b> Проблемы и перспективы экономики Анголы на современном этапе .....   | 344 |
| <b>Климовец О.В.</b> Интернационализация и транснационализация факторов производства - объективная основа развития мировой экономики .....                    | 349 |
| <b>Кветной Л.М.</b> Опыт некоторых стран по ускоренному развитию информационно-коммуникационных технологий .....  | 353 |
| <b>Амбарцумян А.К.</b> Сравнение стратегий нефтяных компаний и оценка их эффективности .....  | 358 |

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ**

|  |     |
|--|-----|
| <b>Девяткина Т.В.</b> Возможности совершенствования образовательной системы на региональном уровне .....             | 371 |
| <b>Борисова О.В., Миляева Л.Г.</b> Концептуальный подход к управлению конкурентоспособностью выпускников вузов ..... | 373 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Annotations to the Articles</b> ..... | 379 |
|--|-----|

# Экономика и политика

## Определение стратегических преимуществ региона в процессе трансформации российской экономики

© 2009 К.Я. Шайдаров

Татарская академия управления, г. Казань

Рассмотрена связь между межрегиональной конкуренцией и специализацией, проведен анализ специализации российских регионов, сопоставлены абсолютные и относительные преимущества регионов, указаны основные принципы, которыми следует руководствоваться странам, стремящимся получить конкурентные преимущества.

*Ключевые слова:* стратегические конкурентные преимущества, интеграция, специализация, инновационный потенциал, модель “бриллиант М. Портера”.

Теория экономической конкурентоспособности территорий (регионов, городов, районов) сформирована ошибочно на основе теории конкуренции предприятий и проходит в настоящее время период коррекции и становления на новой методологической базе. Современная теория конкурентных преимуществ появилась как продолжение классических постулатов буржуазной политической экономии, касающихся развития международной торговли. В соответствии с ними каждая страна, осуществляя внешнюю торговлю, извлекает выгоду, используя различия в издержках.

Организационно-экономической, глубинной причиной конкуренции между регионами являются процессы общественного разделения труда, которые определяют уровень предметной - продуктовой, агрегатной, поузловой и подетальной - специализации предприятий, а также формы кооперации, концентрации и комбинирования производства.

В основе пространственного размещения - локализации экономической деятельности и ее специализации - лежит стремление к максимизации своей доходности. Страны и регионы так же, как люди и фирмы, получают конкурентные преимущества, делая то, что у них лучше всего получается. Поскольку национальные экономики разделены таможенными, торговыми, институциональными барьерами, считается, что внутренний рынок в сравнении с мировым более интегрирован и отдельные регионы внутри страны гораздо более специализированы, чем страны.

Рассмотрим связь между межрегиональной конкуренцией и специализацией. Причины разделения труда между регионами, возникновение и закрепление межрегиональной специализации, а также истоки дифференциации уровней развития и конкурентных позиций регионов отражены в теориях межрегиональной торговли, агломерации, пространственной конкуренции.

Традиционное объяснение специализации между регионами основано на *теории сравнительных преимуществ*. А. Смит, как известно, исходил из теории абсолютного преимущества, согласно которой основой специализации являются более низкие абсолютные издержки. Д. Рикардо сформулировал концепцию сравнительного преимущества. **В отношении регионов это означает, что они специализируются на производстве тех продуктов, которые имеют относительные преимущества**, т.е. производятся с меньшими издержками по сравнению с другими товарами и с другими регионами. Показателем сравнительных преимуществ являются относительные затраты на производство единицы продукции в разных отраслях.

Общепризнанный “минус” учения о сравнительных издержках производства, лишающий его статуса универсальной теории международной торговли, - учет лишь одного фактора - природного потенциала страны. Его последователи долгое время пропагандировали целесообразность для развивающихся стран специализации преимущественно на сельском хозяйстве, что в итоге вело к перенаселению в этих странах, невозможности “загрузить” свое трудоспособное население. Недостатками данной теории также традиционно считают невозможность на ее основе объяснить причины разделения труда и торговли между промышленно развитыми странами с примерно одинаковыми издержками производства или с примерно одинаковыми ценами на факторы производства.

Тем не менее, ряд положений теории сравнительных конкурентных преимуществ сохраняется и будет сохранять свое значение не только на страновом, но и на региональном уровне. По крайней мере, основные дефиниции теории сравнительных конкурентных преимуществ, бесспорно, применимы к уровню регионов.

Во-первых, регионы, как и страны, различаются по климату, ресурсам и технологиям и

специализируются на тех товарах, которые производят с большей эффективностью. Причина межрегиональной торговли хорошо описана классической экономической теорией - это экономия на масштабе (или возрастающая доходность). Феномен возрастающей отдачи заключается в том, что крупная фирма имеет преимущества перед мелкой, массовое производство дешевле единичного. Следовательно, можно утверждать, что регион обладает абсолютным преимуществом, если производит товар эффективнее, чем другие регионы. Изменения потребительских вкусов и технологии могут вызвать перемены в распределении абсолютных преимуществ, открывающие перед регионами новые возможности развития.

Во-вторых, относительное конкурентное преимущество региона в производстве товара означает, что абсолютная эффективность производства этого товара дополняется оценкой производительности других отраслей данного региона с учетом возможного обмена на потребляемый товар.

В-третьих, сравнительные конкурентные преимущества региона - это те ресурсы (факторы производства), которые регион имеет в изобилии (капитал, труд, земля).

В результате специализации каждый регион получает выигрыш от торговли, так как участие в торговле - это косвенный метод производства, более эффективный с точки зрения трудовых затрат, нежели прямой. Товар специализации региона меняется на другие товары для нужд региона.

Другой выигрыш от торговли - расширение возможностей потребления в каждом из регионов. В отсутствие межрегиональной торговли возможности потребления совпадают с возможностями производства в регионе, при наличии торговых отношений расширяются возможности выбора потребителей, тем самым повышается благосостояние граждан, торгующих между собой и конкурирующих при этом регионов.

***Столь же традиционным является обоснование товарной специализации регионов исходя из обеспеченности региона факторами производства в теории Хекшера-Олина, согласно которой регионы специализируются на товарах, для производства которых в регионе имеются соответствующие факторы в сравнительном изобилии.***

Указанные теории касаются, прежде всего, международной специализации. Основу же специализации регионов внутри страны экономисты объясняют следующим образом: поскольку внутри страны мобильность факторов производства не затруднена таможенными барьерами, происходит выравнивание заработной платы, в силу чего регионы специализируются на выпуске тех продуктов, в производстве которых они имеют

абсолютные преимущества в производительности труда.

Источники преимуществ в теории относительных или абсолютных преимуществ объясняются особенностями естественных ресурсов, человеческого капитала. Показателем абсолютных преимуществ является более высокая производительность труда в абсолютных единицах, показателем относительных преимуществ может быть "зарплатоемкость" 1 руб. соответствующей продукции в сравнении с базовым показателем. Специализация на основе сравнительных и абсолютных преимуществ дает регионам конкурентные преимущества, поскольку обеспечивает использование эффектов - масштаба, размаха, кривой обучения.

Таким образом, конкурентные преимущества (рассматриваемые в рамках теории абсолютных и относительных преимуществ) формируют специализацию, специализация же позволяет получить в условиях рыночной экономики конкурентный выигрыш.

Но специализация российских регионов формировалась в условиях плановой экономики, в соответствии с народнохозяйственными планами (удалением основных промышленных баз от границ страны) и историческими (перенос промышленных баз во время войны) причинами. Нами проведен анализ специализации российских регионов, сопоставлены их абсолютные и относительные преимущества (результаты приводим далее).

Процесс дифференциации регионов можно объяснить с помощью теорий, радикально отличающихся от теорий сравнительных и абсолютных преимуществ, которые обосновывают причины специализации регионов иначе, чем традиционные. Это:

- теория конкурентных преимуществ;
- теория новой экономической географии;
- модели пространственной конкуренции;
- теория интраотраслевой торговли.

Рассмотрим подробнее общие причины специализации, дифференциации регионов, а также расхождения конкурентных позиций регионов в более современных моделях.

Содержание ***теории интраотраслевой межрегиональной торговли*** состоит в следующем. Регионы, подобно странам, обмениваются продуктами, имеющими некоторые различия (товарная дифференциация), что называется интраотраслевой торговлей. Это объясняется, с одной стороны, необходимостью обеспечить широко диверсифицированный спрос потребителей, а с другой стороны, желанием производителей получить



экономии за счет эффекта масштаба. Чем шире развита внутриотраслевая межрегиональная торговля, тем больше возможностей у фирм регионов использовать эффект масштаба и эффект кривой обучения. Напомним, что положительный эффект масштаба - это увеличение объемов производства, превосходящее рост объемов всех используемых ресурсов, что приводит к снижению затрат на единицу продукции. Эффект кривой обучения состоит в увеличении среднего объема выпущенной продукции на одного работника при увеличении объемов выпуска, результатом чего является снижение доли труда в единице готовой продукции.

**Теория конкурентных преимуществ** объясняет, как регионы могут развивать взаимно усиливающиеся конкурентные преимущества. Рассмотрение территориальной конкуренции на уровне государства, нации увязывается М. Портером со способностью промышленности страны вводить новшества и модернизироваться.

Различия в национальных ценностях, культуре, структуре экономики, в существующих организациях и историческом развитии вносят вклад в достижение успешной конкурентоспособности того или иного государства. Существуют очень сильные различия в структуре конкурентоспособности для каждой страны, поскольку ни одно государство не может быть конкурентоспособным во всем. В конечном итоге страны достигают успеха в определенных отраслях и сферах, так как их внутренние условия оказываются в соответствующих случаях наиболее благоприятными, динамичными и перспективными.

С позиций современных теоретических исследований страны сильны своим экономическим потенциалом. Сильную экономику формируют прогрессивные компании, которые добиваются конкурентных преимуществ посредством инноваций. Инновации могут проявляться в нововведениях, НИОКР и ОКР, дизайне, в обновлении фондов, найме креативных менеджеров, в новом подходе к маркетингу или в новых методах повышения квалификации работников. В своем большинстве инновации оказываются достаточно простыми и небольшими, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве. Некоторые инновации создают конкурентные преимущества, порождая принципиально новые благоприятные возможности на рынке, или же позволяют заполнить те сегменты рынка, на которые другие конкуренты не обратили внимания. Например, в таких отраслях, как автомобилестроение и бытовая электроника, японские компании добились

конкурентных преимуществ для Японии за счет особого внимания к компактным моделям, имеющим меньшие размеры, потребляющим меньше энергии, которыми пренебрегали их иностранные конкуренты, считая такие модели менее выгодными, менее привлекательными, имеющими меньшее значение.

Конкурентоспособность конкретных стран, по мнению М. Портера, обеспечивают четыре фактора, отраженные в его известной модели под названием "бриллиант М. Портера": 1) факторные условия - земля, труд, капитал, предпринимательские способности; 2) совокупный спрос на продукцию и услуги; 3) инфраструктурные условия; 4) стратегия хозяйствующего субъекта. Комплекс этих условий позволяет сформироваться конкурентоспособному кластеру взаимосвязанных отраслей, поддерживающих и усиливающих друг друга.

Эти элементы тесно взаимосвязаны, причем действие одного из них часто зависит от состояния трех остальных. Например, требовательность покупателей не приведет автоматически к появлению улучшенной продукции, если качество людских ресурсов не даст компаниям возможности добиваться соответствия требованиям покупателей. Конкретные недостатки в факторах производства не будут стимулировать обновление, если конкуренция недостаточно сильна и цели, которые ставит перед собой компания, не подкрепляются существенными инвестициями. В целом слабая позиция в любой из составляющих будет ограничивать возможность данной отрасли прогрессировать и обновляться, а страна лишится возможности повышать свою конкурентоспособность.

Вместе с тем эти элементы обладают также свойством взаимного усиления; они составляют систему. Эффектом системного характера "бриллианта Портера" является то, что страны достаточно редко имеют только одну конкурентоспособную отрасль; вернее, правило "ромба" формирует окружение, которое поддерживают кластеры конкурентоспособных отраслей. Конкурентоспособные отрасли не разбросаны в экономике бессистемно - они обычно связаны друг с другом вертикальными (покупатель - продавец) и горизонтальными (общие потребители, технологии, каналы) связями. Также они тяготеют к концентрации - компактному размещению в экономико-географическом плане.

Развитие конкурентоспособности региона, как и страны в целом (по М. Портеру), осуществляется по следующим четырем стадиям (уровням):

- 1) конкуренция на основе факторов производства;
- 2) конкуренция на основе инвестиций;

- 3) конкуренция на основе нововведений;
- 4) конкуренция на основе богатства.

Первые три стадии обеспечивают экономический рост, последняя обуславливает застой и спад.

Конкурентное преимущество региона обеспечивается:

- на первой стадии - благодаря факторам производства: природным ресурсам, благоприятным условиям для производства товаров, квалифицированной рабочей силе (обеспечивается одним детерминантом);

- на второй стадии - на основе агрессивного инвестирования (в основном национальных фирм) в образование, технологии, лицензии (обеспечивается тремя детерминантами);

- на третьей стадии - за счет создания новых видов продукции, производственных процессов, организационных решений и других инноваций путем действия всех составляющих “ромба”;

- на четвертой стадии - за счет уже созданного богатства и опирается на все детерминанты, которые используются не полностью.

В условиях дальнейшей трансформации российской экономики становится все более актуальным переход к инновационному развитию. Но уже сегодня существует объективная потребность в инновационной “наполненности” привлекаемых инвестиций. В создании конкурентного преимущества региона немаловажное значение имеют научные знания, образование - и как факторы развития производства, и как факторы формирования инновационного потенциала региона.

Регулирующая роль правительства страны состоит в том, что оно должно выступать в роли

катализатора, вдохновляющего или даже подталкивающего компании к экономическому росту, поиску нового, движению к более высоким уровням конкуренции. Эта роль правительства является скорее косвенной, чем прямой.

Существуют некоторые основополагающие принципы, которым должны следовать правительства для оказания адекватного позитивного воздействия на конкурентоспособность страны: необходимо поощрять изменения, способствовать внутренней конкуренции, стимулировать инновации. Некоторые характерные политические подходы, которыми следует руководствоваться странам, стремящимся получить конкурентные преимущества, включают следующие принципы.

1. Поддержка создания и развития специализированных факторов: образования, базовой инфраструктуры страны, проведения исследований и т.д.

2. Обеспечение строгого соответствия продуктов и услуг стандартам безопасности и охраны окружающей среды.

3. Содействие устойчивому инвестированию.

4. Прекращение регулирования конкуренции... и др.

По мере роста экономической силы и политического влияния регионов теоретический подход к обеспечению территориальной конкурентоспособности на уровне стран становится применим и к региональной конкурентоспособности при условии дальнейшей детализации принципов и направлений развития конкуренции между регионами как в рамках одной страны, так и в международном масштабе.

*Поступила в редакцию 06.06.2009 г.*

## Значение информационно-аналитической функции органов ЗАГС в контексте оптимизации демографической политики в Российской Федерации

© 2009 Н.В. Беглова

Московский государственный университет технологий и управления

Анализируются аспекты использования информационно-аналитической функции органов ЗАГС с точки зрения их применимости для совершенствования демографической политики в РФ. Автор особо подчеркивает важность использования современных технологий в деятельности органов ЗАГС.

*Ключевые слова:* органы ЗАГС, демографическая политика, оптимизация, информационно-аналитическая функция.

В конце первого десятилетия XXI в. дефицит населения - это объективная реальность, которую необходимо учитывать в государственной политике. Не случайно Д.А. Медведев, В.В. Путин и ряд других высших государственных чиновников неоднократно называли демографическую ситуацию самой острой проблемой в России, и в этой связи была поставлена задача по ее оздоровлению в трех направлениях: снижение смертности, эффективная миграционная политика и повышение рождаемости.

Для решения поставленных задач необходимо не только вести учет показателей рождаемости, смертности и миграции, но и выявлять причины, негативно влияющие на них. Современный уровень оснащенности органов государственной статистики компьютерной техникой и соответствующим программным обеспечением позволяет достаточно успешно и без особых затрат осуществлять индексный, корреляционно-регрессионный, кластерный и другие виды анализа, позволяющие изучать взаимосвязи между явлениями.

Наряду с сугубо демографическими факторами, следует особое внимание уделить учету социально-экономических причин и следствий, например, влиянию на рождаемость уровня материального благосостояния населения, жилищных условий, занятости женщин в сфере наемного труда и пр. Для этого органам власти необходимо опираться на надежные исследования, выявляющие причины, максимально воздействующие на демографические процессы. Также серьезное внимание следует уделить сохранению здоровья населения, повышению его уровня жизни, улучшению социально-экономического положения каждого гражданина, поскольку эти компоненты тесно связаны между собой и оказывают сильное воздействие на показатели рождаемости и смертности.

Данные о числе родившихся и числе заключенных браков позволяют определить ожидае-

мое число рождений в предстоящие годы и структуру семьи, что необходимо для разработки мер, направленных на улучшение обеспечения материнства и детства, а также планирования строительства жилья, дошкольных учреждений, школ и подготовки соответствующего преподавательского состава. Сведения об ожидаемом числе лиц, пополняющих рабочую силу и выбывающих из трудоспособных возрастов, могут быть использованы при определении политики в области занятости и социального обеспечения.

Информация о числе умерших по полу и возрасту необходима для расчета таблиц дожития и определения вероятностей смерти в различных возрастах, исчисления показателей ожидаемой продолжительности жизни. Сведения о причинах смерти позволяют определять зависимость события смерти от уровня заболеваемости и здоровья населения, качества медицинской помощи и условий жизни, влияния факторов техногенного характера и состояния окружающей среды. Эти знания необходимы для выработки мероприятий, направленных на улучшение здоровья и снижение уровня смертности населения.

Таким образом, получение социально-демографической характеристики события - важный источник статистических данных о естественном движении населения. Характеристика происшедших демографических событий за определенный период времени, получаемая в ходе регистрации актов гражданского состояния, является единственным надежным методом получения непрерывной текущей информации о соответствующих событиях для разработки статистических данных.

Для более конкретного рассмотрения возможностей оптимизации информационно-аналитической функции органов ЗАГС представляется актуальным обратиться к рассмотрению опыта органов ЗАГС г. Санкт-Петербурга - региона, где за последнее время достигнуты весьма значительные ус-

пехи в развитии семейной политики. В Санкт-Петербурге налажен ежемесячный сбор сведений, который в большей степени соответствует международным требованиям и позволяет всесторонне охарактеризовать наступившие события. Вместе с тем не все из представляемых сведений подвергаются дальнейшей статистической разработке, что лишает возможности обобщения данных в регионе и выработки решений медико-социального характера, направленных на повышение жизнеспособности и улучшение условий жизни населения.

Можно также в определенной степени оптимизировать сбор информации в отношении мертворождаемости, так как в международной практике этой проблеме многие годы уделяется пристальное внимание. В Санкт-Петербурге, где уровень младенческой, перинатальной (внутриутробная смерть и смерть младенца на первой неделе жизни) и материнской смертности остается все еще высоким, необходимо изыскать возможность дополнительного введения "Записи акта о внутриутробной смерти" (при этом акт о рождении будет составляться только в отношении живорождения). Это позволит наиболее точно охарактеризовать зависимость уровня мертворождаемости от разного рода факторов.

К совершенствованию можно предложить и полноту учета демографических событий. Несмотря на то, что каждое демографическое событие следует регистрировать вскоре после его наступления, имеют место случаи несвоевременной регистрации или ее отсутствия. Запоздалая регистрация чаще всего касается рождения, а отсутствие регистрации - смерти, особенно если существует возможность свободного захоронения.

Таким образом, основные направления совершенствования системы регистрации актов гражданского состояния и статистики естественного движения населения в Санкт-Петербурге должны быть направлены на обеспечение полного, своевременного и точного учета демографических событий, развитие эффективной, с точки зрения затрат, системы регистрации актов гражданского состояния, передачи из органов ЗАГС сведений в органы статистики и дальнейшей обработки данных. Здесь, по нашему мнению, важно отметить, что в современных условиях значительное место при этом отводится внедрению новых технологий.

Компьютеризация системы регистрации актов гражданского состояния позволяет значительно облегчить хранение данных, поиск и изготовление дубликатов записей, ускорить передачу данных из отдела регистрации актов гражданского состояния в органы статистики. Создание такой системы также предполагает подготовку компью-

теризованных файлов демографических событий, имевших место много лет назад, что значительно экономит время, затрачиваемое на подготовку и выдачу дубликатов записей зарегистрированных демографических событий для использования в личных и административных целях.

Создание такой системы расширяет возможности получения большего числа показателей, характеризующих демографические события, их статистическую разработку и создание интегрированной базы данных в масштабах регионов и страны в целом, ускоряет обновление картотек регистра населения, если таковой существует. При необходимости облегчается сопоставление разных актов записей, касающихся одних и тех же лиц. Особенно это относится к увязыванию записей о смерти младенцев с соответствующими записями о рождении, где приводятся разнообразные сведения о матери, ребенке и родах, которые можно сопоставить с записями о причинах смерти новорожденного. Также на актовой записи о браке в случае его расторжения делается отметка, что этот брак расторгнут. Естественно, не на каждую актовую запись можно найти соответствующую запись в другом актовом документе, сделанном в пределах юрисдикции того же участка регистрации актов гражданского состояния. Например, далеко не всегда младенец умирает там, где он родился. Но все же подавляющее число записей сопоставимо.

Сопоставление записей может осуществляться и с базами данных лечебных учреждений различной специализации (онкологических, инфекционных, кардиологических и т.д.). Возможно, представители Избирательных участков пожелают перепроверить свои записи и внести необходимые коррективы. При исследовании расходов на здравоохранение, социальное обеспечение и оплату медицинских счетов могут также потребоваться непосредственные сопоставления с актовыми записями о рождениях или смертях.

Достаточное внимание должно быть уделено также увязыванию записей о рождениях и смертях из соответствующих годовых файлов с записями из проводимой один раз в 10 лет переписи населения (в случае, если соответствующие вопросы предусмотрены программой) для выявления полноты охвата переписи населения и текущего учета.

В случае, если внедрение новых технологий на этапе регистрации актов записей, их хранения и передачи информации в органы статистики будет сопровождаться расширением количества собираемых и обрабатываемых по линии статистики показателей (что современные технологии позволяют выполнять без особых затрат), то демографическая статистика информационно обогатит себя.

## Государственное регулирующее воздействие на соотношение между трудом и собственностью-капиталом с целевой установкой повышения жизненного уровня

© 2009 Е.А. Ехлакова

кандидат экономических наук

Казанский государственный энергетический университет

Представлена и обоснована оригинальная концепция государственного регулирующего воздействия на соотношение между трудом и собственностью-капиталом с целевой установкой повышения жизненного уровня населения; выработан комплекс рекомендаций.

*Ключевые слова:* труд, собственность-капитал, государственное регулирующее воздействие.

Труд и собственность-капитал являются исходными системообразующими полюсами общественного воспроизводственного процесса как на индустриальной, так и на информационной стадиях развития<sup>1</sup>. Взаимодействие этих двух полюсов по аналогии с электрическим током генерирует и направляет общественный воспроизводственный процесс, протекающий через взаимодействующие сферы производства, обмена, распределения и потребления на всех уровнях экономики - микро-, мезо-, макро-, мега. В зависимости от антагонизации или, наоборот, гармонизации этой исходной, фундаментальной полярности современного воспроизводственного процесса его протекание может происходить как в противоречиво-кризисном, деформированном, неустойчивом виде, так и в гармонизированной форме, характеризуясь высокой эффективностью, устойчивостью, соответствием объективным требованиям законов экологии человека, природы, общества.

Очевидно, что рыночная стихия в принципе не способна обеспечить гармонизацию соотношения труда и собственности-капитала в системе общественного воспроизводства.

Диалог по поводу согласования экономических интересов работодателей и наемных работников, объединяемых в профсоюзы, способен до некоторой степени сгармонизировать соотношение труда и капитала, но этого явно недостаточно.

Для полной гармонизации соотношения в обществе труда и капитала необходимо активное задействование, наряду с переговорами работодателей и работников, государственного регулирования, причем со стороны такого государства,

<sup>1</sup> Информационная стадия развития общества предполагает не отказ от индустриального производства, а его преобразование на путях интенсификации научно-технического прогресса, сочетаемого с системной экологизацией общественного воспроизводственного процесса. В данной связи см.: *Годунов И.В., Ларионов И.К.* Политическая экономия. Путь в XXI век. М., 2006.

которое ориентировано на общегосударственный интерес и не встает на сторону ни работодателей, ни работников.

В экономической науке существуют альтернативные подходы к государственному регулированию экономики, его роли и значению, набору методов и механизмов регулирующего воздействия<sup>2</sup>. При этом характер государственного регулирования кардинально различается в разных системах - рыночно-капиталистической, планово-распределительной, смешанной (интегрированной)<sup>3</sup>.

Автор разделяет позицию, согласно которой гармонизация отношений между трудом и собственностью-капиталом возможна в достаточной степени только в условиях интегрированной системы хозяйствования, сочетающей в себе в виде единого целого наиболее прогрессивные элементы планово-распределительной и рыночно-капиталистической систем и нейтрализующей их недостатки.

Сделанное выше утверждение имеет объективную причинную обусловленность. Дело в том, что для полной гармонизации соотношения между трудом и собственностью-капиталом недостаточно ни доброй воли работодателей и наемных работников, ни ориентации государства на общенациональный интерес и социальную гармонию, кроме этого, необходима еще оптимизация пропорций системы общественного воспроизводства на

<sup>2</sup> См.: *Бадалов Л.М., Орешин В.П. и др.* Государственное регулирование рыночной экономики. М., 2002; *Шамхалов Ф.* Государство и экономика. Власть и бизнес. М., 2005; *Формирование национальной финансовой стратегии России. Путь к подъему и благосостоянию / Под ред. В.К. Сенчагова.* М., 2004; и др.

<sup>3</sup> См.: *Ларионов И.К.* Социально-экономическая система российского общества. М., 2007; *Ларионов И.К.* Стратегия социального управления. М., 2008; *Ведута Е.Н.* Государственные экономические стратегии. М., 2002; *Брагин Н.И.* Государство и рынок. М., 2000; *Ярмольчук В.Г.* Совершенствование систем управления экономикой и уровень жизни личности. М., 2006.



предмет рационального распределения национального дохода между трудом и собственностью капитала при взятии за основу критерия роста качества жизни населения с условием соответствия такого распределения задаче обеспечения устойчивого высокоэффективного роста экономики, без чего повышение народного благосостояния неосуществимо в долгосрочной перспективе на устойчивой основе. Такая оптимизация пропорций системы общественного воспроизводства принципиально невозможна ни в рыночно-капиталистической, ни в планово-распределительной системах хозяйствования, но реализуема лишь в разумно построенной интегрированной системе, соединяющей вокруг стержня национально-государственных интересов страны положительные элементы как планово-распределительных, так и рыночно-капиталистических методов и механизмов при нейтрализации их недостатков.

Эффективное регулирование пропорций системы общественного воспроизводства в вышеохарактеризованном русле предполагает четкое определение ориентиров, на которые должно быть направлено адекватное воздействие государства. Теоретико-методологической основой этого воздействия служит разработанная автором модель балансирования соотношения долей труда, собственности-капитала и государства в национальном доходе в системе общественного воспроизводства (см. рисунок).

Данная модель базируется на следующих положениях.

Система общественного воспроизводства представляет собой взаимопроникновение и взаимодействие сетевого порядка по принципу прямых и обратных связей:

- воспроизводства народонаселения, воспроизводства текущего потребляемого годового продукта общества, воспроизводства интегрированного экономического потенциала, воспроизводства социально-экономических, в том числе организационно-управленческих отношений общества;
- сфер производства, распределения, обмена, потребления;
- уровней научно-технической, производственной и экономической деятельности общества - микро-, мезо-, макро-, мега-.

2. Воспроизводство социально-экономических отношений общества, включая и организационно-управленческие отношения, служит источником балансирования долей распределяемого национального дохода. При этом непосредственное осуществление распределения национального дохода относится к области организационно-экономических отношений, а вот уже мотивация, целевые установки распределения

относятся к социально-экономическим отношениям общества в целом, структурированным в определенную систему.

Для оптимизации распределения национального дохода между трудом и собственностью-капиталом необходимы: во-первых, определение должной целевой установки распределительных и перераспределительных процессов; во-вторых, применение адекватных этим установкам форм, методов и механизмов, в-третьих, эффективная организационно-управленческая деятельность по применению этих форм, методов и механизмов в соответствии с золотым правилом эффективного хозяйствования - нужное действие в нужное время и в нужном месте.

Непосредственным предметом балансирования в распределении долей труда и собственности-капитала является национальный доход общества, но с учетом распределения всего годового продукта (ВВП).

Как известно, годовой *продукт общества (валовой внутренний продукт, ВВП), совокупный общественный продукт (СОП)* распределяются на *фонд возмещения, фонд потребления и фонд накопления*, чему способствуют (но не полностью совпадают) следующие составные части годового продукта общества:

- возмещение изношенных и потребленных средств производства, отражаемых в перенесенной стоимости в составе стоимости годового продукта (ВВП, СОП);
- вновь созданная стоимость, которая на уровне отдельного предприятия (микроуровне) выступает как *добавленная стоимость*, а на уровне национальной экономики (макроуровне) - как *национальный доход*;
- *национальный доход*, в свою очередь, распределяется на две части - *необходимый продукт* (обеспечивает в ресурсном отношении воспроизводство рабочей силы и шире - народонаселения) и *прибавочный продукт* (обеспечивает ресурсами расширение производства и роскошное потребление класса капиталистов, а, кроме того, в определенных условиях может направляться на увеличение необходимого продукта).

Деление ВВП (СОП) на фонд возмещения, фонд потребления и фонд накопления корреспондируется, но не совпадает полностью с делением годового продукта на перенесенную стоимость, необходимый продукт, прибавочный продукт в связи со следующими моментами:

- во-первых, в условиях достаточно интенсивного нарастания научно-технического прогресса в составе перенесенной стоимости основных фондов содержится избыточная величина, позволяющая обеспечить их расширение, что рав-



нозначно увеличению фонда накопления за счет соответствующего уменьшения фонда потребления<sup>4</sup>;

- во-вторых, прибавочный продукт превосходит величину фонда накопления на величину роскошного потребления класса капиталистов и увеличение необходимого продукта.

Поскольку фонд возмещения, корреспондируемый с перенесенной стоимостью потребленных средств производства, предопределен осуществлением воспроизводственного процесса в натуре<sup>5</sup>, распределительные процессы общества в отношении труда и собственности-капитала имеют своим непосредственным предметом именно национальный доход общества, а ВВП (СОП) может служить предметом распределения и перераспределения с позиции соотношения долей труда и капитала лишь опосредованно, косвенно, причем не целиком, а только в определенной части.

Распределение национального дохода общества, как и всего его годового продукта, осуществляется и по стоимости, и в натуре, причем балансирование этого распределения также необходимо в двух аспектах - натуральном и стоимостном. Сама по себе величина стоимости национального дохода складывается из двух составных частей:

- во-первых, из части, создаваемой живым трудом, определяемой массой применяемого труда, увеличенной на степень его сложности;

- во-вторых, из части, соответствующей величине синергетического (комбинационного) эффекта<sup>6</sup> в масштабе общественного воспроизводства, возникающей в результате эффективного комбинирования факторов производства в ходе осуществления общественного воспроизвод-

<sup>4</sup> В результате НТП за стоимостный эквивалент изношенных и заменяемых на новые основные фонды можно приобрести (ввести в действие) значительно более производительные и эффективные, что равнозначно трансформации части фонда возмещения в фонд накопления, чему соответствует перемещение части перенесенной стоимости в аналог прибавочного продукта.

<sup>5</sup> Очевидно, что если часть стоимости годового продукта общества была вложена в здания, сооружения, машины и оборудование, которые служат много лет, эти вложения уже не могут быть объектом распределения в системе воспроизводственного процесса за немногими исключениями (передача станков с одного предприятия на другое, например). Однако в качестве объектов собственности они могут быть предметом распределения и перераспределения, когда происходит приватизация или, наоборот, национализация предприятий и организаций либо они переходят в собственность нового владельца в результате слияния, поглощения, банкротства и т.д.

<sup>6</sup> См.: Данилов А.И. Комбинационный экономический эффект: понятие, формирование, генерирование. М., 2001; Он же. Общественное воспроизводство: комбинационный экономический эффект. М., 2002.

ственного процесса на всех его уровнях - микро-, мезо-, макро-, мега-.

$$СНД = МПЖТ \cdot СслТ + СэфМВП + ВТЧПС_{НТП}$$

где СНД - стоимость национального дохода;  
МПЖТ - масса применяемого живого труда;  
СслТ - степень сложности труда;  
СэфМВП - синергетический эффект многоуровневого воспроизводственного процесса;  
ВТЧПС<sub>НТП</sub> - величина трансформируемой части перенесенной стоимости в фонд накопления в результате научно-технического прогресса;

$$СэфМВП = СэфМику + СэфМез + СэфМак + СэфУмрт,$$

где СэфМику - суммарный синергетический эффект всей совокупности предприятий и организаций страны, производящих общественно-полезный продукт (материальный и интеллектуально-информационный) в форме товаров и услуг;  
СэфМез - синергетический эффект мезоэкономического структурирования национальной экономики (на уровне межотраслевых экономических связей)<sup>7</sup>;  
СэфМак - синергетический эффект объединения субъектов хозяйствования в масштабах национальной экономики;  
СэфУмрт - синергетический эффект, порождаемый участием национальной экономики в системе международного разделения труда.

В основе вышеприведенных формул, выведенных автором, лежит существенно измененное понимание стоимости национального дохода в сравнении с общепринятым:

- во-первых, стоимость национального дохода не ограничивается величиной стоимости, создаваемой абстрактной стороной живого труда (его массой, помноженной на его сложность), но включает в себя и совокупную величину синергетического эффекта в масштабе национальной экономики в ходе многоуровневого воспроизводственного процесса, причем создание этого эффекта обусловлено увеличением стоимости за счет конкретной стороны труда, выступающей в качестве множителя по отношению к стоимости, создаваемой абстрактным трудом (аналогично тому, как сложность труда выступает множителем при определении величины стоимости, создаваемой живым трудом)<sup>8</sup>;

- во-вторых, в состав стоимости национального дохода трансформируется та часть перенесенной стоимости, которая превышает величину

<sup>7</sup> В данной связи см.: Корпоративный механизм хозяйствования и мезоэкономическое структурирование / Кол. авторов. М., 2000; Мезоэкономика / Под ред. И.К. Ларионова. М., 2008.

<sup>8</sup> Но только в связи с образованием синергетического эффекта *множитель эффективного комбинирования* (термин автора) применяется не только к живому труду, но и к труду, овеществленному в средствах производства.



последней, необходимую для возмещения изношенных и потребленных средств производства.

Такое расширительное понимание национального дохода за счет включения в него новых элементов имеет принципиально важное значение для понимания процесса его распределения между трудом и собственностью-капиталом, позволяя выявить и определить роль и значение в его создании как труда, так и капиталиста-предпринимателя.

Кроме того, величина стоимости национального дохода при таком подходе к его пониманию измеряется не в усеченном, а в полном виде, ее итог оказывается существенно большим, чем если ограничивать стоимость национального дохода исключительно той стоимостью, которая образуется в результате затрат совокупной массы абстрактного труда, помноженной на ее сложность. Это важно для обеспечения сбалансированного распределения национального дохода, поскольку, помимо направления его доли работникам, другие его доли должны быть направлены собственникам капитала, капиталистам-предпринимателям и государству.

Работники, собственники капитала, государство потребляют не саму стоимость национального дохода, а его натуральное содержание, иными словами, совокупность полезностей (потребительных стоимостей), соответствующих его стоимости, т.е.

$$СНД \rightleftharpoons МоПсСНД,$$

где *СНД* - стоимость национального дохода;

*МоПсСНД* - масса общественных полезностей (потребительных стоимостей), соответствующих стоимости национального дохода.

$$МоПсСНД = НДН,$$

где *НДН* - национальный доход в натуре.

Авторская концепция понимания национального дохода базируется на понимании стоимости-ценности создаваемых благ (товаров и услуг) в качестве двуединства общественных затрат и общественной полезности, создаваемого одновременно двумя сторонами труда - абстрактным и конкретным трудом.

Принципиально важно обратить внимание на то, что соотношение национального дохода по стоимости и в натуре интегрируется в результате производства, обмена и потребления всей совокупности создаваемых товаров и оказываемых услуг. Соответственно, оптимизация этого соотношения зависит от того, насколько близки величины цен на товары и услуги к их стоимости-ценности (затратам на их создание, отфильтрованным через их общественную полезность).

Оптимизация пропорций распределения стоимости национального дохода между трудом, собственностью-капиталом и государством может и должна базироваться на ценах, возможно более близких к стоимости-ценности.

В условиях отрыва цен от их объективной основы в виде стоимости-ценности принципиально невозможно оптимальное распределение национального дохода между работниками, собственниками капитала и государством. Допустим, в ходе целенаправленного государственного регулирования удалось достичь на данный период времени оптимальной пропорции долей в стоимости национального дохода между работниками, собственниками капитала и государством. Но при этом, если спекулянты совместно с монопольными сетями доведения продовольствия до населения в 5 раз завышают цены на продукты питания, то об оптимальности распределения национального дохода в натуре не может быть и речи. Причем приведенный выше абстрактный пример не так далек от истины. Во-первых, в современном рыночно-капиталистическом хозяйстве розничная цена на продукты питания превышает закупочную цену у поставщиков-производителей продовольствия за счет транспортировки, хранения, упаковки, затрат на реализацию, а также сверхвысоких доходов и спекулятивных накруток в ходе всего процесса продвижения продуктов к потребителям примерно в 5 раз. Во-вторых, в связи с крахом основных спекулятивных пирамид в ходе развернувшегося в настоящее время финансово-экономического кризиса возникает начавшая уже превращаться в тенденцию угроза перемещения спекулятивно-посреднической активности на рынок продовольствия, что чревато обострением социальной напряженности в обществе и нарастанием конфликтов между трудом и капиталом<sup>9</sup>.

Опираясь на вышеизложенное, автор разработала матрицу распределения национального дохода между работниками, собственниками капитала и государством по стоимости и в натуре с учетом степени близости или отдаленности цен товаров и услуг к их стоимости-ценности (см. таблицу).

В таблице показаны доли в распределяемом и перераспределяемом национальном доходе труда собственников капитала и государства.

Труд, представляемый наемными работниками, индивидуальными предпринимателями и членами кооперативов, а в широком смысле - и подрастающими поколениями трудящихся и со-

<sup>9</sup> На это неоднократно обращается внимание в издаваемом Л. Ларушем журнале. См., в частности: Helga Zepp-LaRouche Instead of Wars of Starvation, Let us Double Food Production // EIR. 2008. May, 9. P. 32-34.

**Распределение национального дохода между работниками, собственниками капитала и государством по стоимости и в натуре с учетом степени близости цен товаров и услуг к их стоимости-ценности**

| Распределение между работниками, собственниками капитала и государством | Доля национального дохода, поступающая работникам, и шире - основной массе населения | Доля национального дохода, присваиваемая собственниками капитала | Доля национального дохода, изымаемая государством, часть которой перераспределяется между социальными слоями населения |
|---|--|--|--|
| Распределение долей по стоимости и в натуре                             |  |  |  |
| Распределение национального дохода по стоимости                         | СБОУПОВСЦ*   | СБОУПОВСЦ  | СБОУПОВСЦ  |
| Распределение национального дохода в натуре                             | СБОУПОВСЦ  | СБОУПОВСЦ  | СБОУПОВСЦ  |

\* СБОУПОВСЦ - степень близости или отрыва ценовых пропорций общественного воспроизводства от стоимости-ценности товаров и услуг.

циальными иждивенцами общества (больными и престарелыми), имеет свою долю (большую или меньшую) в зависимости от социально-экономической системы общества, стечения конкретных обстоятельств, экономической политики государства в национальном доходе, которой соответствует, во-первых, фонд массового потребления населения в натуре, а во-вторых, часть этой доли добровольно направляется работниками в фонд накопления с целью увеличения своего потребления в будущем как в порядке накопления денежных средств для приобретения долгосрочных предметов потребления (жилья, автомобиля и т.д.), так и для социальной защиты на предмет снижения доходов по причине ослабления и потери трудоспособности вследствие болезни или старости и на случай непредвиденных критических жизненных обстоятельств.

На собственность-капитал падает своя доля национального дохода, также зависящая от социально-экономической системы, политики государства, стечения конкретных обстоятельств, которой соответствует как фонд потребления предметов роскоши, так и активное участие в фонде накопления с целью возрастания собственности-капитала.

Государство в силу своих властных полномочий и в меру разумности своей экономической политики определяет свою долю в национальном доходе через установление налогов, таможенных пошлин, сборов и присвоения части прибыли государственных предприятий и организаций. Эта доля, концентрируемая в государственном бюджете, используется в качестве источника финансирования:

- общегосударственного потребления, связанного с управлением государством, обеспечения правопорядка, внутренней и внешней безопасностью и др.;

- социальной поддержки населения, в том числе через выплату пенсий, пособий и т.п. (тем самым часть доли государства в национальном доходе перемещается в долю труда в нем);

- развития общества по линии как производственной сферы (строительство инфраструктурных объектов, генерирование новейших технологий, распространение НТП в отраслях хозяйства и т.д.), так и непроизводственной (фундаментальные научные исследования, образование, культура, искусство, прогрессивные социальные инициативы и др.), причем это развитие при разумной экономической политике должно осуществляться на базе накопления интегрированного экономического потенциала общества<sup>10</sup>.

Доля государства в национальном доходе определяется рядом факторов:

- господствующей в обществе социально-экономической системой и ее возможной трансформацией в том или ином направлении;

- уровнем развития национальной экономики и степенью ее пропорциональности или, наоборот, диспропорциональности;

- выбором государством определенной экономической стратегии и политики;

- стечением исторически конкретных обстоятельств жизнедеятельности общества и государства, в том числе геополитической ситуацией, циклами и фазами развития мирового хозяйства, резкими изменениями внешнеэкономической

<sup>10</sup> Страна может в течение ряда лет больше потреблять, чем в прошлом, увеличивая свой ВВП и, казалось бы, ускоряя развитие, но при этом исчерпывая ранее накопленный интегрированный экономический потенциал, что в будущем приводит к острому и масштабному кризису. Россия, начиная с 1992 г., развивая свою экономику в соответствии с постулатами неоконсерватизма-монетаризма, вступила на путь хищнического исчерпания интегрированного экономического потенциала, накопленного в советском прошлом.

конъюнктуры на основные продукты экспорта и импорта страны и др.

Фонд потребления (ФП) на рисунке структурирован следующим образом:

- ФП подразделяется на фонд массового потребления и фонд потребления предметов роскоши (присваивается главным образом собственниками капитала);

- фонд массового потребления, в свою очередь, делится на фонд жизнеобеспечения (на уровне прожиточного минимума) и фонд благосостояния (в меру превышения прожиточного минимума);

- фонд благосостояния в определенной своей части взаимопересекается с фондом потребления предметов роскоши, когда часть последних становится предметом потребления так называемого среднего класса и тем самым перемещается из фонда потребления предметов роскоши в фонд благосостояния<sup>11</sup>.

Фонд накопления, который обеспечивает экономический рост и увеличение потребления населения в будущем, формируется из ряда источников:

- части национального дохода, перераспределяемой государством на развитие общества и его экономики;

- части доли работников в национальном доходе;

- части доли собственников капитала в национальном доходе;

- трансформации определенной части фонда возмещения в фонд накопления в результате научно-технического прогресса.

Для обеспечения соответствия национального дохода в процессе его распределения по стоимости и в натуре необходима динамичная оптимизация соотношения денежной массы (ДМ) и годового продукта общества (ВВП).

В практике мирового хозяйствования соотношение ДМ и ВВП в странах с нормализованной денежной системой колеблется вокруг 80%, а в России 1990-х гг. это соотношение было доведено вошедшими во власть монетаристами до 14-16% ВВП, после чего доля ДМ в ВВП стала постепенно подниматься, достигнув 40,1% в 2007 г.<sup>12</sup> Несмотря на этот рост, денежная масса в РФ крайне недостаточна для обеспечения эффективного экономического роста и повышения народ-

<sup>11</sup> В связи с относительным (в сравнении с численностью населения) сокращением потребляемых людьми природных ресурсов (земельных участков, лесов, натуральных продуктов питания и т.д.) часть предметов потребления перемещается из фонда благосостояния в фонд потребления предметов роскоши.

<sup>12</sup> См.: Российский статистический ежегодник РОССТАТ. М., 2008. С. 32, 33.

ного благосостояния. Искусственное сжатие денежной массы по рецептам монетаризма вызывает, с одной стороны, спад экономики, а с другой - создает мощное экономическое давление в направлении превращения национальной экономики в топливно-энергетический и сырьевой придаток мирового рынка<sup>13</sup>.

Важно обеспечить оптимальное соотношение между ДМ и ВВП с учетом возможности увеличения объемов производства на имеющихся, но неиспользуемых производственных мощностях по причине нехватки денежных средств как для финансирования их активного использования, так и для обеспечения покупательной способности населения на продукцию, выпускаемую на активизируемых мощностях. При этом данную возможную активизацию следует учитывать в рамках соблюдения пропорций воспроизводственного процесса, с учетом расшивки узких мест воспроизводственного процесса за счет средств, получаемых в результате эмиссии денег государством, т.е.:

$$DM = (VBP + PVBP_{p} \cdot ANPM_{lim} \cdot UZVP + VPUZ\Phi) \cdot 0,8,$$

где ДМ - денежная масса;

ВВП - валовой внутренний продукт;

$PVBP_{p} \cdot ANPM_{lim} \cdot UZVP$  - потенциальный ВВП, могущий быть произведенным в результате активизации неиспользуемых производственных мощностей в лимите узких звеньев воспроизводственного процесса;

ВРУЗЭФ - возможность расшивки узких звеньев воспроизводственного процесса за счет эмиссионного финансирования, направляемого на их расшивку.

Эмиссионное финансирование способно одновременно активизировать неиспользуемые производственные мощности и обеспечить дополнительный платежеспособный спрос на продукцию, создаваемую на этих активизируемых мощностях<sup>14</sup>. Однако для эмиссионного финансирования развития экономики, оправданного при наличии в стране значительного потенциала экономического развития в натуре при нехватке денежных средств для его активизации, с одной стороны, необходимо обеспечить целевой строго контролируемый характер эмиссии денег при полном перекрытии каналов их попадания в спеку-

<sup>13</sup> См.: Антикризисное управление/ Под ред. И.К. Ларионова. М., 2008.

<sup>14</sup> Такую возможность и целесообразность ее использования глубоко и обстоятельно обосновал еще в конце XIX-начале XX в. видный русский экономист С.Ф. Шарапов (см. Экономика русской цивилизации. М., 1995). Применительно к современным условиям сторонниками эмиссионного финансирования является ряд экономистов (см., например: *Зироян М.А.* Финансы в общественном воспроизводстве. М., 2005).

лятивно-посредническую сферу, а с другой - следует учитывать пропорциональность общественного воспроизводственного процесса в межотраслевом разрезе, расширяя за счет эмиссионного финансирования узкие места, а если такая расшивка оказывается невозможной, то в данной ситуации объемы эмиссионного финансирования должны быть соответственно ограничены.

Например, в стране имеются неиспользуемые производственные мощности по производству машин и оборудования на сумму в 4 трлн. руб. Однако полностью задействовать все эти мощности невозможно из-за отсутствия необходимых комплектующих в полном объеме, что лимитирует объем увеличения производства до величины 1,5 трлн. руб. Однако в результате эмиссионного финансирования возможно увеличить производство недостающих комплектующих таким образом, что на имеющихся мощностях можно дополнительно реально произвести еще продукции на 0,8 трлн. руб. В итоге за счет эмиссии денег следует профинансировать производства машин и оборудования на сумму в 2,3 трлн. руб. (1,5+0,8).

Процесс оптимального балансирования долей труда, собственности и государства методами государственного регулирования экономики должен базироваться на *совместной оптимизации структуры денежной массы* (между “короткими” и “длинными”, инвестируемыми на долгий срок деньгами, а также в разрезе экономических субъектов, получающих и расходующих деньги или вкладывающих их в качестве инвестиций) и *структуры общественного воспроизводства в разрезе сфер производства, распределения, обмена, потребления и интегрированных субъектов хозяйствования* (класса собственников капитала в разрезе их группировки по экономической мощи и роли в воспроизводственном процессе, класса наемных работников, индивидуальных предпринимателей и т.д.). При этом с активным использованием необходимого комплекса мер государственного регулирования ценообразовательного процесса следует стремиться к оптимальному структурированию в единое целое как сферы обмена, так и сферы распределения системы общественного воспроизводства, причем с учетом взаимодействия данных двух сфер и процессов их структурирования в ходе госрегулирования по принципу прямой и обратной связи.

Как уже отмечалось, все указанные процессы регулирования-структурирования должны базироваться, помимо прочего, на государственном регулировании цен в направлении их максимального возможно-целесообразного прибли-

жения к их объективной основе, каковой является стоимость-ценность.

На рисунке смоделирована структура взаимодействия цены со своей объективной основой:

- в основе цены продукции производителя лежит ее стоимость, а еще глубже - ОНЗТ, к которым добавляются затраты природных ресурсов; все эти затраты сводятся к их общественной необходимости при помощи реализации продукции на рынке, в результате чего ОНЗТ превращаются в стоимость;

- в основе цены продукции на стороне производителя лежит ее общественная полезность, оцениваемая по замыкающему потребителю, определяемому, в свою очередь, уровнем производительности общественного труда, соответственно, уровнем затрат на производство в данной отрасли народного хозяйства;

- в основе рыночной цены лежит пропорциональность общественного воспроизводства в разрезе соотношения объемов производства тех или иных видов продукции и величин спроса на них, а эта пропорциональность проявляется посредством соотношения спроса и предложения на ту или иную продукцию; на данное соотношение, помимо разного рода субъективных факторов (вкусов, предпочтений, привычек и традиций, и т.д.), существенно значимое, во многих случаях определяющее, влияние оказывает распределение денежных средств общества между субъектами хозяйствования и населением, что обуславливается в конечном итоге на распределении стоимости национального дохода между трудом, капиталом и государством.

На основе модели балансирования соотношения долей труда, собственников капитала и государства в национальном доходе в системе общественного воспроизводства (см. рисунок), автор выработала ряд базовых установок оптимизации данного соотношения.

*Базовая установка 1:* во внеочередном порядке национальный доход (НД) направляется на обеспечение правопорядка, внутренней и внешней безопасности на уровне достаточности.

*Базовая установка 2:* в первоочередном порядке национальный доход направляется на обеспечение прожиточного минимума всем гражданам страны с учетом стандартов, соответствующих здоровому образу жизни, и позволяющих неуклонно улучшать качество совокупного общественного работника, при организации лечебно-обязательного труда для антисоциальных членов общества, уклоняющихся от общественного полезного труда.

*Базовая установка 3:* приоритетное (после базовых установок 1 и 2) выделение национального дохода на комплексное развитие общества,

как духовно-культурное, интеллектуальное, образовательное, так и экономическое, при особом внимании к научно-техническому прогрессу и системной экологизации воспроизводственного процесса и образа жизни людей.

*Базовая установка 4:* распределение части национального дохода, оставшейся после трех предыдущих целей его внеочередного и приоритетного распределения, между трудом и собственностью-капиталом на основе консенсуса между работниками и работодателями при активном содействии государства.

*Базовая установка 5:* планирование и программирование развития национальной экономики государством с активным задействованием института государственно-частного партнерства при госрегулировании цен системного порядка является важнейшей необходимой предпосылкой для осуществления оптимального распределения национального дохода между трудом, капиталом и государством.

*Базовая установка 6:* концентрация государственного регулирующего воздействия на доли труда, собственности-капитала и государства в НД на достижении оптимального сбалансирования:

- между долями населения и субъектов хозяйствования, а также государства в НД;
- фондом накопления и фондом потребления;
- структурой общественного воспроизводственного процесса в натуре и по стоимости;
- структурой ВВП и денежной массы;
- структурой фонда потребления в натуре и по стоимости и в разрезе фонда жизнеобеспечения, благосостояния и предметов роскоши;
- структурой фонда накопления в натуре и по стоимости с учетом трансформации части фонда возмещения;
- уровнями цен на основополагающие товарные группы в системе общественного воспроизводства при базировании цен товаров и услуг на их стоимости-ценности.

*Поступила в редакцию 06.06.2009 г.*



## Влияние глобальных трансформационных процессов на вложение средств в кругооборот и оборот капитала предприятия

© 2009 А.А. Ильягуев

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный индустриальный университет

Выделено и определено воздействие глобальных трансформационных процессов, развертывающихся вокруг трансформации индустриального общества в информационное на базе научно-технического прогресса, на кругооборот и оборот капитала предприятия в аспекте взаимодействия текущих и долгосрочных средств с их полезной отдачей.

*Ключевые слова:* кругооборот и оборот капитала предприятия, вложение средств, воспроизводственный процесс, трансформация, индустриальное общество, информационное общество.

Человеческое общество и его производительные силы в своей истории проходят разные стадии развития, с каждой из которых связан кардинальный поворот в социально-экономической системе, хозяйственном механизме, экономике.

Переход к индустриальной стадии развития до неузнаваемости изменил облик цивилизации.

В настоящее время человеческое общество находится в процессе становления новой стадии исторического развития, которая, судя по всему, внесет в человеческую цивилизацию еще более кардинальные изменения и нововведения, чем это было сделано в прошлом индустриальной стадией.

Страны мира в разной степени приблизились к новой стадии развития общества, которую обычно связывают с развитием именно стран Запада во главе с США. При этом многие рассматривают Россию в этом отношении в качестве отсталой страны, приписывая ей роль “догоняющей Запад цивилизации”. Исходя из такого видения ситуации, представители даже средних и малых стран Европы проявляют высокомерное отношение к нашей стране, стремятся ее поучать с высоты своих достижений.

Однако ситуация с Россией выглядит совсем иным образом. Несмотря на отсталость ряда отраслей экономики и комфортабельности быта, Россия опередила весь мир, включая и США, в ряде ключевых направлений фундаментальной науки и научно-технического прогресса. СССР по развитию науки, образования и генерированию научно-технических разработок прорывного порядка успешно конкурировал с США и превосходил на порядок любую страну с Запада. При этом соревнование с США не носило равного характера. Ведь США через постановку своего доллара в центр мировой валютно-кредитной системы вытягивали после окончания Второй мировой войны со всего мира гигантские ресурсы, а на них

переманивали к себе лучших ученых из других стран и создавали для них лаборатории, оснащенные по самому последнему слову техники. И СССР успешно конкурировал в науке, оборудовании, прорывных научно-технических технологиях один со всем западным миром, научно-технические сливки которого концентрировались в США. И сейчас, после распада СССР, урезанная по ресурсам и населению Россия после многократного сокращения финансирования науки и образования по развитию научно-образовательного комплекса опережает любую страну Запада, кроме США, а с ними продолжает конкурировать по важнейшим направлениям фундаментальных исследований и НИОКР.

Таким образом, Россия сделала немало по пути становления следующей, послееиндустриальной, стадии развития общества и производительных сил. Экономические проблемы утверждения новой стадии развития весьма актуальны и для нашей страны.

Среди отечественных и зарубежных ученых новая стадия развития человеческой цивилизации получила различные названия, в частности: “информационное общество”, “постиндустриальное общество”, “общество, основанное на знаниях”<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: Митин М., Рихта Р. Техника, общество, человек. М., 1981; Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание и управление. М., 1981; Мендауз Д.Х. и др. Пределы роста. М., 1969; Гелбрайт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969; Моисеев Н.Н. Человек и ноосфера. М., 1990; Саймон Б. Общество и образование. М., 1989; Чуканов Н.А. Информационная экономическая теория. М., 1994; Шмидхейни С. Смена курса, перспективы развития и проблемы окружающей среды: взгляд предпринимателя. М., 1994; Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М., 1993; Бобков Ф. и др. Современный глобальный капитализм. М., 2003; Черной Л.С. Глобализация: прошлое или будущее? М., 2003; Делягин М.Г. Мировой кризис, общая теория глобализации. М., 2003; Годунов И.В., Ларионов И.К. Политическая экономия - путь в XXI век. М., 2006; и др.

С учетом распространения в мире тенденционных идеологических, связанных с практическими действиями по деиндустриализации большинства стран мира, под дымовой завесой экологического движения, с целью сохранения ситуации, когда США, в которых проживает 5% населения планеты, потребляют 45% ее природных ресурсов, в среде отечественных экономистов стал популярным термин “информационно-индустриальная стадия развития” в применении как к обществу, так и к его производительным силам<sup>2</sup>. Смысл этого термина - подчеркнуть, что новая стадия не отбрасывает индустрию, а преобразует ее на пути информатизации и экологизации. С такой постановкой вопроса, в принципе, можно согласиться.

Однако нам более импонирует все чаще встречающееся в литературе определение новой стадии развития как:

- “общество, основанное на знаниях”;
- “производительные силы, основанные на знаниях”.

Заметим, что глобализация экономики в ее возможных в дальнейшем альтернативных вариантах, с их плюсами и минусами, осуществляется на основе трансформации индустриального общества в информационное, что выражается в комплексе глобальных трансформационных процессов.

В задачу нашей работы не входит системное исследование глобальных трансформационных процессов, базирующихся на становлении общества и его производительных сил, основанных на знаниях. Наша задача скромнее: во-первых, выделить комплекс таких характерных черт общества, основанного на знаниях, которые оказывают существенное воздействие на формирование долгосрочных и текущих вложений средств и их отдачи в воспроизводственный процесс на предприятии; во-вторых, изучить, каким образом эти черты оказывают воздействие на формирование данных вложений.

Нами избран такой порядок рассмотрения проблемы. Мы первоначально выделяем характерные черты общества, основанного на знаниях, а уже после этого рассматриваем то, каким образом эти черты влияют на формирование долгосрочных и текущих вложений в воспроизводственный процесс на предприятии.

#### **1. Кардинальные изменения происходят в формировании ценности продукции (товаров и услуг):**

а) в ценности станков, машин, оборудования, технологических линий, транспортных

<sup>2</sup> См.: Алиев А.Т. Развитие теоретических основ це-нообразования в условиях эволюции социально-экономических отношений. М., 2003. С. 48-61.

средств все большую долю по количеству и ведущую роль по значению приобретают воплощенные в них научно-технические разработки;

б) при появлении качественно более совершенных научно-технических разработок их предшествующие варианты теряют всякую ценность, а ценность материально-вещественных средств производства, в которых воплощены морально устаревшие научно-технические разработки, сводится к ценности металлолома;

в) существенно ускоряется процесс морального устаревания техники, соответственно, потери ее ценности в результате морального износа;

г) разительно меняется структура ценности годового продукта общества (ВВП), когда все большая ее доля падает на услуги, а не на товары, причем на услуги, прежде всего, наукоемкие;

д) в составе совокупной ценности товаров все возрастающая доля падает на информационную продукцию, в ее самом широком понимании, начиная от научных открытий и разработок и кончая различного рода компьютерными программами.

**2. Значительные изменения происходят в сущности и роли денег, которые становятся сгустками информации<sup>3</sup>**, а не выражением абстрактной стоимости, воплощенной в золоте и представленной ее знаками - бумажными деньгами или записями на банковских счетах.

**3. Прибавочный продукт, лежащий в сущностной основе прибыли, в нарастающей мере становится не производным прибавочной стоимости, а результатом комбинационного или синергетического экономического эффекта.** Возможности возрастания прибавочного продукта, основанного на таком эффекте, значительно превосходят тот ограниченный потенциал его роста, который заложен в прибавочной стоимости. Кроме того, последняя связана с эксплуатацией наемного труда, в то время как комбинационный, или синергетический, экономический эффект является достижением, результирующим в себе научно-технический прогресс и высокоэффективное управление предприятиями и организациями на научной основе.

**4. На порядок усложняются вертикальные и, в особенности, горизонтальные связи в воспроизводственном процессе общества**, что объективно предъявляет качественно возросшие требования к процессу управления, которое превращается в информационную индустрию по производству управленческих решений и контролю за ходом их осуществления.

<sup>3</sup> Вернимонт Д. Информационная сущность денег и механизм их эволюции // Учен. зап. МГСУ: Науч.-темат. сб. М., 1999. №2. С. 33-44.

**5. Поднявшаяся на уровень новых, более высоких требований управленческая деятельность получает в свое распоряжение адекватную материально-техническую базу в виде компьютерной техники, информационных компьютерных сетей, с соответствующим программным обеспечением.**

Современное материально-техническое обеспечение управленческого процесса позволяет сфере управления решать качественно возросшие задачи по управлению воспроизводственным процессом, который:

- а) разросся по своим масштабам на порядок;
- б) характеризуется все более дробным разделением общественного труда, что невероятно усложняет сети межотраслевых связей и, соответственно, требует четко отлаженной координационно-управленческой деятельности по обеспечению их функционирования;
- в) стал более динамичным (ускоряются в разы изменения в межотраслевых пропорциях экономики, быстрее заменяется старая техника на новую, нарастает скорость внедрения в производство новейших видов продукции и доведения ее до потребителей).

**6. Качественно возрастает значение и роль труда в сферах образования, науки и управления, которые превращаются в ведущие виды человеческой деятельности.**

Прогресс общества и его производительных сил в решающей степени определяется уровнем развития и эффективности образования, науки и управления.

**7. Научно-технический прогресс постоянно ускоряется и разрастается в своем применении во всех видах человеческой деятельности.** При этом он становится главным поприщем применения труда сфер науки, образования, управления.

**8. Система материального производства во все возрастающей степени передается комплексам автоматизированных машин.** Эти комплексы по мере своего распространения вытесняют живой труд из сферы материального производства, который, все более интеллектуализируясь, переходит в сферу информационного производства, а также в наукоемкие или бытовые услуги.

**9. Внедрение научно-технического прогресса вследствие неожиданности научных открытий и нахождения научно-технических решений прорывного порядка происходит скачкообразно и неравномерно по отраслям хозяйства и видам производств.** В данной связи:

- а) в обществе всегда остаются и будут оставаться неравномерно развитые отрасли и производства;

- б) неравномерность развития отраслей и отдельных производств создает определенные сложности в управлении воспроизводственным процессом, причем не только организационно-управленческого и координационного толка, но и социального и психологического.

**10. Внедрение все более совершенных и эффективных видов техники и технологий объективно требует комплексного подхода,** совместного внедрения новейших основных фондов по всем цепочкам предприятий-смежников. В противном случае возросшие возможности новой техники на одних предприятиях будут наталкиваться на ограниченные возможности старой техники на других предприятиях, а выход конечной продукции при этом, как всегда, будет лимитироваться наиболее узким звеном, т.е. возможностями наиболее старой и наименее производительной техники.

**11. Интеграция интеллектуально-информационного и производственного труда по изготовлению продукции происходит на основе передачи функций последнего системам автоматизированного производства и его переквалификации на информационно-интеллектуальную деятельность.**

Если на ранних стадиях развития производительный характер труда связывался, прежде всего, с его участием в процессе производства материальных благ, то на стадии, основанной на знаниях, производительный характер труда выражается, прежде всего, в его способности генерировать новые знания и способы их действенного и эффективного применения. Наиболее производительными работниками становятся ученый, педагог, изобретатель.

**12. Существенно, в качестве жизненной необходимости, возрастает значение задачи всемерной экологизации производственных процессов** таким образом, чтобы:

- а) органически соединять в новых видах техники и технологий экологический фактор с факторами роста производительности труда и экономической эффективности;
- б) экологизацию производства не ограничивать одной природой, а продлевать ее на человека, с учетом его экологии, добиваясь превращения техники и технологий в продолжение и практическое применение творчески созидательных способностей человека, в противоположность превращению человека в придаток к технике, что так характерно для индустриальной стадии развития.

Выше мы изложили ряд черт информационной стадии развития общества, с точки зрения влияния этой стадии на формирование долгосрочных и текущих вложений в воспроизводственный про-



цесс на предприятиях. В будущем возможно, даже вероятно, появление новых черт. Кроме того, есть черты, которые также влияют на формирование вложений средств в воспроизводственный процесс предприятия, но не столь существенно, как выше охарактеризованные. Кроме того, сами кардинальные изменения в характере вложения средств в предприятие (об этом речь пойдет ниже) в определенной степени представляют собой существенные характеристики новой стадии развития общества. К тому же все вышеназванные свойства этой стадии взаимопереплетены, связаны в единую сеть прямыми и обратными связями. Все это усложняет исследование проблемы, делает относительным и условным выделение отдельных аспектов ее рассмотрения.

Вышеохарактеризованные процессы в обществе и его производительных силах в связи с переходом на информационную стадию развития вызывают следующие изменения в формировании долгосрочных и текущих вложений и их полезной отдачи в воспроизводственном процессе на предприятии, принимающего в рыночных условиях хозяйствования вид кругооборота и оборота капитала.

Во-первых, в самих долгосрочных и текущих вложениях значительно возрастает доля и роль их информационной составляющей, в том числе уровня и качества научно-технических разработок, воплощенных в технику, а также в обработку сырья, материалов, полуфабрикатов, деталей и т.п., т.е. всего того, во что воплощаются текущие вложения денежных средств.

Во-вторых, вследствие быстрого морально-го устаревания техники возникает необходимость ускоренной амортизации основных фондов, что выражается в увеличении норм амортизации исходя из ускоренного срока службы средств производства.

В-третьих, быстрое нарастание научно-технического прогресса обуславливает ускоренную замену станков, машин, оборудования, ориентировочно в рамках 5 лет по ведущим в научно-техническом плане отраслям и в пределах 10 лет - по прочим. Этой тенденции противостоят другие тенденции:

а) часть морально устаревшего оборудования не списывается, а отправляется в резерв на случай резкого всплеска спроса на продукцию, которая может быть в качестве дополнительной произведена на этом оборудовании;

б) часть основных фондов, особенно инфраструктурного назначения, создается более прочной, надежной, долговечной, с использованием более прогрессивных материалов и технологий, в связи с чем повышается срок их эксплуатации.

В-четвертых, происходят значительные структурные изменения в долгосрочных вложениях средств, когда они во все возрастающей мере начинают направляться в развитие интеллектуально-информационных технологий.

В-пятых, научно-технический прогресс, информационный по своей природе, все более охватывает не только основные, но и оборотные производственные фонды; последнее связано с созданием принципиально новых материалов, а также с развитием все более совершенных технологий обработки традиционных видов сырья.

В-шестых, для быстрого внедрения в производство передовых достижений научно-технического прогресса долгосрочные и, особенно, текущие вложения в воспроизводственный процесс предприятия должны быть хорошо скоординированы и отлажены по соответствующим цепочкам и сетям мезоэкономических связей, осуществление которых вырастает в виде компьютеризированной индустрии, изучаемой логистикой.

В-седьмых, первостепенную роль приобретают долгосрочные вложения в человеческий капитал, в фундаментальную и профессиональную подготовку человеческой личности, творчески созидательный потенциал, который объективно выступает ведущим генератором становления стадии развития общества, основанного на знаниях.

Долгосрочные вложения в человеческий капитал в определенной мере осуществляются и на производственных предприятиях, что происходит в следующих формах:

а) доучивания, повышения квалификации и переквалификации работников предприятия;

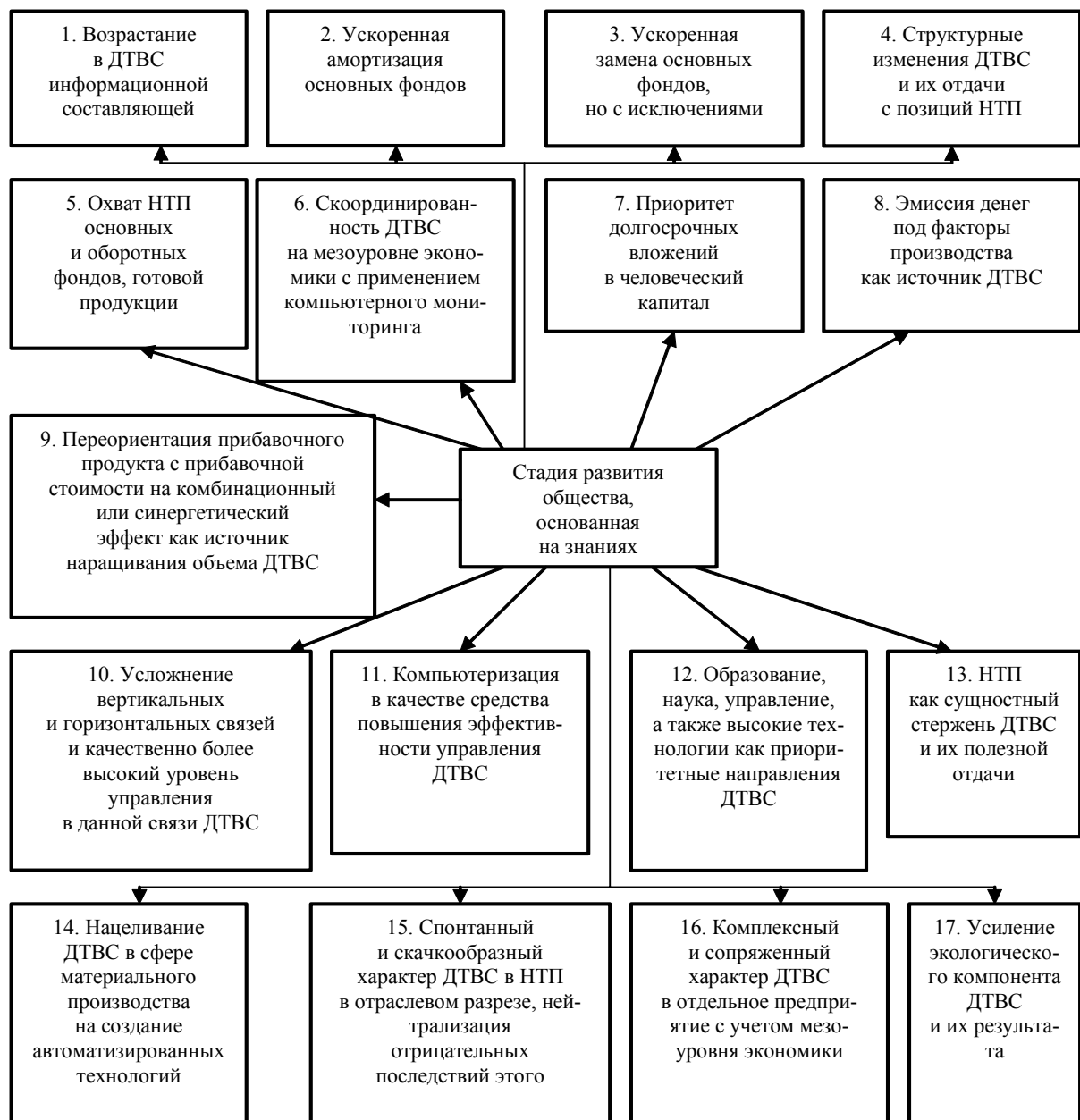
б) оказания им консалтинговых услуг;

в) создания при предприятии учебного заведения, как, например, завод-ВТУЗ при ЗИЛе;

г) оплаты обучения и стипендий учащимся в высших и средних специальных заведениях в качестве целевой подготовки специалиста для данного предприятия.

Но все же главные долгосрочные вложения в человеческий капитал осуществляются на макроуровне экономики, на котором общество и создает общегосударственную систему воспитания и образования кадров. Каким образом это происходит и как это должно происходить - предмет самостоятельного исследования, выходящий за рамки данной работы.

В-восьмых, формирование качественно новых, информационных, денег позволяет эмитировать их как на уровне государства, так и на мезоуровне экономики в лице крупных многоотраслевых корпораций (в последнем случае в форме векселей) под различные факторы производства, активизация которых произведет про-



**Рис. Фундаментальные воздействия стадии развития общества, основанной на знаниях, на формирование долгосрочных и текущих вложений средств в воспроизводственный процесс и их полезную отдачу на предприятиях:**

ДТВС - долгосрочные и текущие вложения средств;

НТП - научно-технический прогресс

дукцию, покрывающую эмитированные деньги. При этом деньги выступают в качестве вторичного активного инвестиционного ресурса, производного от наличных факторов производства.

В-девятых, переориентация прибавочного продукта с прибавочной стоимости на комбинационный, или синергетический, экономический эффект значительно расширяет возможности финансирования за счет прибыли (ее величина пропорциональна величине прибавочного продукта) как долгосрочных капитальных вложений

в основные фонды, так и увеличения оборотного капитала - источника текущих капитальных вложений в воспроизводственный процесс на предприятии.

В-десятых, на порядок усложненные вертикальные и, в особенности, горизонтальные связи в воспроизводственном процессе объективно требуют более высокого уровня и качества управления долгосрочными и текущими вложениями средств в воспроизводственный процесс предприятия.

В-одиннадцатых, компьютеризация информационных потоков и процесса принятия управленческих решений совместно с контролем за ходом их осуществления позволяет на более высоком уровне и более эффективно решать организационно-управленческие задачи в области формирования долгосрочных и текущих вложений в воспроизводственный процесс предприятия.

В-двенадцатых, объектами преимущественного вложения средств в воспроизводственный процесс становятся организации образования, науки, а также управленческие структуры, притом что труд в образовании, науке, управлении все более рельефно проявляет свой производительный характер.

В-тринадцатых, главным сущностным стержнем долгосрочных и текущих вложений в воспроизводственный процесс на предприятиях становится научно-технический прогресс, который предопределяет уровень материально-технической базы этих вложений.

В-четырнадцатых, долгосрочные и текущие вложения средств в развитие предприятий сферы материального производства во все возрастающей мере нацеливаются на создание систем автоматизированного производства.

В-пятнадцатых, долгосрочные и сопровождающие их текущие вложения средств в ключевые направления научно-технического прогресса неизбежно несут в отраслевом разрезе спонтанный и скачкообразный характер, отрицательное воздействие которого на процесс общественного воспроизводства необходимо по мере возможности сглаживать за счет соответствующего повышения эффективности процесса управления им.

В-шестнадцатых, вложения средств в каждое отдельное предприятие должно носить ком-

плексный и сопряженный характер, будучи скоординированным с вложениями средств в предприятия-смежники по всей цепочке межотраслевых связей.

В-семнадцатых, в составе долгосрочных и текущих вложений средств в воспроизводственный процесс на предприятиях необходимо в должной мере учитывать экологический компонент этих вложений, в частности:

а) выделять на экологические мероприятия не символические, а существенно значимые средства, освоение которых способно серьезно продвинуть вперед решение экологических проблем;

б) стремиться найти оптимум между вложениями, обеспечивающими удовлетворение жизненно важных потребностей, и вложениями, обеспечивающими на должном уровне экологизацию производственного процесса;

в) переориентировать вложения средств экологического предназначения с создания механизмов, нейтрализующих в ограниченной мере ущерб природе со стороны производства, на разработку и внедрение таких производственных технологий, которые не причиняют вреда природе, а в ряде случаев способствуют ее возрождению;

г) особым направлением вложения средств должны стать проекты в области гуманизации техники и технологии, в их приспособлении к человеку, но с учетом его развития и совершенствования, что актуально не только в отношении машин и оборудования, но и в части компьютерной техники и информационных технологий.

Изложенные выше фундаментальные изменения в характере *долгосрочных и текущих вложений средств в воспроизводственный процесс на предприятии* (обозначим ДТВС) представлены в концентрированном виде на рисунке.

*Поступила в редакцию 06.06.2009 г.*

## К измерению социальной инфляции в России (опыт экспериментальных расчетов дифференцированных индексов инфляции)

© 2009 В. Кургузов

кандидат экономических наук

© 2009 В. Письменная

Академия народного хозяйства

при Правительстве Российской Федерации

В статье ставится вопрос и на примере проведенных авторами экспериментальных расчетов показывается необходимость исчисления индексов социальной инфляции в России, темпы прироста которой существенно отличаются от общих темпов ее прироста. Показано, что без разработки и введения в действие компенсационного механизма инфляционных потерь образующийся в нашей стране инфляционный дифференциал бедные слои населения не сумеют выдержать уже в ближайшие годы.

*Ключевые слова:* социальная инфляция, индексы, темпы прироста, инфляционные потери, компенсационный механизм.

Инфляция - это обесценение денег и далее - покупательной способности и платежеспособного спроса населения, происходящее в силу наводнения экономики фиктивными бумагами (монетарная инфляция), роста цен и тарифов на товары, услуги и капиталы, равно как и в силу еще десятка других серьезных причин: гонки вооружений, коррупции, нерациональных расходов и потерь, упущенных выгод, падения производительности труда и, главное, роста издержек производства (немонетарная инфляция).

В России, в отличие от большинства других развитых стран мира, доля монетарных факторов в общем приросте инфляции снижается, а доля немонетарных факторов - устойчиво повышается (табл. 1).

В прошлые 1992 - 2005 гг. наблюдалась почти прямо противоположная тенденция. С особой интенсивностью, как это подтверждают данные той же таблицы, растет доля социальной инфляции, а в ее составе - доля инфляции доходов части тех самых бедных слоев населения, которые приобретают товары первой необходимости, а цены на последние имеют необратимое свойство расти самыми высокими темпами.

Инфляция, как чисто оценочная субстанция и производная величина, измеряется (может измеряться) только опосредованно - методом дефлятирования текущих денежных масс, находящихся в обращении, на соответствующие индексы цен и тарифов, определяемых как отношение их агрегатных уровней отчетного и базисного периодов по одному и тому же кругу одноименных товаров, услуг и капиталов. Сравнение цен производится по утвержденным Росстатом (Постановление от 30 декабря 2005 г. №110) Методологическим положениям по наблюдению за потребительскими ценами на товары и услуги и расчетам индексов потребительских цен. Инфляция при таких измерениях определяется косвенно - как обратная величина, которая по модулю будет всегда меньше прироста соответствующих индексов цен.

Прямых расчетов и закона об инфляции, регламентирующего корректировку ключевых социальных и экономических показателей в связи с ее изменением, в России нет и никогда не было, что исключает возможность регулирования заработной платы и других доходов населения, в частности пособий и пенсий, на объек-

**Таблица 1. Темпы и доля отдельных факторов в приросте инфляции в России, %**

| Показатели прироста             | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г.<br>(оценка) | 2010 г.<br>(оценка) | 2011 г.<br>(оценка) |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Прирост общей инфляции          | 9,0     | 11,9    | 14,3    | 18,3                | 18,6                | 16,0                |
| Доля в общем приросте:          |         |         |         |                     |                     |                     |
| Монетарной инфляции             | 63,3    | 54,6    | 49,7    | 46,4                | 39,8                | 43,1                |
| Немонетарной инфляции           | 36,7    | 45,4    | 50,3    | 53,6                | 60,2                | 56,9                |
| В том числе социальной инфляции | 24,4    | 21,0    | 37,1    | 41,0                | 47,3                | 43,7                |

тивно обоснованной, справедливой и правовой основе.

Согласно действующим методологическим правилам, в России производятся расчеты 470 отдельных индексов потребительских цен на основе 560 наблюдаемых товаров - представителей, позволяющих измерять инфляцию по соответствующему множеству позиций.

За пределами данного множества инфляция в России, впрочем, как и в других странах мира, не фиксируется, что открывает возможность искажения (как правило, занижения) ее подлинных масштабов. Немаловажное значение имеет и то, что инфляция в России измеряется в отрыве от девальвации или ревальвации валют, котировок ценных бумаг и банковских ставок, что в контексте нынешней экономической жизни также существенно искажает ее адекватные общие оценки.

Кроме косвенного измерения инфляции на потребительском рынке, в России (опять-таки только косвенным путем) определяют уровни инфляции на отдельно взятых рынках производителей, валютных и фондовых рынках, которые характеризуются, как правило, разноскоростным и разнонаправленным ее изменением, что объективно порождает необходимость нахождения ее интеграла. В России в качестве такого интеграла используют обычно индекс-дефлятор ВВП, что, конечно, во многих случаях не соответствует действительности и в принципе должно расцениваться как неадекватное и, следовательно, неприемлемое решение.

Вот в каком неоднородном и некоррелируемом режиме представляются оценки инфляции на отдельно взятых рынках в современной России (табл. 2).

Из данных табл. 2 видно, что наиболее высокий уровень инфляции в России фиксируют рынки платных услуг (обесценение на этих рынках за семь приведенных лет превысило 74% первоначальной стоимости реализуемых на них услуг), а наиболее низкий уровень - потреби-

тельские рынки, которые фиксируют инфляцию доходов населения или рост стоимости жизни (масштаб обесценения здесь - 56,8%). Общий уровень обесценения денежных активов в России за рассматриваемые годы, оцениваемый на основе индекса-дефлятора ВВП, составил 72%, был едва ли не в 2 раза выше фиксируемой инфляции на потребительском рынке, что указывает на, по-видимому, завышенную оценку общей инфляции или, что вероятнее, на заниженную оценку потребительской инфляции.

Для ситуации разнонаправленной и разноскоростной динамики инфляции, наглядной иллюстрацией которой являются ее изменения в России, характерны предельные по масштабам и противоречивые по сути контрасты. Одним из наиболее противоречивых и социально неприемлемых случаев такого разноскоростного изменения инфляции в современной России является неоправданно высокий (и ускоряющийся) ее рост (и далее рост стоимости жизни) в среде бедных слоев населения и понижающийся ее рост и рецессия стоимости жизни в среде зажиточных и богатых слоев населения. Обобщенное представление об этом контрасте, который сегодня не имеет аналогов в мире, можно составить по данным табл. 3.

В результате господства контрастной инфляции в современной России, вопреки широко декларируемой социально ориентированной ценовой политике, бедные в устойчивом режиме становятся еще беднее, а богатые, соответственно, еще богаче.

Контрастная инфляция, предполагающая дифференцированный анализ обесценения денежных доходов разных слоев населения, определяется путем наблюдения, сравнения и отдельного исчисления индексов цен на стандартные (представительные) наборы товаров и услуг, приобретаемые преимущественно бедными и, соответственно, зажиточными и богатыми слоями населения.

Для получения приемлемых дифференцированных оценок контрастной инфляции нами в рам-

**Таблица 2. Официальные оценки темпов роста инфляции в России**

| Индекс-дефляторы инфляции                      | 2007 г.      | 2006 г.      | 2005 г.      | 2004 г.      | 2003 г.      | 2002 г.      | 2001 г.      | 2007 г.-2001 г. |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|
| Индекс потребительских цен                     | 111,9        | 109,0        | 110,9        | 111,7        | 112,0        | 115,1        | 118,6        | 231,0           |
| Индекс цен производителей промышленных товаров | 125,1        | 110,4        | 113,4        | 128,8        | 112,5        | 117,7        | 108,3        | 289,3           |
| Индекс цен на с.-х. продукцию                  | 130,2        | 110,4        | 103,0        | 117,7        | 124,7        | 98,1         | 117,5        | 249,0           |
| <b>Индекс-дефлятор ВВП</b>                     | <b>131,5</b> | <b>120,6</b> | <b>119,1</b> | <b>119,5</b> | <b>114,0</b> | <b>115,7</b> | <b>116,5</b> | <b>355,8</b>    |
| Индекс цен строительной продукции              | 117,4        | 112,4        | 112,1        | 114,9        | 110,3        | 112,6        | 114,4        | 241,6           |
| Индекс тарифов на грузовые перевозки           | 116,7        | 115,8        | 116,6        | 109,3        | 123,5        | 118,3        | 138,6        | 347,8           |
| Индекс цен платных услуг                       | 113,3        | 113,9        | 121,0        | 117,7        | 122,3        | 136,2        | 136,9        | 419,1           |



Таблица 3. Индексы, характеризующие разнотемпный рост инфляции в России

| Группы товаров и услуг      | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2000 г.-2007 г. |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| Все товары и платные услуги | 120,2   | 118,6   | 115,1   | 112,0   | 111,7   | 110,9   | 109,0   | 111,9   | 277,7           |
| Первая группа               | 119,1   | 120,1   | 116,6   | 113,9   | 113,3   | 112,3   | 109,8   | 113,6   | 254,3           |
| Десятая группа              | 120,3   | 117,8   | 114,4   | 111,2   | 110,6   | 109,8   | 102,3   | 106,3   | 212,6           |
| В том числе:                |         |         |         |         |         |         |         |         |                 |
| Продовольственные товары    | 117,9   | 117,2   | 111,0   | 110,2   | 112,3   | 109,6   | 108,7   | 115,6   | 261,1           |
| Первая группа               | 114,9   | 116,5   | 110,9   | 112,1   | 112,6   | 108,6   | 110,8   | 116,1   | 220,6           |
| Десятая группа              | 118,7   | 117,1   | 111,3   | 109,8   | 112,1   | 109,7   | 109,2   | 108,3   | 205,6           |
| Непродовольственные товары  | 118,5   | 112,7   | 110,9   | 109,2   | 107,4   | 106,4   | 106,0   | 106,3   | 208,2           |
| Первая группа               | 116,7   | 112,3   | 111,6   | 109,9   | 107,8   | 107,1   | 107,1   | 105,6   | 179,5           |
| Десятая группа              | 118,7   | 112,9   | 110,1   | 108,8   | 107,1   | 105,9   | 105,5   | 103,5   | 165,6           |
| Платные услуги              | 133,7   | 136,9   | 136,2   | 122,3   | 117,7   | 121,0   | 113,9   | 113,3   | 560,4           |
| Первая группа               | 139,5   | 143,4   | 140,8   | 123,4   | 120,4   | 126,2   | 115,6   | 116,5   | 512,6           |
| Десятая группа              | 131,1   | 133,1   | 133,6   | 120,9   | 116,0   | 118,7   | 113,2   | 114,2   | 376,9           |

ках малых выборок по данным за 1998 - 2007 гг. наблюдалось изменение цен по 28 видам типичных товаров и услуг, приобретаемых в России в основном бедными слоями населения, 33 - зажиточными и 27 - богатыми слоями, а в рамках нормальных выборок, соответственно, по 117, 103 и 90 видам.

По отдельно взятым группам фиксировались месячные и годовые колебания соответствующих цен и далее (в том же формате) - соответствующие сдвиги удельных весов отдельно взятых товаров в общих наборах.

Данные малых выборок и полученные на их основе оперативные расчетные оценки верифицировались оценками, получаемыми на основе данных нормальных выборок, которые принимались как основополагающие.

В результате проведенных расчетов по наблюдаемому слою населения были получены следующие дифференцированные оценки инфляции.

В целом за 10 лет (1998-2007) цены на товары и услуги для бедных в России возросли в 3,8 раза, для зажиточных - в 3,1 раза, для богатых - в 2,1 раза.

Соответственно, обнищание из-за инфляции бедных составило 73,7%, потери зажиточных - 67,7%, а богатых - всего лишь 52,4%. Следовательно, бедные потеряли намного больше, чем богатые.

За восемь полноценных лет правления В.В. Путина (2000-2007), соответственно, цены на товары для самых бедных (первая группа населения с доходами в 2007 г. до 2000 руб. в месяц на одного человека; 1,0% общего объема доходов и 2,6% общей численности населения) увеличились в 2,6 раза (12,4% прироста в год), соответственно, для зажиточных - в 2,3 раза

(11,0% прироста в год), а для богатых - всего в 2,1 раза (прирост 9,7% в год).

Соответственно, инфляция, т.е. деньги бедных в указанные семь лет обесценились на 61,5% (по 13% в год), тогда как деньги зажиточных - на 52,4% (по 11,2% в год), а богатых - всего на 47,4% (по 8,8% в год).

Инфляционные контрасты и происходящие в России на их почве процессы обнищания бедных особо усилились в кризисные 2008 - 2009 гг.

Однако приведенная нами общая картина, в том виде, как это изображают на ней представленные усредненные данные, обозначающие лишь общий тренд в изменениях, не дает подлинного представления об общих масштабах и глубине инфляции бедных. Она, скорее, обвораживающе сглаживает, чем обнажает и, следовательно, адекватно отражает истинное положение дел. А между тем в оценке данных масштабов и глубине их отрывов от усредненных значений как раз и заключается вся суть дела. Особый оптический обман при этом несут приведенные инфляционные индикаторы обесценения доходов самых бедных, фиксирующие, на первый взгляд, для неискушенных как бы низы инфляции, ее своеобразное социальное дно.

В действительности, все обстоит иначе. На проверку оказывается, что динамика цен на всем рассматриваемом временном отрезке, и особенно в 2008 - 2009 гг., именно по тому конкретному набору товаров и услуг, которые приобретают самые бедные (а в этом составе, как известно, преобладали (преобладают и сегодня) маргинальные, низкокачественные, неходовые, залежалые, просроченные, а то и вовсе бросовые товары), едва ли не в разы ниже динамики цен по наборам тех товаров и услуг, которые приобретают

Таблица 4. Темп роста цен в России по группе наиболее востребованных товаров и услуг

| Корзина товаров и услуг минимального набора потребления          | Цены, руб. за единицу |         | Рост, 2007 г., % к 2006 г. |
|--|-----------------------|---------|----------------------------|
|  | 2006 г.               | 2007 г. |                            |
| Капуста белокочанная свежая, кг                                  | 9,48                  | 16,32   | 172,2                      |
| Картофель, кг  | 10,94                 | 14,30   | 130,7                      |
| Рис шлифованный, кг  | 23,45                 | 31,54   | 134,5                      |
| Сливочное масло, кг  | 109,71                | 155,10  | 141,4                      |
| Подсолнечное масло, кг   | 39,41                 | 60,26   | 152,9                      |
| Молоко цельное пастеризованное, л                                | 18,76                 | 25,39   | 135,3                      |
| Водка, л   | 166,04                | 181,66  | 109,4                      |
| Сыры сычужные, кг  | 144,26                | 233,93  | 162,2                      |
| Яйца куриные, десяток  | 27,06                 | 34,89   | 128,9                      |
| Куры, кг   | 78,37                 | 88,2    | 112,5                      |
| Хлеб и хлебобулочные изделия, кг                                 | 24,92                 | 30,68   | 123,1                      |
| Макаронные изделия, кг   | 26,95                 | 33,48   | 124,2                      |
| Пшеница высшего сорта, т   | 3008                  | 4549    | 151,2                      |
| Проезд в купейном вагоне, 100 км пути                            | 140,22                | 166,81  | 119,0                      |
| Плата за телефон, месяц  | 191,81                | 277,45  | 144,6                      |
| Плата за воду, за месяц с человека                               | 112,29                | 130,01  | 115,8                      |
| Газ сетевой, за месяц с человека                                 | 20,63                 | 24,30   | 117,8                      |
| Арендная плата за жилье, за/м <sup>2</sup> общей площади в месяц | 550,7                 | 890,5   | 161,7                      |
| Уголь, тыс. руб. за/т  | 2199                  | 2819    | 128,2                      |
| Нефть, т   | 5711                  | 10368   | 181,5                      |
| Мазут топочный, за/т   | 5680                  | 8018    | 141,2                      |
| Лес пиленый, м <sup>3</sup>                                      | 2566                  | 3405    | 132,7                      |
| Цемент, т  | 2062                  | 3250    | 157,6                      |

не самые бедные слои населения, в частности бедные слои со среднедушевыми доходами до 6,0 тыс. руб. в месяц, на долю которых в 2008 г. приходилось 25,8% общей численности населения, и определенные группы средних слоев с доходами от 6,1 до 10,0 тыс. руб., их соответствующая доля в том же году составляла 25,9% общей численности населения.

Приведенное положение наглядно подтверждают обобщенные данные за 2006-2011 гг. (табл. 1) и развернутые за 2006-2007 гг. (табл. 4).

Расчеты, произведенные на основе приведенных данных показывают, что общий рост цен для бедных и средних слоев населения в 2007 г. превысил 141,7%.

Аналогичный индекс цен для самых бедных в том же году равнялся 115,6%. Разница в индексах как раз и составляет ту искомую величину реального занижения инфляции в России, которая должна рассматриваться в качестве исходного основания для реализации законодательных инициатив и дифференцированной корректировки денежных доходов, пенсий и пособий различных слоев населения, с учетом разнонаправленно меняющихся индексов инфляции.

Добавим, что с учетом фиксируемого в России на постоянной основе снижения качества производимых и приобретаемых товаров и услуг, ухудшения структуры и ограничения их вза-

имозаменяемости, затрагивающих в первую очередь права и интересы бедных и средних слоев населения, указанную разницу следует расценивать как минимальный уровень занижения инфляции и законодательных притязаний на корректировку денежных доходов населения в связи с его изменением в Российской Федерации.

Игнорируя такую постановку вопроса, в России сегодня, как и во все прошлые времена, через механизм инфляции решали (продолжает решаться и теперь) как раз прямо противоположную задачу - задачу урезания доходов и тем самым наказания бедных. Понятно, что в результате такого наказания причастных бедных и своеобразного поощрения непривлекательных богатых разрывы между бедными и богатыми, особенно экстремальными их группами, в России на рассматриваемом отрезке времени отнюдь не сокращались, а продолжали расти. И такой контрастно направленный рост инфляции выступал едва ли не главным фактом увеличения этих разрывов и на поверку представлял не что иное, как разгул инфляционной чехарды.

В результате проведенного нами исследования установлено, что в России наиболее высокими и быстрыми темпами растут цены на товары и услуги массового спроса, главными потребителями которых опять-таки являются бедные. Происходит это не случайно, а в силу действия закона массового спроса и предложения, в соответствии с которым (по Хиксу) с увеличением

цен склонность к росту спроса повышается, поскольку у потребителя возникает опасение возможного дальнейшего их цепного повышения, а с понижением цен, напротив, спрос понижается, поскольку потребитель в этих условиях ожидает возможного их еще большего снижения в будущем. Цены и тарифы на товары умеренного спроса в силу тех же двух упомянутых выше законов растут медленнее, а цены на товары и услуги элитного спроса стагнируют, а то и вовсе склонны к понижению (вспомним устраиваемые в мире на непрерывной основе грандиозные акции-распродажи).

В качестве обобщающего положения установлено, что в современном мире как явление существуют отдельные когорты товаров (далее - магазинов, семей, юридических лиц и еще далее - всего прочего) для бедных, сообразно, зажиточных и богатых, что быстро усваивается, не исчезает и никогда не путается соответствующими классами потребителей и ненавязчиво приобретает формы скрытой сегрегации.

В располагаемых нами аналитических табличных материалах приводятся соответствующие развернутые данные, иллюстрирующие изложенный материал. При этом не исключается, а скорее, предполагается, что одни и те же товары, например мясо, овощи, хлеб или крупы, но разных качеств, будут попадать в списки всех или почти всех категорий потребителей.

На основе располагаемых нами аналитических данных установлено, что в России наиболее высокими темпами растет инфляция бедных из-за роста цен на услуги, затем - цен на продовольственные товары и только в последнюю очередь - цен на непродовольственные товары.

Далее в аналитическом режиме установлено, что высокие темпы инфляции бедных, умеренные у зажиточных и заниженные у богатых сопровождаются нарастающим увеличением разрывов между ними, наиболее крупным полем которых являются платные услуги, затем продовольственные товары и только после этого, как и в предыдущем случае, - непродовольственные товары. При этом характерно, что в рамках услуг наиболее быстрыми темпами растут цены и тарифы на жилищно-коммунальные, грузовые, транспортные, образовательные и санитарно-оздоровительные услуги, доля которых ныне в общем объеме всех услуг наивысшая, а наиболее низкими темпами - услуги пассажирского транспорта и бытовые услуги.

В свою очередь, лидером среди жилищно-коммунальных услуг являются услуги по эксплуатации, отоплению, водо- и электроснабжению домов, а среди бытовых услуг - ремонтные и ритуальные услуги.

Характерно, что сегодня не только для бедных, но и для ряда категорий средних слоев населения многие из данных видов публичных услуг оказываются недоступными, а для маргиналов уже давно и в принципе недоступны. А потому не случайно, а закономерно, что в России, равно как и во многих других странах мира, ныне на новой волне наблюдается рост услуг, оказываемых на взаимозаменяемой основе населением самим себе, объемы которых по ряду видов (например, приготовлению обедов, перевозкам, стирке или ремонту), как и в далеком прошлом, превышают объемы одноименных публичных услуг.

Впрочем, в условиях повального роста дороговизны указанная тенденция в последние годы стала прослеживаться и в отношении многих видов продовольственных и даже ряда непродовольственных товаров, доля которых в России ныне превышает треть общего объема их потребления.

Наконец, установлено, что среди продовольственных (в меньшей мере также отдельных непродовольственных) товаров опережающими темпами растут ножицы цен на товары, приобретаемые бедными, и во много меньшими темпами - ножицы цен на продовольствие, приобретаемое зажиточными и богатыми слоями населения. Особенно наглядно указанная тенденция проявляется ныне на примере потребления лекарств, так называемый дороговизной которых вот уже целых три года будоражит практически всю страну и подспудно перерастает в едва ли не общенациональную проблему.

Аномальным, не имеющим разумных объяснений, продолжает оставаться рост цен на рынке жилья, включая вторичное, доступ на который сегодня по этой причине становится закрытым уже не только для бедных, но и для значительной части зажиточных слоев населения.

Показательным фактом дифференцированных аналитических оценок инфляции в России является то, что в стране за наблюдаемые 1998 - 2007 гг. не было зарегистрировано практически ни одного случая относительно устойчивого снижения цен, что указывает на исчезновение в нашей практике дефляции как феномена экономической жизни и коренным образом отличает ее от того типа стран (например, Японии), где такой феномен не только возможен, но и является устойчивой нормой современного экономического развития и жизни.

Изложенные принципы и примеры экспериментальных расчетов дифференцированных индексов инфляции рекомендуется использовать при подготовке иницируемого авторами зако-



нодательного акта Российской Федерации, предусматривающего в обязательном порядке фиксирование контрастной инфляции на регулярной основе и последующую корректировку доходов, пенсий и пособий бедных в соответствии с ее фиксируемыми фактическими значениями.

Надо себе четко представлять, что без принятия и применения такого закона бедные в России, как огромная масса людей, по-прежнему будут оставаться в убытке, а нынешняя корректировка их доходов, пенсий и пособий по усредненным индексам инфляции, выдаваемая нашим официозом как инструмент компенсации их инфляционных убытков, формальной и во многом тщетной и притворной. А потому определенно надо не сомневаться, что при сохранении существующего порядка бедные в России по-прежнему будут становиться еще беднее, а богатые еще богаче.

Что делать в первую очередь практически? Надо научиться считать убытки, причиняемые инфляцией бедным, и в законодательном порядке требовать их компенсации - компенсации в полном объеме, в том числе и прежде всего той урезанной их части, которая сегодня путем занижения истинных масштабов инфляции у бедных попросту воруеться.

Только расчеты, которые понадобятся для реализации предлагаемого закона, смогут показать нашим властям ту истинную цену вопроса, которую в прошлом безропотно платили (продолжают платить и теперь) наши пенсионеры, инвалиды и бедные семьи за свою доверчивость и беззащитность.

Без реализации соответствующих законодательных инициатив изложенные суждения и предлагаемые расчеты будут по-прежнему оставаться невостребованными, а невооруженные ими наши бедные люди - не только обездоленными, но и обманутыми и поруганными.

В бедности, как утверждал классик, есть своя правда. Бедность, как известно, наши люди готовы терпеть долго. Обман и поругание - нет. Пусть они и будут прибраны в самые нарядные слова и красивые посулы.

С инфляционной чехардой в России пора кончать!

А что творилось с инфляцией в 2008 г.? Из-за отсутствия закреплённой законодательно внятной ценовой политики инфляционная чехарда в России продолжалась. Учет социальной инфляции игнорировался, социально незащищенные нищие и полунисшие слои населения продолжали платить больше, а получать меньше, богатые - богатеть, морозостойкая демагогия псевдомок-

ратов - крепчать. Опять-таки судить следует по репрезентативным цифрам и фактам, а не досужим мнениям о них. Вот о чем объективно свидетельствуют такие цифры и факты.

Для большинства населения России, которое свыше 70% своих доходов тратит на продукты питания и товары первой необходимости, инфляция в первом полугодии 2008 г., по разным оценкам, зашкаливала за 20-30% (по официальным оценкам, она определена в 8,5%). Как и в предыдущем 2007 г., наиболее высокими темпами при этом повышались цены на продукты массового потребления. Особо ударными темпами росли цены на продовольствие и тарифы на услуги: на 26,1% подорожали услуги железнодорожного транспорта, на 18% - тарифы на услуги ЖКХ, на 11,8% - проезд в метро и на 13,3% - проезд в наземном транспорте, с 13,8 до 26,4 тыс. руб. за тонну - поднялась цена на соль.

В Москве за шесть месяцев цены на макаронные изделия выросли на целых 29%, подсолнечное масло - на 21, майонез - на 15, муку и крупы - на 14, хлеб и хлебобулочные изделия - на 13%.

Стоимость минимального набора продуктов питания, входящих в потребительскую корзину мужчины трудоспособного возраста, выросла на 20,8% и летом 2008 г. равнялась 2439 руб. 62 коп., а общий минимальный продовольственный набор подорожал на все 20% при официальном фиксировании инфляции в Москве за первое полугодие 2008 г. на уровне 12%.

Где выход? Нужна системная программа борьбы с ростом цен, предусматривающая в первоочередном порядке:

- введение государственного контроля над ценообразованием на важнейшие продукты питания и тарифы на потребительские услуги;
- проведение на регулярной основе независимых дифференцированных расчетов социальных индексов и инфляции, фиксирующих рост стоимости минимального набора продуктов питания, входящих в потребительскую корзину нищих и малообеспеченных слоев населения;
- принятие закона о социальной инфляции и дифференцированной ежемесячной корректировке пенсий, заработной платы бюджетников и доходов нищих и малообеспеченных слоев населения с учетом роста этого индекса;
- оказание реальной поддержки сельскому хозяйству, пищевой и другим отраслям обрабатывающей промышленности и коммунального хозяйства по обеспечению снижения издержек производства и цен на продовольствие и другие товары и услуги первой необходимости.

## Посткризисная трансформация ландшафта российской банковской системы

© 2009 К. Тихонков  
кандидат экономических наук

Мировой экономический кризис существенно скорректировал траекторию развития рынка банковских услуг. В статье рассматриваются особенности адаптации к кризису таких банков, как государственные, иностранные, частные, региональные. В современных условиях главная задача состоит в придании российской банковской системе нового качества, связанного со способностью формировать устойчивую финансово-ресурсную базу деятельности и на этой основе предоставлять качественные услуги.

*Ключевые слова:* банковская система, рынок банковских услуг, мировой экономический кризис, посткризисная трансформация.

Процессы, происходящие в российском банковском секторе с осени 2008 г., являются не острым коротким кризисом, а глобальной и сложной рыночной коррекцией с множеством причин и следствий, оказывающих серьезное влияние на развитие рынка банковских услуг. Еще год назад считалось, что наша банковская система неуязвима и практически безопасна для капиталов, банкротство российских банков было маловероятно.

Тем не менее, банковская система России столкнулась с рядом проблем, требующих адекватного и скоординированного ответа со стороны правительства, регулятора и банковского сообщества. Российские банки за вторую половину 2008 г. - начало 2009 г. пережили ряд негативных событий, включая кризис на рынке репо, кризис ликвидности, закрытие рынков международного капитала, отток средств вкладчиков, остановку роста сегмента потребкредитования и проблемы неплатежей по кредитам.

В настоящее время необходимо создание условий для послекризисного восстановления и развития российской банковской системы. Мировой экономический кризис, сопровождавшийся кризисом банковской системы<sup>1</sup> по всему миру, поставил под сомнение надежность всей финансовой системы, сделал реальным банкротство банков любой величины. Вопрос заключается в том, насколько глубокий структурный характер будут носить данные изменения. Очевидно, что трансформация мировой банковской системы, а вместе с ней и российской, неизбежна.

<sup>1</sup> Под банковским кризисом понимается устойчивая неспособность большого числа банков выполнять обязательства перед контрагентами. Такая неспособность выражается в виде невыполнения условий расчетно-кассового обслуживания, обязательств перед вкладчиками, держателями банковских обязательств. В тяжелой форме банковский кризис ведет к банкротству и ликвидации банковских учреждений.

Кризис банковской системы всегда является тяжелым испытанием не только для самих банков, но и для государства, которое в подобной ситуации обязано предпринять определенные шаги для ее спасения. Власти в лице Правительства и Банка России сделали многое для поддержки банковской системы, можно констатировать, что риски массового банкротства крупных банков в России сведены к минимуму<sup>2</sup>.

Курс ЦБ России на "мягкую" девальвацию рубля и повышение процентных ставок сдержал уход капитала из России и отток вкладчиков из банков. Иначе кризис в России в 2009 г. мог пойти по наиболее пессимистичному сценарию, включающему банкротство ряда крупнейших банков, потерю доверия населения к банковской системе. Важным фактором стабильности в текущей ситуации служат масштабные государственные резервы, позволяющие обеспечивать нормальное функционирование экономики в условиях сложной мировой конъюнктуры. В целом, кризис ликвидности непосредственно в банковской системе удалось преодолеть, и в настоящее время более важным вопросом является ухудшение качества кредитных портфелей и необходимый рост капитализации банков.

Декапитализация банковского сектора в результате роста просроченной задолженности создает опасность нового витка кредитного сжатия, а также возможность дестабилизации значительного числа частных мелких и средних банков. Сокращение сбережений, а также снижение уровня доверия к национальному финансовому сектору, падение доходов частных и корпоративных клиентов могут привести к существенному замедлению притока средств предприятий и населения на банковские счета и депозиты.

<sup>2</sup> На 1 мая 2009 г. были санированы 19 банков, на долю которых приходилось 2,7% активов (762,6 млрд. руб.) и 1,9% вкладов (116,5 млрд. руб.) банковского сектора страны.

Проблема неплатежей стала дестабилизирующим фактором, она обусловлена трудностями рефинансирования долгов российскими компаниями, а также возникновением системы неплатежей в целых отраслях, в результате чего компании сталкиваются с проблемой ликвидности<sup>3</sup>. По прогнозам, уровень просроченной задолженности в банковском секторе по итогам 2009 г. может достигнуть 8-10%<sup>4</sup>.

К числу основных факторов, оказывающих непосредственное влияние на деятельность российских банков в посткризисной ситуации, можно отнести следующие:

- нехватка ресурсной базы для выдачи долгосрочных кредитов;
- преобладание краткосрочных вложений в кредитных портфелях большинства банков;
- отсутствие у большинства банков (невозможность выработки) долгосрочной стратегии развития, ориентация только на текущую ситуацию.

Основная борьба между банками разворачивается за пассивы - как депозиты физических лиц, так и депозиты предприятий. Важнейшим направлением становится работа с уже существующими портфелями на предмет сокращения проблемных кредитов, реструктуризации задолженности, сбора долгов.

Очевидно, финансовый кризис окажет негативное влияние на темпы роста российского банковского сектора в 2009 г. Высокие ставки по кредитам и замедление экономического роста вызовут снижение темпов роста активов и кредитов, при этом увеличение резервов под обеспечение портфеля кредитов приведет к снижению прибыли всей банковской системы. Рыночная конъюнктура не располагает к проведению размещений акций, за исключением, возможно, размещений в пользу мажоритарных акционеров с целью поддержания уровня достаточности капитала, соответствующего нормативам.

В настоящее время в банковском секторе можно выделить следующие основные группы банков.

**Первая группа** - это государственные банки, увеличивающие свое присутствие на банковском рынке. Группа государственных и "окологосударственных" банков<sup>5</sup>, контролируемых государ-

<sup>3</sup> В наибольшей степени проблема неплатежей и рост уровня просроченной задолженности коснулись строительного сектора, машиностроительной отрасли, угольного сектора, электроэнергетики.

<sup>4</sup> Принимая во внимание в целом прочные позиции системообразующих банков, мы полагаем, что просроченная задолженность на уровне 10% не станет критичной для системы в целом, хотя это не исключает, что отдельные банки могут испытывать серьезные проблемы.

<sup>5</sup> К "чистым" госбанкам, наряду со Сбербанком, ВТБ и ВЭБом, можно отнести Транскредитбанк (доля государства более 75%), Россельхозбанк (100%), Еврофинанс-Моснарбанк, Российский банк развития и Росэксимбанк. К так называемым окологосударственным банкам можно отнести Газпромбанк, Газэнергопромбанк, ВБРР и ряд других банков.

ством или крупнейшими госкомпаниями, оказалась основным выгодополучателем от изменений на рынке. Это позволяет им значимо нарастить собственный вес, став лидерами по долгосрочному кредитованию реального сектора экономики.

Можно сделать вывод, что, несмотря на те или иные кризисные явления в экономике, население продолжает рассматривать госбанки как наиболее безопасные и защищенные хранители своих сбережений, а предприятия реального сектора продолжают получать от них необходимые долгосрочные кредиты. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что госбанки явились важнейшей опорой для реального сектора экономики в период кризиса.

Госбанки демонстрируют положительные размеры чистых иностранных активов с тенденцией к их дальнейшему наращиванию<sup>6</sup>. При этом можно прогнозировать, что госбанки продолжат наращивать кредитный портфель, выполняя функцию проводника ликвидности в реальный сектор экономики, придерживаясь консервативной политики кредитования. Данная группа банков демонстрирует самые низкие уровни просроченной задолженности по кредитам населению (приблизительно 1,5-1,9%) и одни из самых низких - по кредитам нефинансовым отраслям и предприятиям (1,9-2,1%) на начало 2009 г. Тем не менее, как отметил президент Сбербанка Г. Греф, "скорость наращивания плохой задолженности опережает наше видение"<sup>7</sup>.

В докризисной ситуации государственным банкам был предоставлен режим наибольшего благоприятствования, что привело к высоким международным рейтингам, низкому уровню правовых рисков, "мягкому" регулированию, гарантированной клиентской базе. Анализ показывает логику и последовательность в развитии государственных банков, во многом она похожа на действия крупнейших мировых финансовых групп. Стратегия этих банков иногда более эффективна, чем у многих частных конкурентов, логически обоснована, нацелена на долгосрочную перспективу и ведет к росту стоимости банков, к взаимному интересу государства и миноритарных собственников.

Можно констатировать, что государственные банки будут в значительной степени определять развитие рынка как минимум в ближайшей и

<sup>6</sup> Ежемесячные темпы прироста активов группы можно оценить в 4-5% в среднем за сентябрь-декабрь 2008 г., тогда как динамика собственного капитала была менее значительной, составив порядка 1-1,5% ежемесячно в среднем за тот же период.

<sup>7</sup> Долговая граница. // Ведомости. 2009. 29 июня. №117 (2387).

среднесрочной перспективе. Тем не менее, на отдельных рынках “новых” или “эксклюзивных” розничных услуг частные банки опережают Сбербанк и другие государственные банки за счет более качественной и клиентоориентированной работы.

**Второй сегмент** - это крупные частные банки, зачастую работающие в рамках финансово-промышленных групп.

В первые месяцы кризисных явлений крупнейшие частные банки испытали сокращение активов, на начало 2008 г. отношение собственного капитала к активам находилось на уровне 11,5% с тенденцией к дальнейшему снижению. Отличительной особенностью частных банков являлось лидерство по уровню просроченной задолженности по кредитам предприятиям - 3,5% против 1,5% по банковской системе в среднем (на начало 2008 г.) и населению - 6,9% против 3,1% в среднем.

В силу агрессивности докризисной стратегии крупнейшие частные банки оказались наиболее уязвимыми к рискам, возникшим в кризисной ситуации. В условиях дефицита фондирования и ограниченных возможностей по наращиванию капитала частные банки вынуждены сокращать бизнес. Таким образом, в ближайшее время главным вопросом для частных банков, очевидно, будет не развитие и создание дополнительной стоимости, а выживание.

**Третий крупный банковский сегмент** - это иностранные банки (дочерние банки нерезидентов), которые вследствие реализации, как правило, более консервативной стратегии до кризиса и использования поддержки со стороны материнских компаний оказались менее подверженными негативному воздействию. Это позволило им сохранить позитивную динамику. Однако в дальнейшем, для того чтобы удержать свои позиции на рынке, им придется отказаться от некоторых элементов консервативной стратегии, в частности, перейти к более активному наращиванию депозитов населения.

Одной из ключевых проблем динамики дочерних банков нерезидентов является самое низкое по банковской системе соотношение собственного капитала и активов на протяжении всего 2008 г.<sup>8</sup> При этом важным преимуществом банков данной группы является относительно низкий уровень просроченной задолженности по кредитам<sup>9</sup>. Это объясняется предъявлением вы-

соких требований к качеству корпоративных заемщиков, причем, несмотря на достаточно жесткие требования к корпоративным заемщикам, дочерним банкам нерезидентов удалось обеспечить к началу 2009 г. положительный прирост выданных предприятиям кредитов.

В силу ряда причин банкам с иностранным участием работать на российском рынке и проще, и одновременно сложнее. Главные преимущества иностранных банков связаны с низкой ценой, себестоимостью услуг за счет экономии на масштабе, с работой в развитой международной сети, отработанных технологиях.

До начала кризиса российские “дочки” зарубежных банков получали от материнских структур ресурсы для выдачи кредитов по более низким ставкам, чем российские конкуренты, кредиты же выдавались “дочками” иностранных банков на рыночных условиях. В условиях глобального кризиса, когда стоимость ресурсов выросла для всех банков без исключения, иностранные банки стали закрывать лимиты на Россию.

**Четвертый сегмент** - это мелкие и средние региональные банки<sup>10</sup>. Региональные банки смогли нарастить долю кредита от Банка России в привлеченных средствах в гораздо меньшей степени, чем банки остальных групп<sup>11</sup>, притом что региональные банки нуждались в рефинансировании со стороны Банка России в большей степени. В результате региональные банки в целом получили наименьшую поддержку от государства, в силу чего были подвержены влиянию кризиса в большей степени, чем остальные группы банков.

Вместе с тем региональные банки смогли обеспечить один из самых низких уровней просроченной задолженности по кредитам населению, составивший около 2,7% на начало 2009 г., что свидетельствует о наличии взвешенной кредитной политики.

Региональные банки составляют основу платежной системы России. Именно региональным

<sup>8</sup> К началу 2009 г. это соотношение составляло порядка 10%.

<sup>9</sup> На 1 января 2009 г. уровень просроченной задолженности по кредитам нефинансовым предприятиям можно оценить в размере 1,3-1,4%.

<sup>10</sup> По нашему мнению, для отнесения к категории “региональный” банк должен быть официально зарегистрирован на территории субъекта РФ и иметь региональное значение, например, преобладание средств местных органов власти в уставном капитале банка, преимущественное обслуживание местных, муниципальных организаций, региональных органов власти. Сферой деятельности регионального банка является не только территория конкретного субъекта РФ, а экономическое пространство, на котором сосредоточены экономические взаимосвязи и интересы региона.

<sup>11</sup> На 1 января 2009 г. значение этого показателя в группе региональных банков составило около 7,5%, в то время как средняя доля по остальным группам составляла порядка 12-12,5%.



банкам принадлежит особая роль в формировании экономики отдельных территорий. Региональные банки ближе к населению, они полнее также учитывают интересы мелкого предпринимательства, без которого невозможно сбалансированное экономическое развитие региона. Учитывая национальные особенности нашей страны, масштабы территорий, специфику отдельных регионов, можно заключить, что развитие перспективных региональных банков является важной государственной задачей.

Региональные банки в составе банковской системы в настоящее время обеспечивают необходимую многоукладность, как фактор стабильности, способствующий наличию антикризисных явлений и обеспечивающий насыщенность рынка различными услугами. Именно региональные банки в наибольшей степени отвечают рыночным критериям по принципам своего развития, по условиям существования, в то время как все остальные в подавляющем большинстве преследуют и используют некое монопольное преимущество. При этом анализ показывает, что темпы роста активов региональных банков (49,0% в 2007 г.) выше темпов роста совокупных активов банковского сектора в целом (44,1% за аналогичный период)<sup>12</sup>.

В настоящее время более половины действующих кредитных организаций приходится на Москву и Московскую область (рис. 1)<sup>13</sup>. Концентрация крупнейших банков сопровождается

ков, а во многих наметилась тенденция к уменьшению числа действующих<sup>14</sup>.

Равномерное развитие регионов России будет определяться тем, насколько финансовые потоки будут выведены из Москвы и распределены более равномерно. Усиливаются процессы концентрации финансовых рисков в столице, все более остро встает вопрос о необходимости диверсификации рисков, повышении равномерности распределения финансовых потоков по территории страны. Жизнеспособной может быть только банковская система, которая организована по принципу "многоукладности", продиктованному реальными потребностями потребителей банковских услуг. Как отмечает Президент Ассоциации региональных банков А. Аксаков, необходимо "ввести понятие региональных системообразующих банков. Определить критерии, причем не только с точки зрения социальной значимости и количества вкладчиков, но и с точки зрения экономического эффекта, который региональные банки дают, в том числе за счет кредитования малого бизнеса"<sup>15</sup>.

Анализ банковской сферы в регионах показывает, что некоторые региональные банки являются универсальными с точки зрения спектра продуктов и услуг для частной клиентуры. Но это универсализация, как правило, в рамках регионального рынка, она основана на знании региона, и выход на межрегиональный рынок для абсолютного большинства таких банков крайне затруднителен.

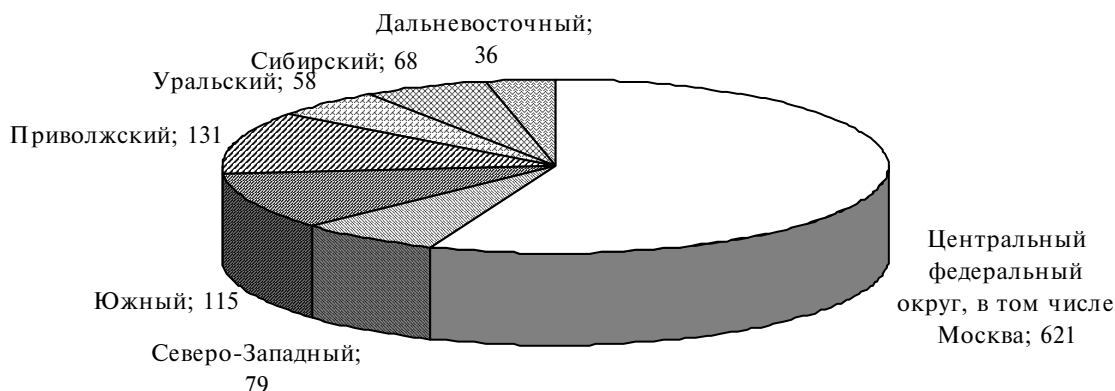


Рис. 1. Размещение банков по федеральным округам России

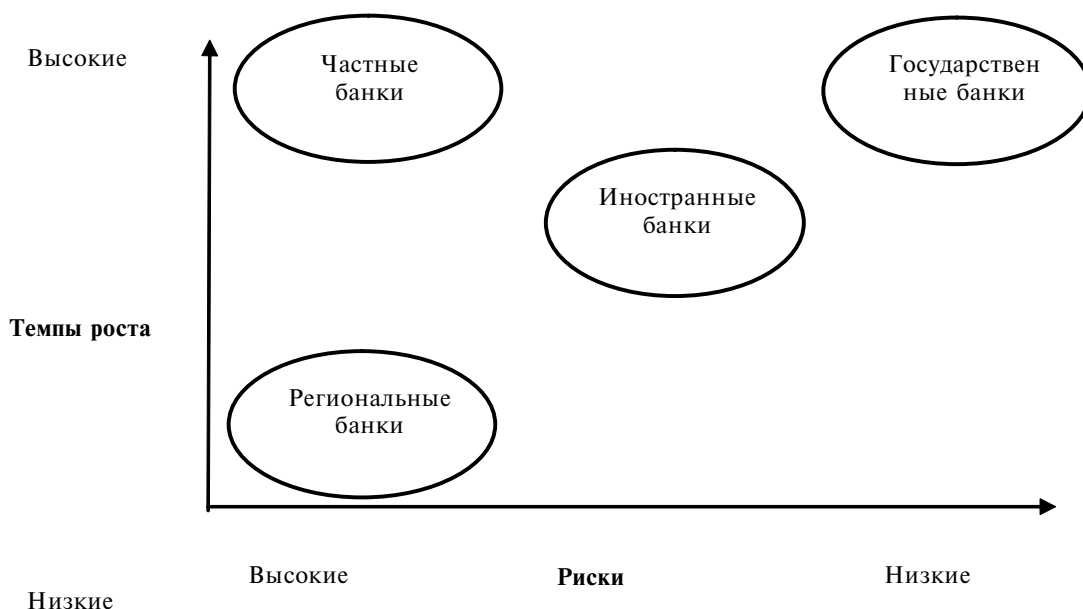
их экспансией в регионы, при этом в большинстве регионов прекратилось создание новых бан-

<sup>12</sup> Доля региональных банков в совокупных активах банковского сектора составляет порядка 12%. На 1 января 2009 г. число региональных банков составило 487, собственные средства (капитал) - 485,2 млрд. руб.

<sup>13</sup> Рассмотрение институциональных характеристик банковских систем различных стран показывает, что странам с высоким уровнем развития рыночных отношений присуща достаточно высокая степень диверсификации банковского посредничества, основанная на сочетании и взаимодополняемости крупных, мелких и средних банков.

<sup>14</sup> Очевидно, что ведущая роль Центрального федерального округа обеспечивается за счет г. Москвы, лидирующей по обеспеченности банковскими услугами. Кроме того, весьма высока обеспеченность банковскими услугами в г. Санкт-Петербурге, а также Калининградской, Новосибирской областях и Республике Алтай. Наименее обеспеченными банковскими услугами остаются Уральский, Дальневосточный, Сибирский и Южный федеральные округа.

<sup>15</sup> Закрывать сотню банков - невелика заслуга: интервью с А. Аксаковым // Банк. обозрение. 2009. №6/10 (125).



**Рис. 2. Устойчивость и перспективы развития различных групп российских банков**

Наиболее сбалансированной является банковская система, включающая и крупные, и малые, и средние банки. По всей видимости, в долгосрочной перспективе в России будет несколько десятков крупных банков национального масштаба и несколько сот региональных банков.

В условиях посткризисной трансформации «ландшафт» российской банковской системы претерпевает существенные изменения (рис. 2). По мнению экспертов, «кризис привел к резкому усилению разрыва между различными группами банков по уровню финансовой устойчивости. В результате кризиса позиции государственных банков и дочерних банков положение нерезидентов укрепились, а крупнейшие частных и региональных банков - оказались ослабленными. Ключевые параметры, по которым произошло расслоение, - это динамика роста бизнеса и защищенность от рисков»<sup>16</sup>.

Представляется, что стратегическое развитие российской финансовой системы на посткризисном этапе будет идти по двум основным направлениям:

- развитие банковских структур, направленных на работу с крупными предприятиями (расчетно-кассовое обслуживание, кредитование и т.п.);
- развитие современных розничных банков, ориентированных как на субъектов малого предпринимательства (микрофинансирование), так и на частных лиц (потребительское кредитование, размещение средств на депозите, перевод денежных средств и т.п.).

Кризис выступил в качестве катализатора консолидации российской банковской системы. Очевидно, что российский рынок перераспределяется в пользу банков с государственным участием, это соответствует общемировым тенден-

циям. Консолидация российского финансового сектора на базе госструктур представляется эффективной мерой по противодействию текущему финансовому кризису. Вместе с тем высокая концентрация государственных банков требует адекватных по размеру коммерческих банков, которые могли бы конкурировать с госбанками, усиливая конкурентное поле в целом на рынке<sup>17</sup>.

Хочется надеяться, что кризис, несмотря на все негативные моменты, позволит взглянуть на российскую банковскую систему другими глазами, придать импульс дальнейшим изменениям и улучшениям, качественному росту. Если правительство, регулирующие органы, банковское сообщество будут последовательны, то на выходе из кризиса мы получим принципиально иную структуру российской банковской системы - сильную, концентрированную и конкурентную. Может быть, она будет отличаться меньшим количеством банков, но они будут крупными и равносильными, усилят конкурентное поле и улучшат предложение клиентам. При этом главная задача состоит в *придании российской банковской системе нового качества, связанного со способностью формировать устойчивую финансово-ресурсную базу деятельности и на этой основе предоставлять качественные услуги*. Данным процессам необходимо придать корректирующее системное воздействие со стороны государства, чтобы они шли с наименьшими издержками и максимальным эффектом.

*Поступила в редакцию 04.06.2009 г.*

<sup>16</sup> Мамонов М. Структурные сдвиги и адаптация ключевых групп банков // Банковское обозрение. 2009. №2/5 (120).

<sup>17</sup> В результате слияния МДМ-Банка и УРСА Банка в 2009 г. возникли предпосылки для создания крупнейшего российского частного банка с капиталом, составляющим около 72 млрд. руб., активами в размере 523 млрд. руб. По размеру капитала банк будет занимать первое место среди частных российских банков, по размеру активов - второе. Объединенный банк будет представлен практически на всей территории России, обладая сетью включающей около 500 офисов.

## Государственное регулирование предпринимательской деятельности как фактор ее развития

© 2009 С.С. Чуйкин

В данной статье рассматриваются вопросы воздействия государственного регулирования на процесс развития предпринимательства в России. Выделяются основные черты современного российского предпринимательства, включающие короткий срок его развития, устойчивость к кризисам и связь с государственными структурами. Анализируя последнюю особенность, автор делает вывод, что без государственного регулирования российское предпринимательство может потерять свою конкурентоспособность, а также предлагает ряд необходимых мер государственного регулирования.

*Ключевые слова:* предпринимательство, развитие, государственное регулирование, конкурентоспособность.

В настоящее время все большее внимание исследователей привлекают вопросы развития предпринимательства в России. Такая тенденция не может удивлять - страна находится в достаточно жестких экономических условиях, определяемых, с одной стороны, воздействием мирового экономического кризиса, а с другой - возрастающей конкуренцией на мировых рынках товаров и услуг. При этом, несмотря на все усилия по совместному преодолению глобального кризиса, каждая страна должна самостоятельно изыскивать средства борьбы с его последствиями.

Основой для такой борьбы может стать развитие предпринимательства. Резонно предположить, что вслед за спадом мировой экономики начнется активное оживление, при этом те страны, которые еще недавно считались "догоняющими", могут выйти на ведущие позиции в глобальном экономическом пространстве. Однако для этого целесообразно проведение планомерной, сбалансированной государственной поддержки наиболее перспективных секторов экономики. В частности, в условиях нестабильной внешней среды государственным органам следует обратить свое внимание на потенциал российского предпринимательства.

Развитие предпринимательства в России началось сравнительно недавно, однако уже сейчас можно говорить о том, что российская предпринимательская среда обладает огромным потенциалом противостояния явлениям рыночной нестабильности, что делает ее более конкурентоспособной, чем предпринимательство в других странах. В частности, можно выделить следующие черты российского предпринимательства, которые могут в достаточной мере охарактеризовать и подтвердить приведенный выше тезис.

- Короткий срок существования российского предпринимательства.

Активное развитие предпринимательства в нашей стране началось только в 90-е гг. XX в.

До этого момента для предпринимательства был период стагнационного развития в силу того, что предпринимательство предполагает в большинстве случаев частную собственность на капитал, в то время как в Советском Союзе распространенной была государственная (общественная) форма собственности. Кроме того, за более чем полвека существования СССР были периоды, когда предпринимательство не только не поощрялось, но и всячески осуждалось. То есть можно утверждать, что современный тип российского предпринимательства сформировался за короткий период - менее 20 лет, прошедших со времени распада СССР. При этом необходимо отметить, что определенные предпринимательские традиции в нашей стране уже существовали ранее (предпринимательство в Российской империи), однако культурная связь, преемственность были утрачены, поэтому формирование предпринимательской среды в 1990-е гг. происходило практически с нуля.

Все это позволяет говорить о том, что российскому предпринимательству присуще свойство быстрой адаптации к существующим предпринимательским традициям и нормам (например, иностранным), скорой интеграции в предпринимательские системы. Данное свойство можно назвать особенно важным в контексте поставленной выше задачи - развитие предпринимательства как фактора, который позволит нашей стране выйти на качественно новый уровень развития и укрепить свои позиции на мировой экономической арене.

- Устойчивость российского предпринимательства к кризисным явлениям в экономике.

В начале текущего кризиса многие предприниматели высказывали мнение, что нестабильность мировой экономики не может существенно поколебать позиции их бизнеса, так как у них уже имеется опыт выхода из кризисных си-

туаций<sup>1</sup> - опыт, связанный с дефолтом 1998 г. в России. Действительно, российскому предпринимательству уже довелось пережить сложный экономический период, что сформировало определенный запас прочности у российских предпринимателей. Данный факт также свидетельствует о высокой конкурентоспособности российских предпринимателей именно в настоящее время - в период кризиса.

• Связь российского предпринимательства с государственными структурами. Данная связь прослеживается с периода активного формирования предпринимательства в нашей стране - конца 80 - начала 90-х гг. прошлого века. Многие современные частные предприятия основывались на базе бывших государственных, пользовались не только их имуществом, но и управленческими механизмами. Все это наложило определенный отпечаток на современное состояние предпринимательской среды в России. Более того, можно заметить, что развитие предпринимательства в нашей стране невозможно без государственного вмешательства. Однако такое вмешательство должно носить регулирующий характер, не мешать реализации предпринимательского потенциала, а наоборот, способствовать данному процессу.

Таким образом, система характерных черт российского предпринимательства может быть представлена следующим образом (см. рисунок).

Остановимся более подробно на последней указанной особенности российского предпринимательства и проанализируем целесообразность

стремлением российских проблем, возникающих под воздействием таких тенденций, как рост технологического разрыва и экспортная ориентация национальной экономики. Как следствие, перед российским государством встают задачи его эффективного функционирования, направленного на модернизацию экономики в соответствии с требованиями постиндустриализации. В этих условиях именно государство путем сознательного регулирования экономического развития осуществляет формирование новой модели экономики и общества. И оно вынуждено выполнять все более сложные и разносторонние функции, с одной стороны, увеличивающие их транзакцию, с другой - создающие тренд устойчивого и сбалансированного экономического роста<sup>2</sup>.

Таким образом, можно утверждать, что именно государственное регулирование должно стать базисом развития предпринимательской деятельности в современной России.

Основные функции государства заключаются в проведении институциональных преобразований, в отработке законодательства, отвечающего рыночной системе, обеспечении условий для его обязательного исполнения, содействию в формировании рыночных институтов, разработке и осуществлении социально-экономической политики. Для нормального функционирования рынка это более важные и значимые вопросы, чем проведение собственно структурных преобразований, таких, например, как приватизация, реструктуризация отраслей, предприятий. В обществе особое значение приобретает активная государ-



Рис. Система характерных черт российского предпринимательства

и способы регулирования предпринимательской деятельности в современной России.

Следует отметить, что в силу сложившейся специфики российской экономики в России государство выступает центральным субъектом формирования постиндустриальных отношений, в связи с чем его роль и функции объективно претерпевают трансформацию. Такой подход связан не только с изменением характера социально-экономического развития в целом, но и с обо-

ственная политика, которая должна быть нацелена на создание институциональных возможностей для продвижения реформ и развития экономики<sup>3</sup>.

Государство должно стать инициатором формирования национальной идеи и национальной

<sup>2</sup> Бордоев Д.Г. Государственное регулирование российской экономики в условиях постиндустриальной трансформации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2008. С. 3.

<sup>3</sup> Методологические принципы государственного регулирования экономики. 2009. Режим доступа: [http://www.nasledie.ru/schetpal/15\\_14/15\\_14\\_7/article.php?art=2](http://www.nasledie.ru/schetpal/15_14/15_14_7/article.php?art=2).

<sup>1</sup> Основано на личных наблюдениях автора.



стратегии, обязано быть главным источником и координатором социальной ориентации развития страны. Результатом деятельности государства является упорядочение сфер общественной и личной жизни, включая нормы и правила социального и экономического поведения<sup>4</sup>. При этом в современной России данный процесс должен иметь своей целью формирование нового типа мышления, которое уже постепенно складывается - предпринимательского мышления. В истории России также есть достаточно яркий аналог успешного государственного регулирования рыночной экономики - период новой экономической политики. Между государственным и частно-хозяйственным капитализмом имелись различия: различные уклады, разные формы хозяйства, что определяло и различные формы и методы их регулирования и руководства ими. В одном случае предприниматели вступали в договорные отношения с государством, обязывались осуществлять хозяйственную деятельность на условиях и в границах, определенных договором с государством. При экономических связях государства с частным капиталом, основанных на договорах, государство в большей или меньшей степени подчиняло предпринимательство своей хозяйственной политике<sup>5</sup>. Это позволяло государству корректировать направление развития предпринимательства, выбирать для него наиболее актуальные ниши как в экономическом, так и в социальном отношении. Государство регулировало сферу деятельности предпринимательства, размеры накопления, используя в этих целях политику организации снабжения, кредитования, налоговую политику, политику цен и другие экономические и административно-правовые рычаги воздействия. При этом государством использовались следующие методы:

- Включение предпринимательского капитала в организованные формы промышленной и торговой деятельности, объединение его в различные общества, товарищества, группы. Организованные формы деятельности частного капитала, не затрагивая отношений собственности, давали возможность государству осуществлять более полно учет, контроль и регулирование предпринимательства.

- Методы экономического и внеэкономического характера. Они преобладали в отношении большей части предпринимательского капитала. Регулирование предпринимательской деятельности в промышленности требовало применения

различных форм и методов надзора, учета и контроля. Рамки предпринимательства регламентировались допущением его в определенных отраслях промышленности, ограничивались размерами предприятий, отпуском сырья, материалов, оборудования, условиями кредитования, налоговой политикой, уровнем тарифов за перевозки.

- Регулирование рыночных цен на основе политики снижения промышленных цен. Одна из главных задач политики цен и их регулирования состояла в том, чтобы государственные организации и кооперация, сосредоточивая в своих руках основной объем продуктов, необходимых широким массам потребителей, продавали их дешевле предпринимателей, вытесняя таким образом частный капитал экономически.

- Налоговая политика, которая носила ярко выраженный характер: состоятельные предприниматели облагались высокими налогами, постепенно увеличивалась доля изъятия из доходов частных промышленников и торговцев в государственные доходы, т.е. ставились определенные границы предпринимательскому накоплению. Установленные налоговым законодательством виды налогов и дифференцированные ставки налогообложения затрудняли конкуренцию частного капитала с государственными и кооперативными предприятиями. В то же время налоговая политика предусматривала значительные преимущества для государственных и кооперативных промышленных предприятий и организаций.

Как видно из приведенных выше примеров, в период НЭПа перед государством стояла задача постепенного вытеснения частного предпринимательства из экономической системы страны, при этом предполагалось, что такой процесс будет постепенным и его окончание будет предварять длительный период совместного существования государственного и частного предпринимательства. Однако в современной экономической ситуации перед государственными структурами стоит принципиально иная задача - стимулирование предпринимательской активности, поддержка предпринимательства в кризисных условиях. Поэтому государство могло бы воспользоваться приведенными выше методами, скорректировав их с учетом изменения задач регулирования. В общем виде такое регулирование можно представить следующим образом:

- стимулирование создания предпринимательских объединений. Этот метод остается актуальным и в современных условиях: объединения предпринимателей способны более эффективно отстаивать права своих членов, кроме того, госу-

<sup>4</sup> Турчанинова Т.В., Храпов В.Е. Роль государства в экономическом и социальном развитии общества // Вестн. МГТУ. 2007. Т. 10. № 3. С. 492.

<sup>5</sup> Турчанинова Т.В. Указ. соч. С. 494.

дарству будет проще вести диалог с бизнесом посредством общения с организованными объединениями, чем с разрозненными предпринимателями;

- снижение надзорных требований к предпринимателям. В настоящее время, несмотря на упрощение многих процедур, ведение предпринимательской деятельности в нашей стране сопряжено с известными трудностями, связанными с его регламентацией. Сокращение существующих норм, числа необходимых процедур будет служить существенной поддержкой для предпринимателей в сложный кризисный период, когда трудностей хватает в самой рыночной среде;

- ценовое регулирование. Для многих предпринимателей могло бы оказаться значительной поддержкой обеспечение государственных гарантий в отношении тарифной политики, ценового регулирования. Одна из основных характеристик современного этапа кризиса - высокая неопределенность внешней среды, в частности, развития ценовой ситуации. Государственные гарантии регулирования цен на отдельных рынках позволили бы российским предпринимателям

обрести уверенность в будущем своего бизнеса, спокойно развиваться;

- налоговая политика. В настоящее время в нашей стране для субъектов малого предпринимательства действуют определенные налоговые послабления, такие, как упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог и т.д. Они в значительной степени помогают оптимизировать процесс реализации предпринимательской деятельности. Однако не стоит полагать, что работа в этом направлении государственного регулирования уже завершена. Наоборот, государству следует вести активный диалог с российским предпринимательством, выявлять “слабые места” современных налоговых режимов в целях их дальнейшей модернизации и усовершенствования.

Все вышеназванное позволит стимулировать развитие российской предпринимательской среды, которая, в свою очередь, станет ключевым фактором по выводу национальной экономики из кризиса.

*Поступила в редакцию 08.06.2009 г.*

## Актуальность использования бенчмаркинга на российских торговых предприятиях в современных экономических условиях

© 2009 В.Н. Островская

кандидат экономических наук, доцент

Ставропольский государственный университет

В данной статье автор обосновывает необходимость и актуальность использования бенчмаркинга торговыми предприятиями России исходя из анализа современной макроэкономической ситуации, обусловленной последствиями мирового финансового кризиса.

*Ключевые слова:* торговые предприятия, бенчмаркинг, финансовый кризис.

Современные российские условия формируют высококонкурентную среду во многих отраслях экономической деятельности. В создавшейся ситуации для того чтобы выжить и стать преуспевающей компанией, недостаточно только производить продукцию или предоставлять услуги, необходимо делать это лучше конкурентов, с меньшими затратами, используя последние мировые достижения в науке и технике, в организации производства. Практика мирового бизнеса показывает, что для достижения конкурентного преимущества необходимо изучать, знать и использовать опыт своих конкурентов, уже добившихся успехов в различных направлениях деятельности. В данной ситуации следует не просто использовать методологию сравнительного анализа, или бенчмаркинга, - все более актуальным становится применение конкурентно-интеграционного бенчмаркинга, при котором происходит отказ от соперничества в пользу сотрудничества, что впоследствии может стать движущей силой в изменении философии современного бизнеса.

Свободные конкурентные отношения ведут к отбору субъектов, наиболее эффективно ведущих хозяйственную деятельность, их укреплению и росту при одновременном разорении тех, кто отстает от требований рынка. Конкуренция требует от субъектов хозяйствования умения оптимально сочетать имеющиеся экономические, технологические и правовые предпосылки в условиях окружающей среды. Принцип конкуренции фундаментален и для розничной торговли. В условиях, когда розничные предприятия и организации предлагают покупателям аналогичные товары и услуги, покупатели, естественно, в первую очередь будут приобретать их там, где цены более низкие или не выше, чем на других предприятиях и в организациях, а предлагаемые товары и услуги более качественные. Конкуренция обязывает другие розничные предприятия и организа-

ции принять действенные меры по корректировке цен и улучшению качества товаров и услуг.

В связи с возросшей ролью и значением розничной торговли в экономике РФ в рыночных условиях, состояние которой служит надежным индикатором эффективности экономики в целом, актуальной становится проблема использования управленческой парадигмы, основанной на конкурентных отношениях. Сегодня для многих предприятий сферы услуг розничной торговли конкуренция носит глобальный характер, и не случайно основная цель большинства их - достижение мировых стандартов качества. В таких условиях конкурентно-интеграционный бенчмаркинг может служить одним из лучших методов для того, чтобы цели компании соответствовали требованиям мирового рынка. Эта современная технология менеджмента, базирующаяся на использовании опыта лучших компаний, может быть применена предприятиями розничной торговли в целях повышения их конкурентоспособности.

Конкуренция в розничной торговле - это борьба соперников за покупателей и возрастание или сохранение своей доли рынка. Конкурентные отношения в розничной торговле выражаются в том, что розничные предприятия и организации продают покупателям потребительские услуги. Они включают возможность выбора из достаточно широкого ассортимента товаров, услуги, удобства и льготы. Это способствует привлечению покупателей и, соответственно, увеличению товарооборота и прибыли, что, в свою очередь, улучшает рыночную позицию розничных предприятий и организаций.

Что касается конкурентоспособности продукции, то определить ее можно как соотношение цены и качества производимой продукции в сравнении с конкурирующей продукцией.

В условиях жесткой конкурентной борьбы наиболее востребованными в хозяйственной деятельности становятся маркетинговые инструмен-

ты ведения бизнеса, среди которых немалую важность приобретает метод не столько сбора информации, сколько ведения конкурентной борьбы - бенчмаркинг.

Цель бенчмаркинга - не только сбор информации для сравнения и методика отбора лучших предприятий, которые могут стать стандартом поведения, но и разработка такой корпоративной культуры внутри самого предприятия, которая способствовала бы восприятию лучших методов работы, а также поиск лучших методов функционирования предприятия, которые перешагнули границы отрасли. Сущность бенчмаркинга ученые и практики предполагают определять неоднозначно - и как концепцию, и как процесс, и как функцию (особый вид деятельности), инструмент, способ оценки стратегий, целей работы.

Бенчмаркинг - это метод обретения конкурентных преимуществ и повышения конкурентоспособности субъекта предпринимательства за счет поиска, изучения и адаптации к собственным условиям наилучших методов осуществления бизнес-процессов вне зависимости от сферы их применения, посредством чего удовлетворяются возвышающиеся потребности рынка. Применительно к контексту маркетинговой среды данный термин подразумевает сравнительный анализ работы своего бизнеса с передовым опытом конкурирующих компаний, а по мере необходимости - и с прочими успешными фирмами, даже работающими в других областях.

Ценность бенчмаркинга не только в том, что отпадает необходимость изобретать новые принципы и механизмы функционирования организации. Внимательно изучая достижения и ошибки других предприятий и отраслей, можно разработать собственную модель развития, которая будет максимально эффективна.

Состоятельность бенчмаркинга как метода совершенствования бизнеса и способа завоевания устойчивых конкурентных позиций на рынке доказана многолетним опытом успешного развития крупнейших корпораций в мировой экономике. Бенчмаркинг является мощным теоретико-методическим и практическим инструментом выживания и развития предприятия в сильном конкурентном поле, опирающемся на маркетинговое управление, обозначенное Ф. Котлером как маркетинг-менеджмент.

Основное содержание бенчмаркинга заключается в выявлении эталонных предприятий, достигших значительных успехов в каких-либо функциональных областях, тщательном изучении их бизнес-процессов и адаптации полученных сведений к условиям собственного предпри-

ятия. Бенчмаркинг предполагает активное взаимодействие партнеров, обменивающихся информацией о бизнес-процессах. Успешно реализованные проекты по бенчмаркингу способствуют возникновению социальных связей между специалистами различных предприятий и создают основу для коммерческих проектов, продвижения товаров, разработки новых продуктов.

На институциональном этапе развития бенчмаркинга приобретение конкурентных преимуществ необходимо организовывать как новую деловую стратегию предприятия, основанную на сотрудничестве и взаимодействии: покупателя необходимо превратить в партнера по бизнесу, а достижения более успешных конкурентов и организаций-лидеров из различных отраслей, главным образом международного передового опыта, изучать на основе конкурентно-интеграционного бенчмаркинга, который достигает своей цели - эффективного добровольного обмена передовым опытом между различными субъектами хозяйственной деятельности. При этом под конкурентно-интеграционным бенчмаркингом следует понимать анализ деятельности конкурентов, основанный на взаимодействии и сотрудничестве, с целью объединения и формирования качественно новых бизнес-процессов на базе опыта передовых международных организаций данной отрасли для улучшения конкурентных преимуществ на международном уровне. Тем самым в понятие конкурентно-интеграционного бенчмаркинга включен новый составляющий элемент - взаимодействие, позволяющий повысить собственные результаты деятельности, опираясь на уже достигнутые результаты конкурентов.

Конкурентно-интеграционный бенчмаркинг, при котором происходит отказ от соперничества в пользу сотрудничества, можно считать движущей силой в изменении философии современного бизнеса.

Открытый и добровольный обмен информацией между конкурентами на основе конкурентно-интеграционного бенчмаркинга возможен в рамках профессиональных объединений и ассоциаций (например, союз промышленников и предпринимателей России, система торгово-промышленных палат РФ), а также специализированных субъектов бенчмаркинга (Российский клуб бенчмаркинга "Деловое совершенство", система региональных центров бенчмаркинга). Однако данные институты бенчмаркинга еще недостаточно развиты. Поэтому в изучении конкурентов основную роль играют маркетологи-аналитики, которые анализируют прайс-листы, спецпредложения конкурентов.

Концепция отношения согласия в рамках конкурентно-интеграционного бенчмаркинга

строится на упорядоченном обмене передовой информацией, создании и поддержании связей и контактов с партнерами по бенчмаркингу и направлена на непрерывное совершенствование деятельности предприятия и повышение его конкурентоспособности путем ориентации на высшие достижения во всех функциональных сферах.

Основное содержание конкурентно-интеграционного бенчмаркинга заключается в изучении и адаптации к условиям собственного предприятия передового опыта, главным образом зарубежного, посредством выявления эталонных организаций, достигших значительных успехов в исследуемых функциональных областях на основе партнерских отношений. Такие отношения отражают естественный ход развития межфирменных отношений и представляют собой социальные отношения, предполагающие совместные действия и усилия сторон, объединенных общими интересами. Таким образом, конкурентно-интеграционный бенчмаркинг предполагает активное взаимодействие партнеров, обменивающихся информацией о бизнес-процессах собственных предприятий, а также взаимовыгодное сотрудничество с предприятиями-конкурентами или другими субъектами института бенчмаркинга для совместного изучения и освоения зарубежного передового опыта.

Наиболее распространенное заблуждение в восприятии конкурентно-интеграционного бенчмаркинга состоит в том, что его рассматривают как процесс имитации чужого поведения, а не как инструмент для создания собственного. Однако центральным вопросом, решаемым в процессе бенчмаркинга, является определение не того, какие результаты работы сторонних организаций считать успешными, а того, какие именно действия привели к получению подобных результатов. Поэтому целью конкурентно-интеграционного бенчмаркинга выступает выявление в компании таких областей, при воздействии на которые можно изменить модель ведения бизнеса, либо поиск таких методов управления, которые способствовали бы проведению стратегических изменений на предприятии. Иными словами, главная цель процесса конкурентно-интеграционного бенчмаркинга заключается в совершенствовании бизнеса и повышении конкурентоспособности предприятия за счет изучения и применения передового опыта. Цель бенчмаркинга носит стратегический характер для предприятия и придает бенчмаркингу статус полноценного инструмента управления.

Для того чтобы в российской бизнес-среде бенчмаркинг сформировался в цивилизованный

способ определения своей рыночной позиции на отраслевом рынке, следует разработать его четкий, поэтапный процесс, раскрывающий основное содержание конкурентно-интеграционного бенчмаркинга, который будет учитывать российскую специфику. Поэтому для эффективного проведения конкурентно-интеграционного бенчмаркинга необходимо разработать четкую схему выполнения, состоящую из последовательных шагов. Механизм процесса конкурентно-интеграционного бенчмаркинга основан на модели, которая состоит из этапов планирования, поиска, анализа, адаптации - "колеса бенчмаркинга", но представлена последовательностью этапов аудита, планирования, наблюдения, анализа, адаптации и координации.

Процесс конкурентно-интеграционного бенчмаркинга целесообразно начинать с внутреннего аудита деятельности предприятия, поскольку не освоив азы аудита собственной деятельности, нельзя научиться анализировать элементы превосходства других. При этом внутренний аудит предполагает диагностику предприятия, оценку его производственно-экономического потенциала и определение ключевых показателей деятельности (области для улучшения).

Будучи инструментом маркетингового взаимодействия, конкурентно-интеграционный бенчмаркинг основывается на сотрудничестве, которое формально подтверждается заключением партнерских соглашений или соглашений о совместной работе в области сравнительного анализа. Заключение подобных соглашений и договоров происходит в процессе организации бенчмаркирования и является его результатом. При этом на этапе организации определяется организационно-экономическая форма осуществления конкурентно-интеграционного бенчмаркинга, т.е. форма или метод проведения подобных сравнений с предприятиями-партнерами, которые выясняют, каким образом партнеры по бенчмаркингу вступают в сотрудничество, либо, по крайней мере, добывают информацию по предприятиям-эталонам, не вступая с ними в непосредственное общение, а путем взаимодействия со специальными организациями.

Как правило, организационно-экономические формы бенчмаркинга определяются перед сбором информации о партнере на этапе планирования процесса сравнения в зависимости от результатов поиска партнеров по бенчмаркингу.

Будучи продуктом институционального развития, конкурентно-интеграционный бенчмаркинг проводится путем документального оформления соглашения о сотрудничестве с использованием формальных организационно-экономи-



ческих форм осуществления эталонного сравнения либо с использованием неформальных методов его проведения (добровольный обмен между сторонами бенчмаркинга).

Огромную роль в процессе достижения компанией успеха играет понимание того, что хочет конечный потребитель, а также четкое определение потребностей и ожиданий потребителя. На практике лишь немногие работники компании имеют возможность общаться с конечными потребителями продукции и услуг компании. Каждый работник компании играет немаловажную роль в процессе улучшения качества продукта, но не осознает этого. В то же время каждый работник компании выступает в роли потребителя и поставщика одновременно, поскольку он получает ресурсы - информационные, сырьевые, управленческие - от одних сотрудников компании, а результаты своего труда отдает другим. Поэтому чрезвычайно важно помочь каждому работнику компании представить себя в роли как потребителя, так и поставщика.

Любой, пусть даже временный сбой в отношениях обмена между покупателем и поставщиком внутри компании, неминуемо отражается на качестве конечного продукта или услуги компании. Поэтому очень важно осуществлять управление внутренними и внешними процессами организации, которые составляют бизнес-процессы, так как это оказывает значительное влияние на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.

В настоящее время процессы обеспечения максимальной конкурентоспособности становятся все более актуальными для компаний, особенно для тех, которые работают в сегменте розничной торговли. Это можно объяснить взаимосвязанным действием ряда факторов. В первую очередь, таким фактором стал мировой финансовый кризис. Его влияние двояко проявляется на рынке розничной торговли в России. С одной стороны, кризисные явления в мировой экономике негативно воздействуют на российскую экономическую систему в целом, так как она оказывается в значительной степени интегрирована в систему международных хозяйственных связей. Таким образом, мировое ухудшение экономической ситуации приводит к снижению темпов роста российской экономики.

В первую очередь, негативное влияние кризиса проявляется в снижении доходов населения. Это неизменно приводит к сокращению расходов потребителей. Однако снижение потребительских доходов неравномерно отражается на различных сегментах розничной торговли. Так, в отношении продовольственных товаров более характерно не снижение объемов потребления, а переориентация на более доступные ценовые сегменты.

С другой стороны, если рассматривать непродовольственные товары и параметры, характеризующие состояние розничной торговли в данном сегменте, то следует заметить иное развитие рыночной ситуации. Кризисные явления в мировой и отечественной экономике привели к тому, что у потенциальных потребителей сформировались негативные ожидания. Именно они в значительной степени сдерживают потребительскую активность в настоящее время, заставляют потребителей воздерживаться от покупок, особенно в сегменте дорогих непродовольственных товаров.

Кроме того, следует также отметить, что в современных условиях многие потребители переориентировались на рынок вторичных непродовольственных товаров. Например, вместо покупки новой техники принимают решение купить уже использованную, но по более приемлемым ценам.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время на рынке розничной торговли как продовольственными, так и непродовольственными товарами наблюдается совокупность негативных явлений. Они проявляются в первую очередь в понижении потребительской активности, а также в переориентации клиентов на более дешевые группы товаров.

В таких условиях компаниям необходимо пересмотреть примененные ранее стратегии развития и, в частности, использовать возможности "антикризисного" маркетинга. На наш взгляд, методология антикризисного маркетинга должна основываться на мониторинге наилучших методов осуществления бизнес-процессов, т.е. на принципах конкурентно-интеграционного бенчмаркинга, так как это позволит организациям выявить положительные и отрицательные моменты реализации бизнес-процессов.

*Поступила в редакцию 08.06.2009 г.*

## Международное лоббирование как инструмент поддержки российского бизнеса за рубежом

© 2009 А. Головина

Статья посвящена вопросам международного лоббирования. Рассматриваются основные способы лоббирования, которые используют различные страны. Основной целью работы является рассмотрение возможных вариантов лоббирования как в США, так и в ЕС для эффективной помощи отечественным компаниям на мировых рынках.

*Ключевые слова:* лоббизм, международное лоббирование.

Понятие “лоббизм” зародилось в американской политической жизни в начале XIX в. В 1820 г. в одной из американских газет была опубликована статья, в которой объяснялся термин “лоббирование”.

Постепенно термин вошел в политический жаргон и приобрел более широкий смысл, описывая действия тех, кто так или иначе пытается повлиять на правительственные решения.

Таким образом, лоббирование обозначает усилия частных групп по оказанию влияния на государственных чиновников с целью продвижения своих интересов. Такой вид деятельности должен был возникнуть неизбежно ввиду того, что государство одно, а групп с различными интересами множество.

Существует огромное количество сфер лоббирования во внешней и внутренней политике, однако приоритет отдается экономической политике, а к объектам, наиболее подверженным лоббизму, относятся законодательные и исполнительные органы власти.

В наиболее зрелом виде лоббирование существует в США. Согласно официальным данным, за период с 1998 по 2006 г. расходы только ведущих отраслей на лоббирование составили около 20 млрд. долл. Уже в 1990 г. число лоббистов, зарегистрированных в сенате, составляло 33 000 чел.<sup>1</sup>

Коммерческая палата США считается самой крупной американской организацией по лоббированию экономических интересов. Далее следуют отраслевые лоббистские организации по энергетике, страхованию, банкам и другим финансовым услугам.

Существует несколько основных моделей государственного лоббизма в США. Наиболее эффективным примером является израильское лобби. Данная модель характеризуется такими параметрами, как низкий товарооборот, что означает отсутствие базы для значимого экономического лоббизма, поэтому предпочтение отдается политическим вопросам.

<sup>1</sup> Бернстам М. Музыка в США заказывают лоббисты // ВВС. 2008. 30 окт.

Вторая модель принадлежит Японии и Великобритании. Эти страны имеют достаточно большой объем товарооборота, а значит, и развитые внешнеэкономические связи, что создает базу для экономического лоббизма. Казалось бы, есть все основания для ведения свободной внешней политики. Однако в силу сложившихся исторических обстоятельств эти страны фактически подчиняются США.

К третьей модели относятся Франция, Канада, Германия. Здесь развитость экономической базы межгосударственных отношений сочетается с самостоятельной внешней политикой. Все это требует больших финансовых затрат. Согласно отчету министра юстиции США, в 2000 г. лидером по объему лоббистских расходов была именно Франция.

И последняя, четвертая, модель, которую можно назвать китайской. Она характеризуется огромным товарооборотом и крайне низкой политической составляющей. КНР не только крупнейший кредитор США, финансирующий американский бюджетный дефицит, но и одна из основных причин беспрецедентного дефицита торгового баланса США. Вот уже на протяжении нескольких лет Вашингтон безуспешно пытается добиться от Пекина ревальвации юаня, однако высокая экономическая зависимость США от Китая позволяет последнему проводить весьма свободную внешнюю политику.

Что касается российского лобби, то на протяжении долгого времени его не было в США.

В последнее время сложилась определенная напряженность в отношениях Москвы и Вашингтона. В Конгрессе США отношение к нашей стране крайне негативно в связи с отменой губернаторских выборов, “делом ЮКОСа”.

Эффективный лоббизм может осуществляться либо усилиями этнических общин, как, например, это делает еврейская община, либо нанятыми профессиональными структурами.

К сожалению, в силу различных причин российская диаспора в Америке разобщена и не представляет собой в настоящее время серьезной

политической силы (по разным оценкам, в США проживают от 3 до 6 млн. чел., являющихся либо прямыми выходцами из России, либо считающих себя россиянами по принадлежности к русской культуре)<sup>2</sup>. Однако если приложить усилия для консолидации наших соотечественников в США, то в будущем ситуация может улучшиться, а пока единственным каналом влияния остаются лоббистские фирмы.

В европейских странах используется модель евролоббирования, подразумевающая работу с органами власти, так называемые GR-инструменты, с помощью которых европейский бизнес уже более полувека легитимно отстаивает свои интересы перед европейскими институтами.

Брюссель является местом концентрации лоббистской деятельности, так как там формируется 70-80% европейских законов. Институты Союза - Европейская комиссия, Совет и Европарламент регулируют ключевые аспекты деятельности экономических операторов в таких областях, как таможенная, антимонопольная, энергетическая политика. Естественно, что для эффективной работы и снижения рисков бизнесу необходимы ресурсы информации и влияния, позволяющие позиционировать свои интересы перед брюссельской политической элитой.

На данный момент приблизительное количество лоббистов в Брюсселе составляет 15 000-20 000 чел. Объем расходов на лоббистскую деятельность составляет 60-90 млн. евро в год. Здесь находятся около 2500 промышленных союзов, более 200 международных концернов. Уже в 2000 г. в Брюсселе было зарегистрировано около 300 консалтинговых кабинетов<sup>3</sup>.

Классифицировать брюссельское лобби - сложная задача. Официальный подход Еврокомиссии заключается в делении групп интересов на организации коммерческого и некоммерческого характера.

Европейские ассоциации (еврогруппы) - это организации, представляющие интересы какой-либо отрасли. В настоящее время существует тенденция интеграции различных национальных ассоциаций в единые европейские конфедерации. Чем многочисленнее группа, тем больше ее репрезентативность. Наиболее известными европейскими конфедерациями являются следующие:

- **европейский круглый стол**, представляющий собой "элитный клуб" крупнейших европейских фирм, который оказывают влияние на решение таких вопросов, как политика в сфере конкуренции, контроль за экспортом и др.;

- **комитет американских торгово-промышленных палат в ЕС**, спецификой которого является приведение в соответствие американского агрессивного вида лоббирования с привычным для

<sup>2</sup> Лозанский Э.Д. Этнос и лоббизм в США. О перспективах российского лобби в Америке. М., 2004.

<sup>3</sup> Хамакер М. Лоббист шагает впереди // Лит. газ. 2008. 3 сент. №35.

ЕС мягким, представляющим более дипломатическую форму.

Еще одной из форм лоббирования является использование частных консалтинговых кабинетов. К числу положительных сторон этой формы лоббирования относится внушительный список оказываемых услуг: это и организация встреч с официальными лицами, и представительства на форумах. Серьезным недостатком является тот факт, что профессиональные лоббисты зачастую представляют широкий круг интересов, это лишает их возможности анализировать важные сферы интересов своего клиента.

Открытие собственного офиса в Брюсселе представляет собой наиболее действенный способ лоббирования. Однако он подходит только крупным корпорациям как из-за дорогой аренды офисов, так и из соображения целесообразности. Влияние корпораций на процесс принятия решений в институтах ЕС и учет их позиций посредством участия в консультативных советах являются старейшим способом представления интересов.

Основным привлекательным институтом ЕС для лоббирования остается Комиссия ЕС, потому как именно она является инициатором политики ЕС во всех сферах деятельности, что закреплено в базовых договорах ЕС. К тому же это единственный орган, обладающий правом законодательной инициативы.

Европейское руководство относится достаточно лояльно к лоббированию бизнесом своих интересов, что объясняется нехваткой кадров в институтах Евросоюза. Европейская комиссия насчитывает всего около 27 000 служащих, это довольно скромный штат в сравнении с объемом работы, приходящейся на этот орган как основополагающий<sup>4</sup>. Данное обстоятельство является причиной того, что над сложными вопросами иногда работают функционеры низкой квалификации. В связи с этим Брюссель заинтересован в контактах с профессионалами, посредством которых он получает квалифицированную, а также эксклюзивную информацию.

Наиболее правовым механизмом давления является участие в "консультативных комитетах", независимо учреждаемых каждым из институтов Союза. По приблизительным данным, в работе 2700 комитетов принимает участие около 50 000 экспертов, которые представляют собой как государственный сектор, так и гражданское общество<sup>5</sup>. Благодаря данной форме воздействия, лоббисты получают возможность расширить свое влияние.

В Европе сформировалось негативное отношение, связанное с ассоциацией российского бизнеса с преступностью, отсутствием прозрачной структуры собственности, четкой корпоративной стратегии и, наконец, с боязнью конкуренции.

<sup>4</sup> Борев А. Время лоббировать по-европейски // Советник президента. 2006. № 44.

<sup>5</sup> Шохин А.Н., Королев Е.А. Взаимодействие бизнеса и власти в Европейском Союзе. М, 2008.

В настоящее время около 52 % внешней торговли РФ приходится на европейские рынки<sup>6</sup>. По последним данным, Россия занимает третье место среди торговых партнеров Евросоюза после США и Китая. Но несмотря на все это, престиж российского бизнеса остается на низком уровне.

Исходя из существующей ситуации, ключевой задачей для дальнейшего развития экономики страны является поднятие данного престижа. Решению указанной задачи могло бы способствовать присутствие в Брюсселе, так как это стимулировало бы сближение экономик, что впоследствии позволит увеличить объем торговли и диверсифицировать экспортный портфель. Надо сказать, что подвижки в данном направлении уже начались. Так, в Брюсселе открыли свои представительства Центр российского бизнеса в Европе (ЦРБЕ), Координационный совет предпринимательских союзов (КСПС).

Каковы же основные направления российско-го лоббизма в Европе?

Во-первых, бизнес-разведка. Здесь имеется в виду проведение мониторинга, сбора и обработки информации об уже существующих, а также готовящихся законодательных процессах. Данный инструмент необходим для прогнозирования рисков и разработки перспектив для интересов компании.

Во-вторых, антидемпинговый лоббизм. В данном случае речь идет о разрешении проблем, связанных со сложностью европейского законодательства, а также со снижением антидемпинговых барьеров. Одними из наиболее проблемных областей для российских компаний в этой сфере являются нормы контроля за качеством и таможенные процедуры ЕС.

И последнее, одной из основных общемировых тенденций является рост репутационной части стоимости компании. Российские компании, особенно ориентированные на выход на мировые рынки, все больше раскрываются вовне, прибегая к процедуре IPO для повышения своего имиджа.

Так, например, в 2005 г. компания «Роснефть» подписала с PR-агентством Mmd контракт на коммуникационное сопровождение IPO на Лондонской бирже.

Согласно отчетам Министерства юстиции США за 2007 г. подразделение Газпрома заплатило компании Ketchum 1 млн. 223 тыс. долл. за связи с общественностью, организацию интервью с представителями Газпрома, мониторинг прессы и пр. В этом же году после газовых конфликтов с Украиной руководство компании решило улучшить имидж в Евросоюзе.

Однако следует отметить, что российским компаниям крайне сложно справляться с давно устоявшимися на Западе мифами о качестве российского бизнеса, уж слишком глубоко в западных умах поселился страх возможности мошенничества с на-

шей стороны. Для Запада наша страна на протяжении всего XX в. была чем-то загадочным. К тому же те события, которые происходили в России на протяжении последних 20 лет, также не говорят в нашу пользу. Еще одним немаловажным фактом является образ России, который некоторые влиятельные страны пытаются навязать всему миру, дабы абсолютно ни у кого не возникла мысль сотрудничать с нами. Находясь где-нибудь за рубежом, просто удивляешься той дезинформации, которая льется с экранов телевизоров и со страниц газет. Все это, естественно, влияет на общественное мнение, и не мудрено, что население той или иной страны категорически против покупки Газпромом доли акций их газовой компании, хотя подобная сделка с компанией другой страны практически прошла незамеченной.

Если такие компании-гиганты, как Газпром, Роснефть зачастую сталкиваются на Западе с проблемами, которые разрешить крайне сложно, что же тогда говорить о среднем и малом бизнесе, который хотел бы наладить сотрудничество с зарубежными партнерами. Для этого необходимо создание ассоциаций, которые призваны будут защищать интересы российских компаний.

И еще одним ключевым моментом является помощь Правительства России в улучшении имиджа самой страны как надежного государства. Некоторые положительные меры в этом направлении также были предприняты. Так, согласно отчету Министерства юстиции США за второе полугодие 2007 г., Правительство России перечислило компании Ketchum 1 млн. 965 тыс. долл. за пропаганду роли России в качестве председателя «Большой Восьмерки». В рамках этого контракта Ketchum организовала международный пресс-центр во время саммита в Петербурге, проводила встречи журналистов и государственных деятелей<sup>7</sup>.

Приятно осознавать, что наконец-то государство начало понимать, что не только силой нужно добиваться уважения к себе. Западные страны привыкли к несколько другим методам доказательства своей правоты, так сказать, более демократическим. А раз уж мы заинтересованы обосноваться на их рынках, так нам нужно принимать их правила игры. Ведь сила является самой крайней мерой воздействия, хотя порой самой результативной. В любом случае России следует попробовать более цивилизованные способы, как, например, распространение позитивной информации о России через зарубежные СМИ, организации поездок по России для иностранных бизнесменов, посещения выставок и форумов за границей. Массивная информационная атака может безболезненно сделать все то, что так долго мы пытались реализовать путем применения крайних мер.

*Поступила в редакцию 08.06.2009 г.*

<sup>6</sup> Афанасьева Т. Евросоюз опередил СНГ // Российская бизнес-газета. 2007. 16 окт. №625.

<sup>7</sup> Мартынов С. Госкорпорация Светлый образ: Официальный портал газеты «Полит.ру». [Электронный ресурс] - 2007.



## Управление производительностью промышленных предприятий в России в условиях кризиса

© 2009 Е.В. Морозова  
Тюменский государственный университет

В статье проведен анализ причин низкой производительности труда в России, сформулированы основные требования к процессу управления производительностью предприятия, предложена методика управления производительностью, позволяющая учитывать рыночные условия работы предприятия и опираться на общепринятые показатели, используемые в российской статистической практике.

*Ключевые слова:* производительность труда, производительность промышленного предприятия, резервы производительности, управление производительностью, эффективность.

Уровень экономического развития страны определяется эффективностью деятельности конкретных предприятий, поскольку именно микроэкономический уровень является базой, создающей добавленную стоимость и формирующей основу для увеличения ВВП, повышения уровня и качества жизни населения. В период кризиса на отечественных предприятиях наиболее острой проблемой становится оптимизация затрат при сохранении, а в идеале и увеличении результатов деятельности в виде объема производства и продаж, т.е. повышение производительности труда. Однако решение этой проблемы на российских предприятиях - одна из наиболее сложных задач, так как усугубляется многими факторами. С 1992 г. отменен статистический учет производительности труда. При спаде производства, увеличении безработицы и извлечении денежных средств из сферы производства на всех уровнях управления производством было допущено полное игнорирование проблемы производительности. Только с 2002 г. повышение производительности труда было провозглашено Правительством одной из главных задач экономики, однако показатель так и не введен в практику статистического учета, что значительно затрудняет сопоставления уровней производительности труда между предприятиями, отраслями и комплексами, а также международные сопоставления.

Так как отсутствует информационная база, отследить динамику производительности труда отечественных предприятий достаточно сложно. По некоторым оценкам<sup>1</sup>, по объему произведенной продукции и услуг в расчете на одного занятого лидируют США - 60,7 тыс. долл. в год. Затем следуют развитые западноевропейские страны со средним уровнем производительности труда 43,1 тыс. долл. и Япония - 42,1 тыс. долл. в год. Россия здесь на последнем месте - на од-

ного российского занятого приходится 16,9 тыс. долл. в год. В странах Восточной Европы данный показатель составляет 20-25 тыс. долл., в африканских странах - от 1 до 7 тыс. долл.

Причины низкой производительности промышленных предприятий можно разделить на две группы (рис. 1): макроэкономические проблемы, которые должны решаться на уровне государства в целом, и микроэкономические проблемы, возникающие на уровне предприятий.

В условиях кризиса для предприятий первоочередной задачей должен стать поиск резервов повышения производительности промышленного предприятия, т.е. тех возможностей, которые имеются на предприятии, но по разным причинам не используются.

Рассмотрим три основные группы резервов повышения производительности предприятия.

**1. Технические резервы**, которые включают внедрение в производство нового оборудования и модернизацию старого; изменение конструкции изделия с целью снижения сложности деталей, их унификации и стандартизации; уменьшение габаритов, веса, формы изделия; изменение технологии, предполагающее переход от низших типов производства к высшим; совмещение операций; переход к прогрессивным методам сборки.

**2. Организационные резервы**, предполагающие совершенствование организации процесса производства и управления; системы учета и контроля; нормирования труда и заработной платы.

**3. Кадровые резервы**, включающие поддержку духа новаторства и рационализаторства; использование материального и морального поощрения; создание условий для закрепления кадров; изменение состава кадров в направлении повышения доли высококвалифицированных работников.

Анализ состояния перечисленных факторов на отечественных предприятиях выявил негатив-

<sup>1</sup> Гришина К. Трудолюбие - не порок // Экономика и жизнь. 2004. №2. С. 2.





**Рис. 1. Причины низкой производительности промышленных предприятий в России**

ные тенденции, которые тормозят рост производительности предприятий.

Техническая база предприятий находится в плачевном состоянии. По оценкам экспертов, удельный вес производств, соответствующих современным требованиям, составляет только 8% от общего количества отечественных промышленных предприятий<sup>2</sup>. Средний уровень физического износа основных фондов предприятий составляет более 50% (рис. 2)<sup>3</sup>. В развитых странах замена устаревшего оборудования осуществляется в среднем каждые 7 лет. Это обеспечивает рост выпуска конкурентоспособной продукции. В России же затраты промышленных предприятий на ремонт оборудования в 1,4 раза превышают инвестиции в новое оборудование<sup>4</sup>. Естественно, в таких условиях отечественные предприятия часто не могут быть конкурентоспособны даже на внутреннем рынке.

<sup>2</sup> Шухгальтер М. Состояние основных фондов тормозит развитие экономики // Экономика бизнеса: Приложение к еженедельнику "Экономика и жизнь". 2009. №1. С. 5.

<sup>3</sup> Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2003. С. 176.

<sup>4</sup> Шухгальтер М. Указ. соч. С. 5.

Низкий технический уровень является причиной неэффективной организации производства и труда. На российских предприятиях квалифицированный персонал часто выполняет большое количество неквалифицированной, рутинной работы. Даже на наиболее прогрессивных предприятиях реинжиниринг бизнес-процессов тормозится из-за невозможности автоматизировать производственные участки в силу несоответствия технической базы требованиям современных систем автоматизации производства. Поэтому автоматизация процессов часто носит фрагментарный характер, что значительно снижает ее эффективность.

В условиях кризиса более 80% отечественных компаний сокращают сотрудников или заработную плату<sup>5</sup>. Однако простое сокращение персонала позволяет сэкономить только в краткосрочной перспективе, но отрицательно влияет на эффективность компании в более длительном периоде - теряются кадры, снижается мотивация. В качестве резервов роста производитель-

<sup>5</sup> Зюзько В. Выжить в кризис и опередить конкурентов // Экономика бизнеса: Приложение к еженедельнику "Экономика и жизнь". 2009. №1. С. 3.



**Рис. 2. Доля производственного оборудования старше 20 лет**

ности в условиях кризиса должны быть рассмотрены, в первую очередь, внедрение современных бизнес-технологий, оптимизация организационной структуры, использование процессного подхода к организации бизнеса, позволяющие оптимизировать уровень затрат при сохранении штата работников.

Размер заработной платы не только не стимулирует, а часто убивает интерес, снижает моральный настрой. Новаторские, рационализаторские идеи не поддерживаются. Общественное признание труда и участие в управлении занимают самые последние места среди причин трудовой деятельности.

В 2008 г. наблюдалось сокращение разрыва между реальной заработной платой и производительностью труда в промышленности, однако ключевым фактором стал не опережающий рост производительности, а существенное снижение темпов роста заработной платы. Так, в 2008 г. темпы роста производительности труда и заработной платы составили 9,79% и 5,51%, соответственно, а в 2007 г. - 5,96% и 14,7% (рис. 3)<sup>6</sup>.

Наблюдается ухудшение условий трудовой деятельности. Руководителями предприятий уделяется мало внимания вопросам улучшения условий труда. В период кризиса эта статья затрат является одной из тех, которые подпадают под сокращение в первую очередь. Сокращается и без того незначительная социальная поддержка

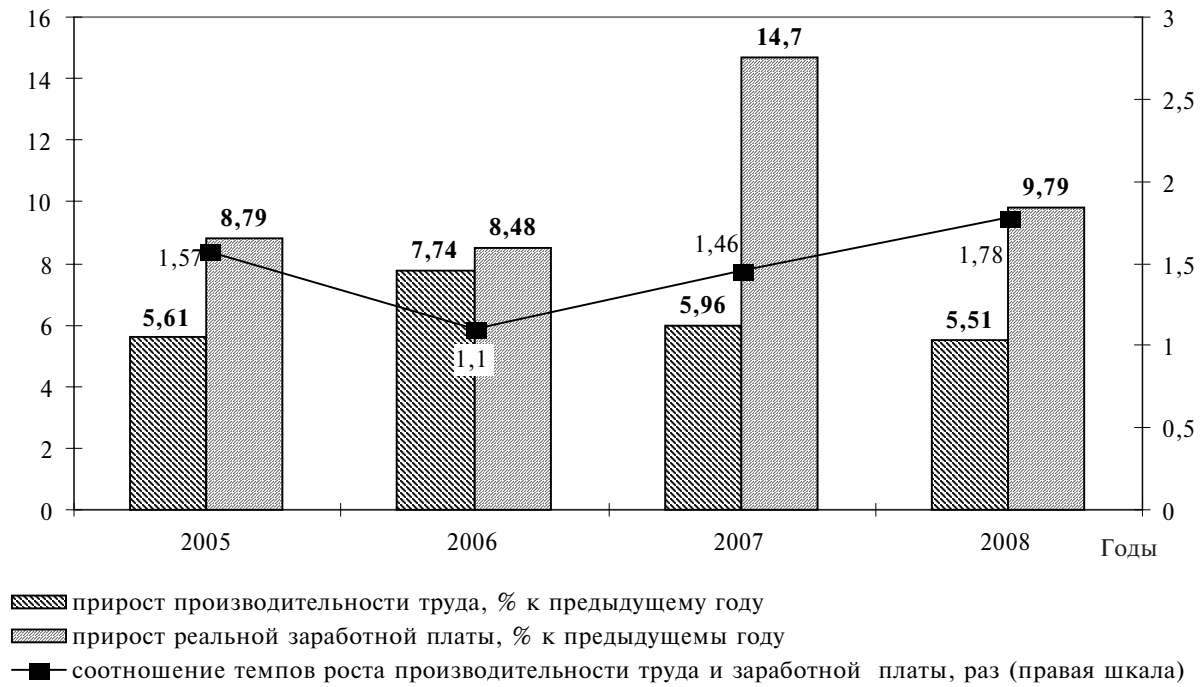
<sup>6</sup> Отраслевой обзор "Промышленное производство РФ и влияние на него экономического кризиса" // Информационное агентство ИНФОЛАЙН.

со стороны работодателя: предоставление путевок, детских садов, жилья, что также не способствует мотивации работника на высокопроизводительный труд.

По результатам обследования предприятий Тюменской области, было выявлено, что из 100 предприятий, участвующих в обследовании, на 46 показатели производительности не рассчитываются. Из числа предприятий, ведущих учет производительности, 75% рассчитывают ее только для производственных рабочих. В то же время 70% опрошенных руководителей ответили, что считают необходимым учет производительности, так как именно это позволяет более точно планировать и контролировать результативность деятельности организации в целом, дает возможность отслеживать и сокращать непроизводительные затраты труда, а также мотивирует работников.

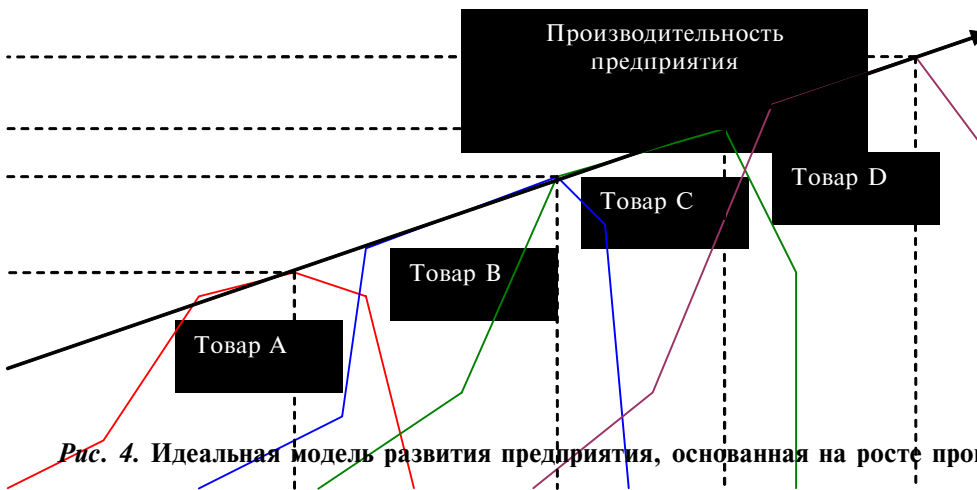
В качестве наиболее важных причин, затрудняющих учет производительности, опрошенные руководители выделили высокую степень неопределенности внешней среды (70%); непригодность старых и отсутствие новых современных методик учета (30%).

В условиях жесткой конкуренции и постоянно изменяющихся потребностей предприятия должны обеспечивать максимально высокую производительность на ограниченном спросом промежутке времени. Кроме того, параллельно с производством основной продукции необходимо вести разработки и освоение новых видов продукции, скорость производства которой к моменту роста спроса на нее должна стать мак-



**Рис. 3. Соотношение темпов роста производительности труда и реальной заработной платы в промышленности в 2004-2008 гг.**

Количество произведенной продукции, ден. ед.



**Рис. 4. Идеальная модель развития предприятия, основанная на росте производительности**

симальной. На рис. 4 продемонстрирована идеальная модель развития предприятия, основанного на постоянном росте производительности с целью обеспечения непрерывного процесса производства рентабельной продукции, замены одного вида продукции на другой без ущерба для работы предприятия в целом.

Исходя из всего вышесказанного в современном понимании процесс управления производительностью предприятия должен представлять собой процесс обеспечения высокой адаптивности предприятия к постоянно меняющейся

внешней среде. Пол **управлением производительности**

Время, лет я понимать процесс целенаправленного постоянного воздействия на соотношение результатов (в виде добавленной стоимости) и затрат на осуществление бизнес-процессов (в виде труда, капитала, информации) путем совершенствования бизнес-процессов с целью обеспечения уровня производительности предприятия, равного или более высокого, чем у конкурентов, с учетом специфических условий рыночной экономики на ограниченном спросом промежутке времени. Это обуславлива-

**Рис. 5. Методика управления производительностью промышленного предприятия**

ет необходимость формирования методики управления производительностью промышленного предприятия, позволяющей учитывать рыночные условия работы предприятия, базироваться на использовании процессного подхода к управлению предприятием, использовать принципы системного подхода к управлению, опираться на общепринятые показатели, используемые в российской статистической практике (рис. 5).

Основными субъектами управления производительностью промышленного предприятия являются аппарат управления, а также производственные и вспомогательные подразделения. Система оценки производительности предприятия включает в себя три основных взаимосвязанных блока: анализ изменения показателей общей

производительности предприятия; анализ изменения показателей общей производительности подразделений предприятия; анализ показателей интегральной и индивидуальной производительности ресурсов.

При использовании методики управления производительностью в течение определенного периода у предприятия появляется возможность более взвешенно позиционировать себя среди предприятий конкурентов, а также осуществлять наблюдение и анализ не только изменения своего экономического состояния, но и отраслевых тенденций. Это дает возможность разрабатывать стратегию диверсификации, корректировать инвестиционные планы, а также более четко формулировать маркетинговые стратегии предприятия.

*Поступила в редакцию 08.06.2009 г.*

## Возможности и проблемы активного воздействия государственного финансового контроля на более эффективное использование государственных ресурсов

© 2009 Г.П. Енц

Коми научный центр Уральского отделения Российской академии наук

Рассмотрены материалы многолетней практики управления затратами (по сметам, ориентированным на содержание учреждений бюджетной сферы) в условиях возникновения финансовых правонарушений и невозможности с помощью ранее применяемой методики учесть в расчетах различия в себестоимости единицы предоставляемых бюджетных услуг, а также материалы системных контрольно-ревизионных мероприятий. Предложены модели финансового контроля управляющего воздействия с внесением коррективов в перечень действующих принципов, влияющих на использование государственных ресурсов и обеспечение минимизации бюджетного риска по управлению бюджетными ресурсами.

*Ключевые слова:* финансовый контроль, управление, эффективность, государственные ресурсы.

Переход организации бюджетного процесса в России на принципы результативности бюджетных расходов требует от органов государственного финансового контроля создания адекватных механизмов финансового контроля, позволяющих определять степень достижения поставленных социально-экономических целей в виде определенных результатов и тем самым давать оценку эффективности использования государственных ресурсов участниками бюджетного процесса.

Контроль здесь выступает как кульминационный момент управленческого цикла, когда фактические воздействия на управляемый объект сопоставляются с требованиями принятых решений, в результате чего и выявляется, насколько результативны управленческие действия<sup>1</sup>. Эффективность механизмов финансового контроля достигается благодаря свойствам входящих в их состав элементов и качеству их взаимодействия в целях достижения определенного результата при условии соблюдения принципов законности, объективности, профессионализма, системности, плановости, функциональной и организационной независимости, гласности результатов, взаимодействия со всеми органами существующей системы государственного финансового контроля.

До настоящего времени на практике под механизмом осуществления государственного финансового контроля в ходе ревизий (проверок) в большей степени понимался и понимается мониторинг соблюдения действующего законодательства Российской Федерации и регионов при осуществлении организациями хозяйственных и финансовых операций в соответствии с утвержденными сметами, и лишь по специальным за-

даниям осуществлялся финансовый контроль эффективности использования отдельных потоков государственных средств, их обоснованности. Наблюдались попытки определения результативности исполнения финансовых обязательств в усеченном виде, т.е. несистемно, лишь по отдельным сегментам бюджетной сферы. Причем несмотря на повсеместное упоминание в положениях, определяющих деятельность контролирующих органов, рекомендации в первоочередном порядке руководствоваться конституционными нормами (иначе говоря, проводить оценку социально-экономической результативности, эффективности) при фактически осуществляемых проверочных действиях, контролирующие органы, не имея отработанной и утвержденной методики, предполагающей выполнение сложных процедур по экономическим расчетам, и потому, упираясь в трудно решаемую методически задачу, чаще всего ограничиваются проверкой соблюдения законодательства об утвержденных бюджетах соответствующего уровня, нормативных документов, утвержденных исполнительными органами власти всех уровней и отраслевых инструкций. Это вызвано также тем, что для оценки социального результата в интересах общества в целом или определенных групп риска в составе населения, конкретных людей необходима система количественно измеримых показателей, конкретно отражающих выполнение той или иной функции или задачи, характеризующих запланированные социальные результаты проверяемого объекта (совокупности проверяемых объектов). Отсутствие методически и нормативно отработанных показателей требует проведения дополнительной работы управляющих структур власти по созданию методик и критериев, на ос-

<sup>1</sup> См. подробнее: Шохин С.О., Воронина Л.И. Бюджетно-финансовый контроль и аудит. М., 1997. С. 11-53.



нове которых можно было бы оценить социальную результативность использования государственных средств по каждому направлению государственных обязательств. В процессе проведения такой работы существенна и во многом незаменима роль государственного финансового контроля.

Здесь же просто необходимо отметить, что единые стандарты, регулирующие контрольную деятельность, в необходимой мере не разработаны и не приняты<sup>2</sup>. В настоящее время представительные и исполнительные контролирующие органы федерального и регионального уровней осуществляют проверки каждый по собственным стандартам, что само собой делает результаты такой работы трудно анализируемыми, а часто и несопоставимыми. Вследствие этого есть необходимость разработки единых стандартов контрольно-ревизионной, проверочной деятельности, не исключающей дополнительного наличия характерных особенностей.

*Таким образом, в силу отсутствия утвержденной единой методики осуществления государственного финансового контроля, соответствующей законодательной базы для внедрения оценки эффективности использования государственных средств дает о себе знать слабая реализация функций контроля (особенно предварительного), которая носит выборочный, во многом формальный характер и не подкреплена узаконенным механизмом работы с выявленными нарушениями.* Вследствие наличия указанной проблемы происходит ограничение сферы контрольной деятельности в области расчета необходимых сумм государственных ресурсов для предоставления общественных услуг населению, конкретным гражданам, особенно на последующий период в целях как текущего, среднесрочного, так и стратегического планирования.

*В связи с вышеизложенным крайне актуально проводить исследования в области государственного финансового контроля с целью активного его воздействия на более рациональное (иначе говоря, более эффективное) использование государственных ресурсов.* Причем следует отметить, что в большей мере необходимы исследования на региональном и муниципальном уровнях, так как на федеральном уровне уже имеются серьезные методические исследования в области государственного финансового контроля (например, выполненные сотрудниками государственного

научно-исследовательского института системного анализа Счетной палаты Российской Федерации)<sup>3</sup>, сотрудниками структур Минфина Российской Федерации и др. Органы власти - региональные и муниципальные - давно стоят перед этой проблемой, поскольку особенностью бюджетного процесса начиная с 2006 г. стало финансирование собственных бюджетов нескольких тысяч недавно созданных муниципальных образований<sup>4</sup>, но в данной области делаются только первые попытки.

Использование государством и муниципальными образованиями финансов для решения своих задач обязательно предполагает проведение с их помощью контроля за ходом выполнения данных задач<sup>5</sup>. При этом создаются условия и для решения проблемы прозрачности бюджетов, обусловленной ст. 36 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Основой единой методики контроля, не исключая проверки законности расходов и их целевого использования, необходимо признать контроль (аудит) эффективности, предполагающий преобладание проверки качества управления, по двум направлениям: *контроль эффективности использования государственных ресурсов и эффективность контроля* как комплекс организационных и аналитических методик и мероприятий, реализация которых помогает органам власти обеспечивать определенный уровень *эффективности использования государственных ресурсов* посредством достижения: удовлетворенности потребителей бюджетными услугами; реальности и доступности результата деятельности сферы бюджетных услуг; эффективного и качественного государственного менеджмента; экономической эффективности проверочного процесса (как отношение результата (эффекта) проверки к затратам, связанным с получением этого результата). Представленная авторская модель государственного финансового контроля (аудита) эффективности (рис. 1) отражает определенные выше свойства механизма финансового контроля входящих в ее состав элементов и качество их взаимодействия в целях достижения эффективного социального результата.

<sup>3</sup> См. подробнее: *Степанов С.В.* Конституционный аудит; *Он же.* Проблемы оценки эффективности использования бюджетных средств, направленных на повышение качества жизни населения и сокращение уровня бедности в РФ. Режим доступа: <http://www.nisp.ru/About/Books/art6/art2/print.html>.

<sup>4</sup> Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 30 мая 2006 г. "О бюджетной политике в 2007 г."

<sup>5</sup> Лимская декларация руководящих принципов контроля // Контролинг. 1991. №1. С. 56.

<sup>2</sup> См. подробнее: *Овсянников Л.Н.* Государственный финансовый контроль: подходы к стандартизации // *Финансы.* 2007. № 2. С. 52-55; *Он же.* Финансовый контроль и экономическая наука // *Финансы.* 2009. № 2. С. 41-46.



**Рис. 1. Модель государственного финансового контроля эффективности использования ресурсов**

Критерием эффективного управления государственными ресурсами является эффективность предоставления бюджетных услуг, а для этого необходимы качественные методы оценки и контроля, основанные на системе показателей, учитывающие специфику учреждений, оказывающих такие услуги, и особенности решаемых ими за-

дач. К тому же неэффективное расходование бюджетных средств ведет, как правило, к снижению качества предоставляемых услуг населению, а также не исключает возможности злоупотреблений со стороны бюджетополучателей.

Поскольку контроль эффективности использования бюджетных ресурсов является ведущим

направлением проверки качества расходования государственных средств, необходимо нормативно и методически закрепить: критерии оценок отклонений показателей, отражающих социальное назначение бюджетных услуг, взаимосвязанные физиологические особенности потребителей услуг, условия финансирования структуры, предоставляющей бюджетные услуги, критерии влияния климатических особенностей, территориального расположения, количественных и качественных характеристик, результативности в измеримых показателях и др. Также необходимо иметь сопоставимые и утвержденные стандарты в структурном разрезе, отражающие цели, поставленные обществом в количественном и качественном выражении, и закрепление определенного перечня публичных обязательств за каждым уровнем бюджета с определенным механизмом их доведения до участников бюджетного процесса и контроля.

Методика контроля эффективности предполагает определенную последовательность действий, набор определенных процедур, направленных на проверку того, насколько использование бюджетных ресурсов служит выполнению социальных задач, поставленных перед бюджетополучателями. Основные направления методи-

ки контроля эффективности должны быть увязаны с ключевыми стратегическими направлениями деятельности контролируемых лиц и с их организационным взаимодействием, отражающимся на уровне удовлетворенности потребителей бюджетных услуг, иначе говоря, на социальном результате.

Схематически данное взаимодействие можно представить на примере отдельной бюджетной отрасли с распространением на аналогичных участников бюджетного процесса (рис. 2).

Учитывая специфику взаимодействия учреждений, предоставляющих бюджетные услуги, с их потребителями, оценка и соответственно управление эффективностью предоставления бюджетных услуг должны осуществляться вышестоящим государственным органом, распределяющим и регулирующим имеющиеся финансовые, трудовые, организационные и иные ресурсы. Однако в силу их единого внутриотраслевого интереса для обеспечения объективности, интегральной оценки социального эффекта для получения результата обратной связи функционирования, регулирования и проверки соблюдения законодательства необходим государственный финансовый контроль, осуществляемый органом, выпадающим из отраслевой зависимости и име-



Рис. 2. Модель опосредованного участия органов финансового контроля в управлении эффективностью предоставления бюджетных услуг

ющим возможность опосредованно участвовать в изменении условий функционирования всех бюджетных отраслей.

Ориентированность органа финансового контроля на результат позволит не допустить снижения качества и предупредить негативные тенденции в осуществлении прав получателей услуг при сочетании с рациональным использованием бюджетных средств.

*Для преодоления искажений, образовавшихся в результате многолетней практики управления затратами (по смете, ориентированной на содержание учреждения), в условиях возникновения финансовых правонарушений и невозможности с помощью ранее применяемой методики (финансирования по смете) учесть в расчетах различия в себестоимости единицы предоставляемых бюджетных услуг, применение системных экспертно-контрольных мероприятий особенно оправданно при выявлении таких отклонений, которые отрицательно влияют на рациональность и эффективность достижения результата.*

*Методика контроля эффективности должна являться частью рабочего процесса государственного управления, проводимого системно в разрезе времени и составляющих бюджетного процесса.*

Таким образом, система государственного финансового контроля в новых условиях в дополнение к вышеуказанным принципам закон-

ности, профессионализма, объективности, системности, плановости, функциональной и организационной независимости, гласности результатов, взаимодействия со всеми органами существующей системы государственного финансового контроля должна включать в себя ряд принципов:

- взаимодействие контроля и управления в процессе бюджетирования с целью гармоничного сочетания интересов и ответственности;

- процессное обеспечение конечного результата в ходе взаимодействия контроля и управления;

- ответственность контроля за конкретный процесс и результат;

- возможность предупредить появление финансовых нарушений еще на стадии планирования бюджетных расходов.

Эффективный государственный контроль должен обеспечить мониторинг и прогнозирование ситуации с минимальными погрешностями - минимизировать бюджетный риск, контролировать эффективность принимаемых решений с точки зрения экономической и социальной выгоды в настоящее время и в перспективе. Это новый подход к государственному финансовому контролю, и он нуждается в отработке и утверждении методического и нормативного обеспечения.

*Поступила в редакцию 06.06.2009 г.*

## Оценка перспектив развития альтернативной (возобновляемой) энергетики

© 2009 А.К. Амбарцумян

Московский государственный институт международных отношений  
(Университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации

В настоящем исследовании производится оценка перспектив развития альтернативной энергетики в России и мире. Сделаны выводы о необходимости ускорения темпов изучения и применения (интегрирования) возобновляемых источников энергии, увеличения государственного присутствия в решении вышеуказанных вопросов, а также принятия законов и подзаконных актов, направленных на регулирование вопросов альтернативной энергетики. Особое место в работе отводится вопросам развития альтернативных источников энергии в России.

*Ключевые слова:* альтернативная энергетика, источники альтернативной (возобновляемой) энергии.

Мировая энергетика располагает на сегодняшний день значительными запасами природных энергетических ресурсов. По данным ОПЕК, доказанные запасы нефти в мире на 2007 г. составляют 1,204,182 млрд. баррелей, газа - 183,126 млрд. м<sup>3</sup><sup>1</sup>, запасы каменного угля - 140 млрд. т, соответственно.

Исходя из данных факторов до недавнего времени вопросам развития и использования возобновляемых источников энергии в мировой энергетической политике уделялось сравнительно мало внимания. Тем не менее, традиционные энергетические ресурсы относятся к невозобновляемым минеральным ресурсам, а это значит, что перед человечеством сегодня стоит вопрос их исчерпания возможно уже через 70 - 100 лет. Кроме того, по прогнозам специалистов, запасов так называемой "легкой", или легкодобываемой, нефти на планете хватит не более чем на 40-50 лет. Уже сегодня нефтегазовые компании столкнулись с ухудшением ресурсной базы и вынуждены вести добычу в труднодоступных месторождениях. Цены на невозобновляемые энергетические ресурсы за последние 10 лет продолжают неуклонно расти и к 2020 г. могут достигнуть уровня в 200 долл. за баррель нефти, в то время как рост спроса на энергоресурсы, по прогнозам специалистов, в ближайшие 10 лет может превысить уровень 2000 г. на 60%<sup>2</sup>.

К сожалению, сегодняшняя модель развития добывающей отрасли демонстрирует неизбежность мирового энергетического кризиса. Время дешевой нефти подходит к концу, и единственное, что мы в силах сделать, - это ускорить попытки поиска альтернативных (возобновляе-

мых) источников энергии, пока дефицит традиционных ресурсов отрицательно не сказался на мировой экономике.

Кроме того, базирование современной энергетики на первичных источниках энергии отрицательно влияет на окружающую среду и не может гарантировать стабильного развития мировой энергетики в долгосрочной перспективе.

Необходимость борьбы за лучшую экологию, новые возможности повышения качества жизни людей, участие в мировом развитии прогрессивных технологий, стремление повысить энергоэффективность экономического развития, логика международного сотрудничества - эти и другие соображения способствовали активизации усилий по созданию более зеленой энергетики, движению к низкоуглеродной экономике<sup>3</sup>.

В связи со всем вышесказанным проблема источников альтернативной (возобновляемой) энергетики уже не может откладываться до лучших времен. Дальнейшее развитие человечества предполагает необходимость широкого применения альтернативных (возобновляемых) источников энергии.

Целью статьи стало изучение возможностей развития и оценки потенциала мировой и в частности российской возобновляемой энергетики на основе анализа и синтеза данных об использовании геотермальной и солнечной энергетики, энергетики ветра, также энергии биомасс, мер государственной поддержки и стратегий развития возобновляемых источников энергии в долгосрочной перспективе.

Возобновляемые источники энергии (ВИЭ) - это источники энергии, ресурс которых возобновляется естественным образом за счет потока солнечной энергии, поступающего на поверхность

<sup>1</sup> Вестник ОПЕК. 2007 г. Режим доступа: <http://www.opec.org/library>.

<sup>2</sup> Прогноз развития энергетики до 2020 года // "Эксон Мобил". Режим доступа: <http://www.exxonmobil.ru/Russia-Russian/PA/default.aspx>.

<sup>3</sup> Потенциал возобновляемых источников энергии. Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/activity/vie>.



Земли. Такие источники в обозримой перспективе являются неисчерпаемыми. К возобновляемым источникам энергии относятся: солнечная энергия, энергия ветра и биомассы, энергия водных потоков, геотермальная энергия, энергия низкопотенциальных тепловых сред, а также источники энергии, связанные с жизнедеятельностью человека (органические отходы и т.п.).

Потенциал солнечной энергии, энергии ветра и биомассы на сегодняшний день так велик, что в несколько десятков раз превышает современный уровень спроса на энергетические ресурсы, в связи с чем рассматривается как возможный источник производства энергии.

Прежде чем приступить к анализу состояния мировой возобновляемой энергии необходимо рассмотреть недостатки ВИЭ как источника энергии. Самыми серьезными недостатками ВИЭ являются низкая плотность их энергопотоков, непостоянство во времени и высокие затраты на техническое оборудование, позволяющее аккумулировать и преобразовывать энергию возобновляемых источников. Приведем лишь несколько фактов. Плотность потока солнечного излучения на поверхность земли в полдень ясного дня составляет всего около  $1 \text{ кВт/м}^2$ , а ее среднегодовое значение не превышает  $250 \text{ Вт/м}^2$ . Соответственно, средняя удельная плотность энергии ветрового потока также не превышает нескольких сотен  $\text{Вт/м}^2$ . Плотность энергии водного потока  $1 \text{ м/с}$  также составляет всего около  $500 \text{ Вт/м}^2$ , в то время как плотность теплового потока на стенки топки парового котла достигает нескольких сотен  $\text{кВт/м}^2$ <sup>4</sup>.

Вышеперечисленные факторы обуславливают необходимость использования дорогостоящего оборудования ВИЭ. Но технический прогресс не стоит на месте. Технологии использования ВИЭ непрерывно развиваются, и мнение о том, что установки для ВИЭ стоят в десятки раз дороже, чем стоимость технологического комплекса для добычи традиционных природных источников энергии, в начале XXI в. уже не соответствует действительности. Сегодня специалисты отмечают приравнивание указанных стоимостей по причине повсеместного ужесточения экологических и технических требований к традиционным электрическим станциям и постепенное уменьшение удельной стоимости оборудования ВИЭ.

К неоспоримым плюсам использования ВИЭ можно отнести их высокую степень экологичности в связи с отсутствием выброса парниковых газов в атмосферу.

<sup>4</sup> Попель О.С., Туманов В.Л. Возобновляемые источники энергии: состояние и перспективы развития // Альтернативная энергетика и экология. 2007. №2(46). С. 42.

Рассмотрим ряд общих фактов, свидетельствующих об отношении к ВИЭ в мире:

- с 2004 г. мировые инвестиции в ВИЭ увеличились в 4 раза и достигли 120 млрд. долл. в 2008 г.<sup>5</sup>;

- по мнению специалистов нефтегазовой компании “Эксон Мобайл”, доля ВИЭ в совокупном росте использования основных ВИЭ (энергии солнца, энергии ветра и биотоплива) составит в среднем 9% в год, и к 2030 г. они будут удовлетворять 2% мирового спроса на энергоносители<sup>6</sup>;

- все развитые и 10 развивающихся стран имеют свою стратегию развития ВИЭ;

- в мире действуют более ста крупных научно-исследовательских институтов и организаций, занимающихся вопросами исследования и внедрения ВИЭ, в том числе Международное энергетическое агентство (IEA), Международный Совет по большим энергетическим системам высокого напряжения (CIGRE), Международное партнерство по водородной экономике (IPHE), Международное партнерство по коммерческому использованию нетрадиционных ресурсов метана (Партнерство “Метан - на рынок”) (M2M), Международный форум по секвестру углерода (CSLF), Глобальное партнерство по биоэнергетике (GBEP) и т.п.;

- в развитие ВИЭ инвестируют такие крупные нефтегазовые компании, как “Эксон Мобайл”, “Бритиш Петролиум”, “Шелл”;

- с 2004 г. мировое производство ВИЭ непрерывно росло, и в 2008 г. количество компаний, производящих ВИЭ, составило 160, а общая капитализация рынка ВИЭ - 100 млрд. долл.<sup>7</sup>;

- несмотря на мировой финансовый кризис, правительства многих стран не только не прекратили финансирование программ ВИЭ, но и увеличили инвестиции в данный сектор;

- США в ближайшие 10 лет планируют инвестировать в ВИЭ более 150 млрд. долл., Япония - 12,2 млрд. долл. в течение пяти лет, Болгария - 300 млн. долл. в ближайшие семь лет, а Австралия - 300 млн. долл. в течение семи лет<sup>8</sup>;

- в апреле 2008 г. 78 стран мира подписали Устав Международного агентства по возобновляемой энергии (IRENA);

- число рабочих мест, связанных с ВИЭ, достигло к 2008 г. 1,9 млн.;

<sup>5</sup> Отчет об использовании ВИЭ 2009 // Вашингтон, 2009. Ин-т мировых исследований. Режим доступа: <http://www.ren21.net>.

<sup>6</sup> Прогноз развития энергетики до 2020 года.

<sup>7</sup> Отчет об использовании ВИЭ 2009.

<sup>8</sup> Там же.

- стоимость ВИЭ-технологий постепенно снижается. Так, например, за последние пять лет стоимость установок для выработки ветряной и солнечной энергии снизилась почти в 2 раза;

- с конца 2004 г. совокупная мощность используемой солнечной энергии увеличилась более чем на 16 ГВт, энергии ветра - на 250% до 121 ГВт, производство биодизеля увеличилось до 12 млрд. л, производство этанола удвоилось и составило 67 млрд. л в год<sup>9</sup>.

Тем не менее, на сегодняшний день совокупная доля ВИЭ в энергетическом балансе мира все еще очень мала. По данным Международной энергетической организации, доля ВИЭ в мировом суммарном потреблении не превышает 13,5%. Представим сравнительный анализ долей различных источников энергии в мировом суммарном потреблении (рис. 1).

По более оптимистичным данным<sup>10</sup>, вклад ВИЭ в мировое потребление первичных энергетических ресурсов составил на 2008 г. около 20%.

Рассмотрим перспективы развития таких традиционных ВИЭ в мире, как геотермальная энергия, солнечная энергия, энергия ветра и энергия биомасс.

Геотермальная энергия - это физическое тепло глубинных слоев Земли, имеющих температуру, превышающую температуру воздуха на поверхности. Из недр Земли постоянно поступает тепловой поток, интенсивность которого составляет около 0,03 Вт/м<sup>2</sup><sup>11</sup>. Несмотря на то,

что использование геотермальной энергии в мире ежегодно растет, доступность на рентабельных геотермальных месторождениях сравнительно невелика.

Представим сравнительный анализ использования геотермальной энергии в мире за 2000-2008 гг. (рис. 2).

В настоящее время консолидированная мощность геотермальных электростанций составляет 10,5 ГВт, а мощность геотермального теплоснабжения - 21 ГВт. Так, прирост мощностей геотермальной энергии в мире за период с 2000 по 2008 г. составил 2,297,4 ГВт, а среднегодовой прирост - 9,279,2 ГВт (см. рис. 2).

По прогнозам специалистов, суммарная мощность известных гидротермальных месторождений может составить к 2030 г. 60 ГВт, или 4% мирового энергетического баланса. Анализируя рост доли геотермальной энергии в мировом энергетическом балансе в динамике до 2040 г., получили данные, согласно которым использование мощностей геотермальных источников будет неизменно сокращаться с 8% в 2010-2020 гг. до 6% в 2030-2040 гг.

Солнечная энергетика сегодня развивается в ряде стран очень быстрыми темпами, ведутся разработки по введению в эксплуатацию и увеличению числа солнечных тепловых электростанций. В США на сегодняшний день уже работают семь солнечных электростанций общей мощностью 354 МВт.

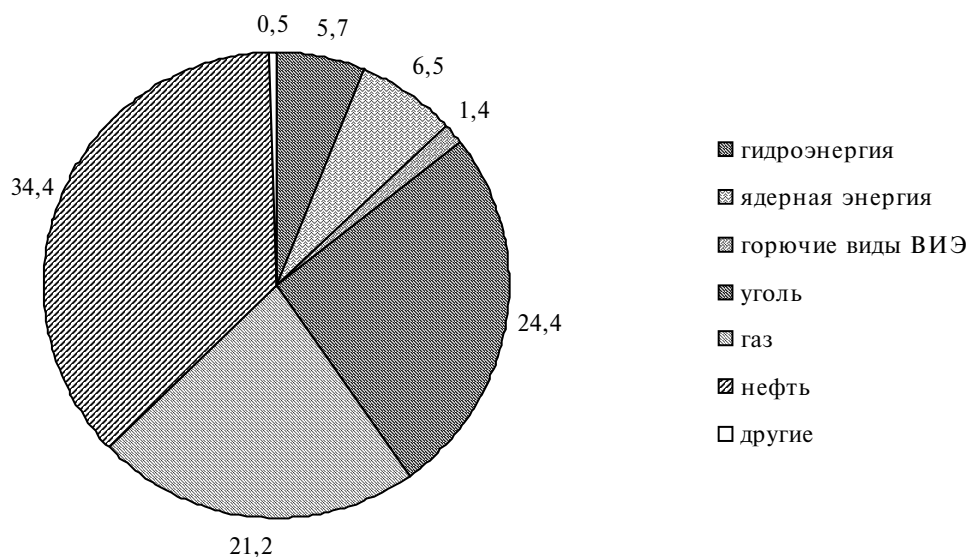


Рис. 1. Доли ВИЭ в мировом суммарном потреблении энергии

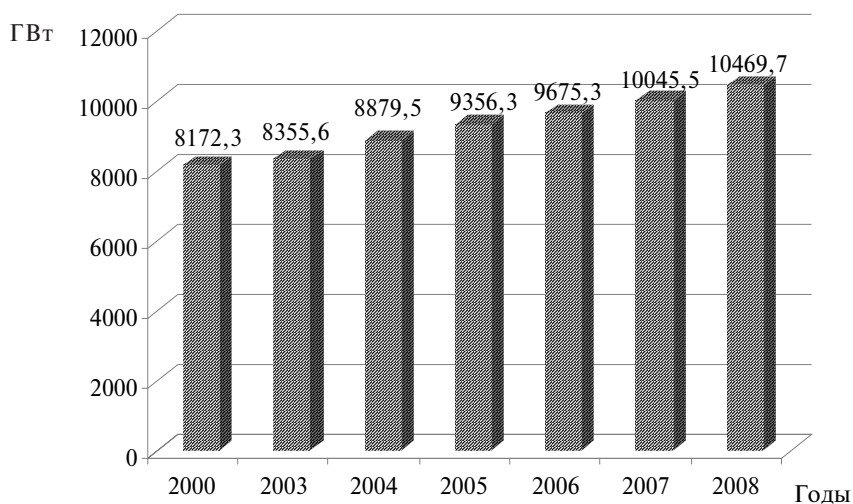
Источник. Составлено автором по данным Отчета Международной энергетической организации (IEA) о состоянии ВИЭ в мире за 2009 год. Режим доступа: [www.iea.com](http://www.iea.com).

<sup>9</sup> Отчет об использовании ВИЭ 2009.

<sup>10</sup> Там же.

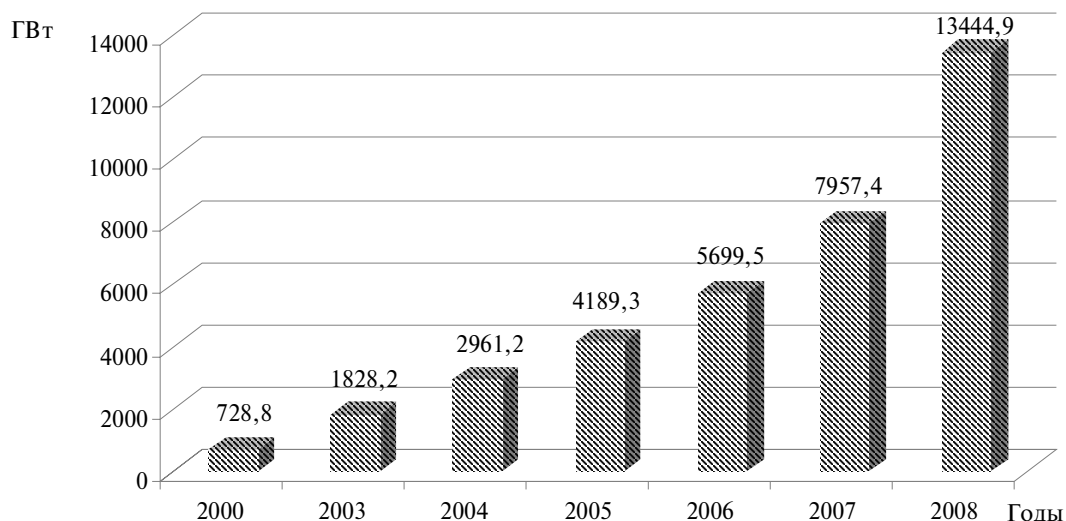
<sup>11</sup> Там же.

Представим сравнительный анализ использования солнечной энергии в мире за 2000-2008 гг. (рис. 3).



**Рис. 2. Сравнительный анализ использования геотермальной энергии в мире за 2000-2008 гг.**

Источник. Составлено автором по данным статистического обозрения “Бритиш Петролиум” за 2009 г. Режим доступа: <http://www.bp.com>.



**Рис. 3. Сравнительный анализ использования солнечной энергии в мире за 2000-2008 гг.**

Источник. Составлено автором по данным статистического обозрения “Бритиш Петролиум” за 2009 г. Режим доступа: <http://www.bp.com>.

В результате анализа роста доли солнечной энергии в мировом энергетическом балансе в динамике до 2040 г. получены данные, согласно которым доля мощности солнечного теплоснабжения составит 7% к 2040 г., а доля солнечного электроснабжения - 15%, соответственно.

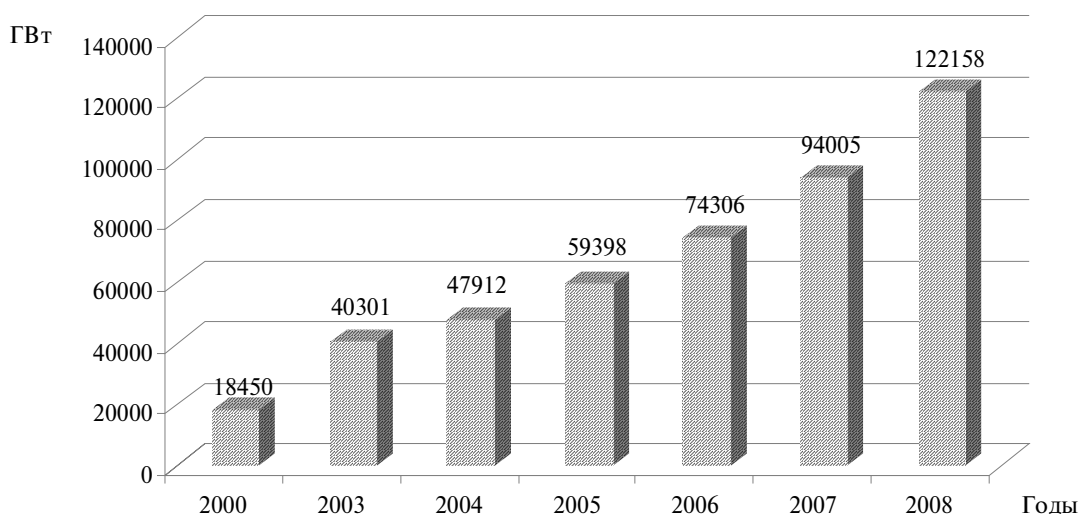
В 2003 г. мировая консолидированная мощность ветроэнергетических установок составляла 1828,2 ГВт, а в 2005 г. уже около 4,189 ГВт. Так, прирост мощностей энергии в мире за период с 2000 по 2008 г. составил 103,708 ГВт, а среднегодовой прирост - 65,218 ГВт. В Европе рынок тоже рос с темпом 22% в год. По недавним прогнозам Европейской ветроэнергетической ассоциации, мощность ВЭУ в Европе достигнет уров-

ня 75 ГВт к 2010 г., а к 2020 г. - 180 ГВт<sup>12</sup>. Если прогноз ЕВА сбудется, 5,5% - в 2010 г. и 12% в 2020 г. доля вырабатываемой в Европе энергии будет обеспечиваться за счет мощностей ВЭУ.

Представим сравнительный анализ использования энергии ветра в мире за 2000-2008 гг. (рис. 4).

В рамках настоящего исследования наибольшее внимание хотелось бы уделить использованию биомассы в качестве ВИЭ. Биомасса довольно широкое понятие, в него входят и отходы деревообрабатывающей промышленности, и сельскохозяйственные отходы, и твердые быто-

<sup>12</sup> Официальный сайт Европейской ветроэнергетической ассоциации. Режим доступа: <http://www.ewea.org>.



**Рис. 4. Сравнительный анализ использования энергии ветра в мире за 2000–2008 гг.**

*Источник.* Составлено автором по данным статистического обозрения “Бритиш Петролиум” за 2009 г. Режим доступа: <http://www.bp.com>.

вые отходы, и жидкие стоки, и различные промышленные органические отходы<sup>13</sup>. Леса – основной источник сосредоточения биомассы. По площади лесов на первом месте в мире находится Россия (850 млн. га), а на втором месте Бразилия (545 млн. га). На сегодняшний день активное строительство котельных, работающих на биомассе, ведется в Швеции, Дании, Германии, Франции и Австралии.

Но наибольший интерес в последнее время в мире уделяется производству жидкого биотоплива, особенно этанола. К основным достоинствам биоэтанола (этилового спирта, полученного из растений) относятся меньшее количество парниковых газов и твердых частиц в выхлопе, более высокое октановое число и, конечно, возобновляемость его составляющих. Основным сырьем для производства этанола являются сахарный тростник и кукуруза, что не исключает использования других культур. Крупнейшим в мире производителем биоэтанола является Бразилия<sup>14</sup>.

Биодизель (дизельное топливо) изготавливают из жиров растительного или животного происхождения. Сырьем для биодизеля является рапсовое, соевое и пальмовое масло. Биодизельные технологии достаточно активно развиваются в Европе и США.

Еще один перспективный вариант – биогаз. Его можно получить из любого вида биомассы, даже из самых “грязных” отходов (в том числе

продуктов жизнедеятельности сельскохозяйственных животных).

Крупнейшим производителем этанола являются Бразилия. Производство данного вида ВИЭ обеспечивает около 13% от общих потребностей в энергоресурсах и 19% потребности в жидком топливе. Вторая страна по производству этанола – США. По планам развития отрасли, предполагающим увеличение уровня производства этанола в ближайшие несколько лет в 3 раза, уровень потребления этанола к 2015 г. составит 19 млн. м<sup>3</sup>.

Так, прирост использования этанола в мире за период с 2000 по 2008 г. составил 26,251 млн. л, а среднегодовой прирост – 134,699 млн. л (рис. 5). Производство электроэнергии из биомассы в 2007 г. составило 45,7 ТВт<sup>15</sup>, т.е. 12% всей энергии, производимой ВИЭ.

Таким образом, можно заключить, что процесс развития ВИЭ в мире идет очень динамично, благодаря активной поддержке правительств и международных организаций. Для стимулирования стратегического развития ВИЭ в разных странах правительствами используются различные меры:

- льготные тарифы на энергию, полученную с помощью ВИЭ;
- налоговые льготы для данной отрасли энергетики;
- льготное кредитование и дотационное финансирование.

Кроме того, нельзя не отметить, что законодательство многих стран, участников различных программ по развитию ВИЭ прямо уста-

<sup>13</sup> Попель О.С., Туманов В.Л. Указ. соч.

<sup>14</sup> Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/activity/vie>.

<sup>15</sup> Отчет об использовании ВИЭ 2009.

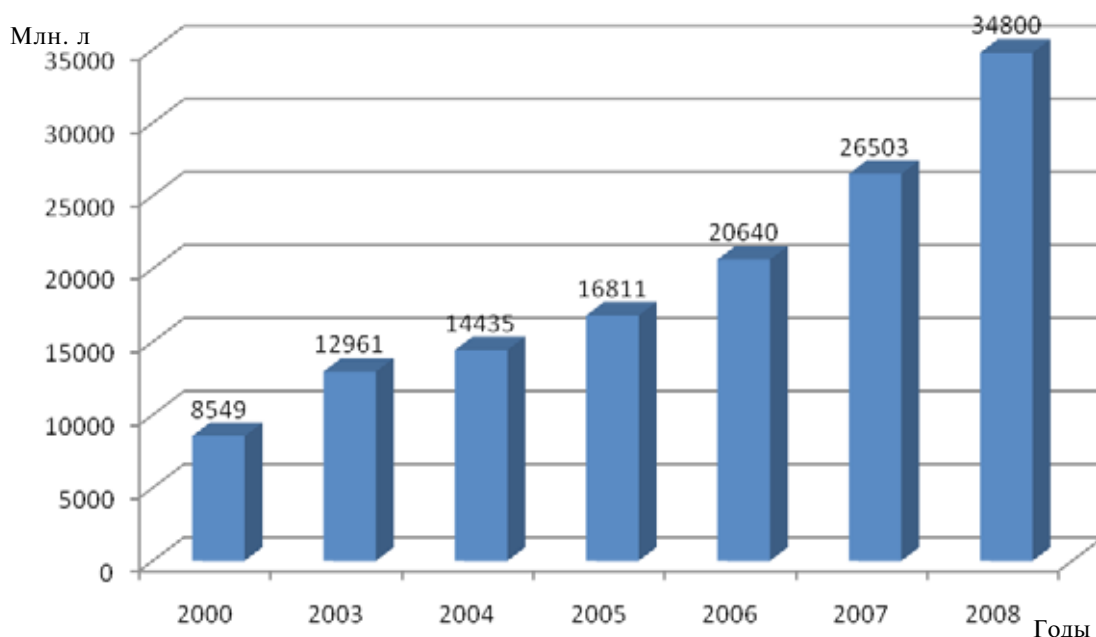


Рис. 5. Сравнительный анализ использования этанола в мире за 2000-2008 гг.

навливает целевые индикаторы тех или иных ВИЭ в доле совокупной энергетики.

Несомненно, такая политика приведет к существенным позитивным результатам и повлечет за собой повышение эффективности ВИЭ уже в ближайшем будущем. По прогнозам специалистов, уровень ВИЭ в доле энергобаланса ЕС достигнет 16,5% в 2010 г., 23,6% - в 2020 г., 34,7% - в 2030 г. и 47,7% - в 2040 г.<sup>16</sup>

Представим прогноз роста доли ВИЭ в мировом энергетическом балансе в динамике до 2040 г. (см. табл. 1).

троэнергии, вырабатываемой в стране с использованием возобновляемых источников, в 2008 г. составила около 1% без учета ГЭС мощностью свыше 25 МВт, а с учетом последних - свыше 17%. Удельный вес производства тепловой энергии, полученной на базе ВИЭ, был около 3%, или около 2000 млн. Гкал<sup>17</sup>.

В “Энергетической стратегии России на период до 2020 года” (далее - Стратегия) вопросам развития возобновляемых источников энергии также крайне мало уделяется внимания.

Таблица 1. Прогноз роста доли ВИЭ в мировом энергетическом балансе, %

| Технологии                 | Годы      |           |           |           |           |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                            | 1996-2001 | 2001-2010 | 2010-2020 | 2020-2030 | 2030-2040 |
| Биомасса                   | 2         | 2,2       | 3,1       | 3,3       | 2,8       |
| Большие ГЭС                | 2         | 2         | 1         | 1         | 0         |
| Малые ГЭС                  | 6         | 8         | 10        | 8         | 6         |
| Ветер                      | 33        | 28        | 20        | 7         | 2         |
| Фотоэлектричество          | 25        | 28        | 30        | 25        | 13        |
| Солнечное теплоснабжение   | 10        | 16        | 16        | 14        | 7         |
| Солнечное электроснабжение | 2         | 16        | 22        | 18        | 15        |
| Геотермальная              | 6         | 8         | 8         | 6         | 4         |
| Морская (приливы, волны)   | -         | 8         | 15        | 22        | 21        |

Источник. Zervos A., Lius Ch., Schrafer O. Tomorrow's world, Renewable energy world. 2004.V. 7. № 4.

К сожалению, надо отметить, что уровень развития ВИЭ в России намного отстает от уровня развития других стран. Россия обладает огромным потенциалом ВИЭ, но в последние годы государство не уделяло серьезного внимания исследованию и развитию этого вопроса. По данным Министерства энергетики России, доля электр

<sup>16</sup> Попель О.С., Туманов В.Л. Указ. соч.

Согласно Стратегии, основными целями использования возобновляемых источников энергии и местных видов топлива в России являются:

- сокращение потребления невозобновляемых энергетических ресурсов;
- снижение экологической нагрузки от топливно-энергетического комплекса;

<sup>17</sup> Официальный сайт Министерства энергетики...



- обеспечение децентрализованных потребителей и регионов с дальним и сезонным завозом топлива;

- снижение расходов на дальнепривозное топливо.

Еще уже обосновывается в Стратегии необходимость развития возобновляемой энергетики, а именно:

- обеспечение устойчивого тепло- и электроснабжения населения и производства в зонах децентрализованного энергоснабжения, в первую очередь в районах Крайнего Севера и приравненных к ним территориях;

- обеспечение гарантированного минимума энергоснабжения населения и производства в зонах централизованного энергоснабжения, испытывающих дефицит энергии, предотвращение ущерба от аварийных и ограничительных отключений;

- снижение вредных выбросов от энергетических установок в городах и населенных пунктах со сложной экологической обстановкой, а также в местах массового отдыха населения.

8 января 2009 г. подписано Распоряжение Правительства об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергоэффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 г. Согласно этому распоряжению, доля возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в совокупном балансе и потреблении электроэнергии страны (за исключением гидроэлектростанций установленной мощностью

Правительством РФ предполагается предпринять ряд мер, направленных:

- на совершенствование системы государственного управления (в том числе развитие системы целевых показателей, статистической отчетности, разработка схемы размещения генерирующих объектов электроэнергетики на основе использования ВИЭ, создание различных стимулов для малого бизнеса);

- формирование конкурентных условий для производителей электроэнергии на основе ВИЭ по сравнению с производителями электроэнергии из ископаемых видов органического топлива, в том числе через введение субсидий и надбавок для генерирующих компаний, использующих ВИЭ;

- совершенствование инфраструктуры для обеспечения развития производства энергии из ВИЭ, включая НИОКР, создание экспертно-консалтинговой сети, просвещение населения и т.п.<sup>18</sup>

Указанные темпы роста, с той точки зрения, что в настоящее время с использованием ВИЭ ежегодно в России вырабатывается не более 8,5 млрд. кВт·ч электрической энергии (это составляет менее 1% от общего объема ее производства), можно было бы признать удовлетворительными, но, обратившись к аналогичным планам других стран мира, можно сделать неутешительные для российской стратегии ВИЭ выводы.

Приведем целевые индикаторы развитых и развивающихся стран мира по использованию ВИЭ (табл. 2).

**Таблица 2. Избранные целевые индикаторы по использованию ВИЭ в мире**

| Страна       | Стратегические цели развития ВИЭ   |
|--------------|--|
| Страны ЕС    | Довести к 2030 г. вклад ВИЭ в энергобалансе до 30-40%  |
| Австралия    | Довести к 2020 г. производство ВИЭ до 45 ТВт/ч электроэнергии  |
| Бразилия     | Постепенно повышать уровень ВИЭ в энергобалансе к 2020 г.  |
| Пакистан     | Доля ВИЭ 10 % в суммарном энергопотреблении к 2012 г.  |
| Китай        | Довести к 2010 г. вклад энергогенерирующих мощностей ВИЭ до 10% и вклад в суммарное энергопотребление до 10%     |
| Самоа        | Доля ВИЭ - 20 % в суммарном энергопотреблении к 2011 г. и 50% - к 2020 г.  |
| Индия        | Обеспечить к 2012 г. 10%-ный рост энергогенерирующих мощностей на ВИЭ (более 14ГВт)                              |
| Япония       | Обеспечить к 2020 г. энергогенерирующие мощности на ВИЭ на уровне более 14ГВт и 53 ГВт к 2030 г., соответственно |
| Южная Корея  | Доля ВИЭ - 6,1 % в суммарном энергопотреблении к 2020 г. и 11% - к 2030 г.                                       |
| Шотландия    | Доля ВИЭ - 31 % в суммарном энергопотреблении к 2011 г. и 50% - к 2020 г.  |
| Израиль      | Доля ВИЭ -10 % в суммарном энергопотреблении к 2012 г.   |
| США и Канада | Производство электроэнергии от 5 до 30%  |

*Источник.* Составлено автором на основании “Отчета об использовании ВИЭ 2009. Режим доступа: <http://www.ren21.net>.

свыше 23 МВт) должна составить 1,5% - в 2010 г., 2,5% - в 2015 г. и 4,5% - в 2020 г.

Для осуществления государственной политики в сфере расширения использования ВИЭ

<sup>18</sup>Распоряжение Правительства РФ от 8 дек. 2009 г. “Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергоэффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года”.

Как можно увидеть из табл. 2, планируемый рост доли ВИЭ в энергобалансе России в 4,5% к 2020 г. является как минимум недостаточным по сравнению с амбициозными планами других стран, в том числе и развивающихся.

Также в рамках федеральных целевых программ “Национальная технологическая база на 2007-2011 гг.” и “Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 гг.” планируется привлечение внебюджетных средств с объемом финансирования более 10 млрд. руб. Кроме того, Россия участвует в реализации проекта ЕЭК ООН “Разработки энергетического сектора ВИЭ в Российской Федерации и странах СНГ”, инвестиции в который осуществляются ЕС и составляют 2 млрд. евро.

Но такого объема инвестиций достаточно только для осуществления скромного плана развития ВИЭ, утвержденного Правительством России. Как контраргумент позициям государства в области инвестирования ВИЭ можно привести объемы финансирования ВИЭ в других странах.

Так, в США, стране-лидере по размеру инвестирования в ВИЭ, планируются государственные инвестиции в объеме 150 млрд. долл. в ближайшие 10 лет, в Японии - 12 млрд. долл. за тот же период, в Южной Корее - 36 млрд. долл. до 2012 г., в Австралии - 360 млн. долл. за 6 лет. Показателен для нас будет и пример Болгарии, чьи инвестиции в ВИЭ в ближайшие 7 лет составят 330 млн. долл.

Кроме того, помимо экономического фактора (отсутствия должного инвестирования), барьером для качественно нового развития ВИЭ в России по-прежнему остается отсутствие должной нормативно-правовой базы и четко сформулированной стратегии развития данного энергетического сегмента. До сих пор не принят закон о ВИЭ. По сути, законодательное регулирование данной сферы энергетики ограничивается федеральным законом № 35-ФЗ от 26 марта 2003 г. “Об электроэнергетике” и рядом подзаконных нормативных актов.

На фоне такой неопределенности, экономической и организационной, перспективы развития ВИЭ в России в настоящий момент неутешительны, и это притом, что специалисты сходятся во мнении о возможном лидерстве России на рынке ВИЭ при надлежащей поддержке государства и ускорении темпов развития отрасли. По ряду оценок, потенциал России в части возобновляемых источников энергии оценивается в 360-430 млн. т условного топлива. В настоящее время в России имеются конкурентные технологии, оборудование и опыт его эксплуата-

ции, производственные возможности, проектные и строительные организации, которые способны удовлетворить потребность, в десятки раз превосходящую существующую. К ним относятся:

- геотермальные электростанции и оборудование;
- микро- и малые гидроэлектростанции с оборудованием единичной мощностью от 2 кВт до 1 МВт;
- фотоэлектрические элементы, модули и батареи с КПД 14-15 %;
- биогазовые установки для индивидуальных и фермерских хозяйств, обеспечивающих потребности хозяйства в тепловой и электрической энергии;
- ветроэнергетические установки мощностью до 2 кВт;
- жидкостные и воздушные солнечные коллекторы и системы отопления и горячего водоснабжения на их основе;
- тепловые насосы для теплоснабжения жилых зданий мощностью до 10 кВт и производственных нужд и помещений мощностью до 4 МВт;
- многотопливные энергоустановки мощностью 1,5-3-5-15-20 и 30 кВт.

По прогнозу Министерства энергетики России, политика, проводимая государством сегодня, предусматривает увеличение доли использования ВИЭ (кроме ГЭС мощностью свыше 25 МВт) с 0,9 % в 2008 г. до 1,5% к 2010 г., до 2,5% к 2015 г. и до 4,5 % к 2020 г., что составляет около 80 млрд. кВт·ч выработки электроэнергии с использованием ВИЭ в 2020 г. при 8,5 млрд. кВт·ч в настоящее время. К 2020 г. планируется увеличить долю возобновляемых источников в производстве электроэнергии до 4,5% без учета крупных ГЭС и до 19-20% с учетом последних.

В соответствии с прогнозными оценками структура генерирующих мощностей до 2020 г. будет изменяться следующим образом:

- гидроэлектростанции с 47 млн. кВт (20,6%) до 57-59 млн. кВт (18,3-19,7%), атомные электростанции с 24 млн. кВт (10,5%) до 35-41 млн. кВт (12,1-12,9%), ВИЭ-электростанции (без учета крупных ГЭС) - с 2,2 млн. кВт до 25,3 млн. кВт;
- в структуре потребления топлива на ТЭС будет снижаться доля газа с 69% в 2008 г. до 61-66% в 2020 г. при интенсивном росте доли угля от 26,2% до 30-35%, соответственно. При этом абсолютный объем потребления газа увеличится всего примерно на 10%, а угля - в 1,35-1,75 раза.

Рост производства электрической энергии на ГЭС мощностью более 25 МВт составит от 168 млрд. кВт·ч в 2010 г. до 284 млрд. кВт·ч в 2020 г.<sup>19</sup>

Действительно, ГЭС остаются на сегодняшний день наиболее доступными ВИЭ. Однако

<sup>19</sup>Официальный сайт Европейской ветроэнергетической ассоциации.

возможности данного сектора ВИЭ ограничены, и ресурсы многих ГЭС в России выработаны. Кроме того, не придает уверенности в дальнейшем росте данного вида ВИЭ и ужесточение требований государства в области снижения отрицательного воздействия ГЭС на окружающую среду.

Одним из наиболее перспективных источников альтернативной энергетики в России является производство и применение биотоплива, к которому относятся биоэтанол, биодизель и биогаз.

Перспективы развития биоэнергетики в России в цифрах выглядят следующим образом:

- ежегодная переработка 65 млн. т древесины - стоимость экспорта 3,9 млрд. евро/год;
- газогенерация и пиролиз - 85 млрд. м<sup>3</sup> сингаза на сумму 15 млрд. евро/год;
- производство этанола - потенциальная емкость рынка может составлять около 1,7 млн. т в год, что составляет около 580 млн. долл. в год.

Между тем сегодня на долю России приходится около 1,3% производимого в мире этанола. В нашей стране около 190 спиртовых заводов, производящих пищевой и технический спирт, которые загружены на две трети. Экспорт этанола из России составляет менее 1% от общего объема, произведенного в России продукта.

В заключение сделаем ряд общих выводов и предложений:

- ускоренные темпы развития ВИЭ невозможны без активной государственной поддержки и повышения уровня инвестиций (государственных и частных) в данный сегмент мировой энергетики, а также введения различных мер го-

сударственной поддержки (налоговые преференции, льготные кредиты);

- стратегия, выработанная международным сообществом для развития ВИЭ, является обоснованной, успешной и отвечающей современным требованиям увеличения доли ВИЭ в мировом энергетическом балансе;

- в среднесрочной перспективе при сегодняшних темпах мирового развития ВИЭ смогут составить конкуренцию традиционной энергетике;

- при существующих масштабах добычи нефти, газа и угля в России, а также при сегодняшнем уровне государственного присутствия в вопросах развития ВИЭ Россия вряд ли сможет конкурировать на международном рынке ВИЭ даже в долгосрочной перспективе.

Для преодоления отставания России в развитии ВИЭ необходимо принять ряд неотложных мер:

- разработать и принять федеральный закон "О возобновляемых источниках энергии";

- разработать и принять различные подзаконные акты с обязательным указанием государственных целей в сфере развития ВИЭ, включая мощности, которые планируется развить на базе ВИЭ, и сроки развития таких мощностей;

- обеспечить финансирование программ развития ВИЭ на уровне не менее 7 млрд. руб. в год;

- внести изменения в Стратегию, расширив спектр проблем, на которые направлено развитие ВИЭ. На данный момент приоритетным направлением развития ВИЭ является решение социальных проблем, а использование ВИЭ в связи с их экономической выгодой относится к менее приоритетным направлениям.

*Поступила в редакцию 08.06.2009 г.*

## Инновационная экономика: концептуальные положения перспективной инвестиционной политики

© 2009 С.А. Бельтюков

Дальневосточный государственный технический университет  
им. В.В. Куйбышева

Основная цель данной статьи заключается в том, чтобы показать развитие любого региона по пути создания инновационной экономики, или экономики, которая характеризуется быстрым ростом, высоким уровнем заработной платы рабочих в различных отраслях. И этот экономический рост основан на инновациях и технологиях.

*Ключевые слова:* инновации, инвестиции, человеческий капитал, сотрудничество.

Инновационная экономика - экономика, при которой происходит :

- постоянное улучшение качества и увеличение количества высокооплачиваемых рабочих мест;
- развитие сильного ядра быстро растущих отраслей промышленности;
- следование за постоянно увеличивающимся использованием новых технологий во всех секторах промышленности;
- быстрое приспособление к изменениям;
- самоукрепление, когда инновационная инфраструктура дает возможности для успешного бизнеса, который, в свою очередь, позволяет совершенствоваться инновационной инфраструктуре;
- сосредоточение вокруг умных, талантливых и квалифицированных людей.

Нет никакого легкого и простого способа создать инновационную экономику. Нет никакого фиксированного положения. Ей необходимы время, энергия и ресурсы. И это не так-то просто. В то время как мы представляем инновационную экономику как логически сформированную и рационально структурированную, она не поддается классификации. И тем не менее, мы делаем все от нас зависящее. В данной статье мы попытались представить элементы инновационной экономики схематически как работающую структуру.

Инновационная экономика является родственной сложному очистительному заводу, непрерывно обрабатывающему три типа сырья (инвестиционный капитал, человеческие ресурсы и инновации), которое формируется рынком в большое разнообразие уникальных комбинаций. Окончательный результат - волны новых технологий, продуктов, услуг и компаний.

Элементом, который лежит в основе всей структуры, является сотрудничество. Структура основана на сотрудничестве, товариществе и вза-

имодействии. Без сотрудничества развитие отдельных компонентов инфраструктуры, уже не говоря о полной инфраструктуре, просто невозможно. Сотрудничество проникает в каждый аспект инновационной экономики.

### Инновационный капитал

Инновационный капитал опирается на смелые идеи и уникальные понятия, которые выражены в технологиях, продуктах, услугах, новых моделях бизнеса и другом. Эти идеи и технологии улучшают условия жизни. Нововведение является родственным изменению. Инновационный капитал - обязательный драйвер экономического роста. Нововведение - это "... акт, который обеспечивает ресурсы возможностью увеличивать богатство." Инновационный капитал идет от людей и организаций. Он является основой, на которой формируются новые предприятия. Целеустремленное нововведение ссылается на идеи и понятия, которые обращаются к определенным возможностям сбыта. Изначально эти идеи тщательно сформированы, чтобы соответствовать требованиям рынка.

Основная цель инновационной экономики состоит в том, чтобы увеличить инновационный капитал и улучшить его качество. Главнейшие участники этого процесса - исследовательские учреждения и предприниматели.

Хотя есть много источников инновационного капитала, исследование само по себе является очень важным элементом. Для иллюстрации можно рассмотреть исследовательские университеты в областях, испытывающих исключительный экономический рост. Так, к примеру, Стэнфорд был ключевым элементом в развитии Силиконовой Долины. Но университеты не единственные формы учреждений, которые создают что-то новое. Есть также национальные лаборатории, медицинские центры, некоммерческие организации и частные компании. Академичес-

кая способность исследования вовлекает сконцентрированные уровни интеллектуальной силы, а технические способности сосредоточились на том, чтобы поставлять творческие решения сложных проблем.

Однако нововведения, созданные через научно-исследовательские работы, имеют небольшую ценность, если они не могут быть успешно представлены на рынке. Этот процесс перемещения технологического нововведения от лаборатории до рынка известен под названием “коммерциализация технологии”. Коммерциализация технологии – сложный процесс по нескольким причинам. Во-первых, новая технология является часто весьма сложной и трудной для понимания. Во-вторых, есть формальное разделение между изобретателями технологии и людьми, которые коммерциализируют их. В-третьих, есть сложные проблемы интеллектуальной собственности, которые окружают эти технологии. В-четвертых, в исследовательских учреждениях присутствует бюрократия. В-пятых, в этих учреждениях есть строгие руководящие принципы относительно методов коммерциализации. И наконец, для эффективной коммерциализации необходимы существенные ресурсы. В целом, эффективная коммерциализация требует уравновешенного подхода, которого трудно достигнуть. Лица, принимающие решение о коммерциализации, должны сравнить технологии и выбрать подходящие. В действительности, большинство технологий, открытых в научно-исследовательских лабораториях, никогда не выходит на рынок. Иногда это происходит потому, что технологии недооцениваются на рынке. В других случаях это простой результат неспособности найти подходящего партнера и обеспечить адекватные ресурсы.

Существует ряд проблем, связанных с коммерциализацией технологии. Многие из них имеют отношение к проблемам интеллектуальной собственности, проблемам злоупотребления служебным положением, которое ограничивает участие исследователей в коммерциализации. В этом процессе существует множество стратегий. Одна из них заключается в лицензировании технологий для внешних сторон (практика, регулируемая федеральным законом). Однако в этой ситуации нет фактически никакой долгосрочной экономической выгоды для региональной экономики, которая является результатом передачи технологии. Другая стратегия состоит в том, что исследовательское учреждение получает пакет акций на новом предприятии в обмен на передачу современных технологий. Третья стратегия влечет за собой создание нового юридического лица, полностью находящегося в собственности

организации исследования, с целью показать ценность технологии. Две последние стратегии требуют большого финансирования, опыта управления, таланта и дополнительных партнеров. Их трудно осуществить. Без эффективной коммерциализации технологии ограничен инновационный капитал, созданный исследованием, а его воздействие на экономику является слабым.

#### **Человеческий капитал**

В понятие “человеческий капитал” вкладывается развитие и привлечение талантов в инновационную отрасль, поскольку основной ключ успеха в новых экономических условиях – талантливый, образованный и квалифицированный человек. Такие люди являются разработчиками нововведений и ведущих технологий, движущей силой в создании новых компаний. Кто эти люди, способности которых привлекают много внимания? Они умны, образованны, квалифицированы и способны к невероятной производительности.

Человеческий капитал не просто обращается к малочисленной группе высокообразованных людей, скорее всего, он обращается к коллективному объединению талантов и навыков. Вообще, у компаний в современной России нет цели создания рабочего места для экономического развития. Скорее, их цель состоит в том, чтобы нанять тех людей, с помощью которых можно достигнуть финансовых целей компании. Сокращение численности персонала в одной промышленности можно считать возможностью – это шанс к перекавалификации. Именно постоянное обучение может быть главным инструментом в создании больших уровней человеческого капитала, особенно для определенных групп новаторов.

Наши компании и отдельные работники должны постоянно развиваться и совершенствовать свои знания.

Цели инфраструктуры человеческого капитала состоят в том, чтобы постоянно увеличивать его и улучшать его качество.

#### **Инвестиционный капитал**

Инвестиционный капитал – существенный элемент инновационной экономики. Он позволяет формироваться и расти новым предприятиям намного быстрее, чем это было бы сделано самостоятельно. Инвестиционный капитал состоит из различных финансовых ресурсов, включая гранты, ссуды, государственные капиталовложения, государственные контракты и объединения капитала, работающие в сотрудничестве. Никакая задача или деятельность не получают большего внимания от компаний и предпринимателей, чем сбор средств. Успех в сборе средств позволяет



новым предприятиям расти и процветать. Способность завоевать новые рынки сбыта обычно требует значительного вложения капитала. Для привлечения капиталовложений в компанию необходимы качественная команда, интеллектуальная собственность, разработка новой продукции и хорошо сформулированная стратегия. Другими словами, опытные инвесторы будут вкладывать капитал, когда они почувствуют уверенность. Дилемма для компаний существует, когда они действительно представляют качественную инвестиционную возможность, но неспособны обеспечить финансирование из-за нехватки доступного инвестиционного капитала. Поэтому важен рост объединения инвестиционного капитала. Чем больше объединение инвестиционного капитала, идущего в ногу с инновационным и человеческим капиталом, тем больше вероятность успеха. Это трудная задача. Фактически каждый аспект развития инновационной экономики требует финансовых ресурсов. В рассмотрении инвестиционного капитала каждый традиционно думает о капитале с риском. Поскольку инвесторы очень рискованы, они хотят больше вернуть.

Есть и другие источники инвестиционного капитала.

Фонды предприятия превратились в некоторые из самых престижных организаций в мире из-за их способности создавать богатство.

Многие из инвесторов ищут инвестиционные возможности в Интернете, хотя прежде всего на неофициальной основе. К сожалению, нет сети инвесторов, сосредоточенной на данной области. Проницательные владельцы малых бизнесов являются опытными инвесторами и часто привлекаются в сообщество. Ключевая дилемма для инвесторов - просто узнавать о самых многообещающих инвестиционных возможностях, что происходит через формальную или неофициальную сеть.

Другой альтернативный источник инвестиционного капитала - финансирование путем получения займов, которое часто кажется недостижимым для новых компаний из-за нехватки операционной истории. Однако есть некоторые возможности для того, чтобы получить ссуду. Для этого существуют банки и посреднические организации.

Цели инфраструктуры инвестиционного капитала состоят в том, чтобы постоянно увеличивать его и улучшать его качество.

Для развития инфраструктуры для роста и очистки инновационного капитала человеческого и инвестиционного капитала недостаточно. Для эффективной региональной стратегии нужно сосредоточиться на определенных группах предприятий в промышленности и образовании. С ее критической массой деятельности такая группа создает качественные рабочие места и обеспечивает экономическую выгоду. На базовом уровне группа - это сеть людей и организаций в связанных отраслях промышленности. У сети есть узлы и связи. Узлы - люди и организации. Связи - отношения между людьми, компаниями и другими организациями. Группа зависит от людей, компаний, знания и деятельности. Группы сокращаются через многократные отрасли промышленности и развиваются из-за географической близости. Группы могут включать в себя учреждения исследования, существующие организации, новые предприятия, сети поставщика, специализированные университетские программы, признанных экспертов, определенные технологии, опытных предпринимателей, сосредоточенных инвесторов и ассоциации промышленности. Любой из этих элементов может служить основанием для группы.

Ключ к развивающимся группам лежит через увеличение связей между узлами сети. Одна из лучших тактик - создать консорциум промышленности, ассоциацию или рабочую группу. Это обеспечивает формальный механизм для того, чтобы он объединил людей из различных компаний, отраслей промышленности.

Ключевые группы любого региона должны соответствовать определенным критериям:

- они должны основываться на существующих региональных силах;
- у них должны быть высокие экономические возможности;
- они должны быть ориентированы на экспорт, где активный баланс показывает чистый экспорт продуктов и услуг и чистый импорт финансовых доходов;
- они должны предоставить региону потенциал, чтобы развить глобальные истории лидерства успешных компаний и упорных предпринимателей. И с точки зрения экономического развития, льготы, которые накапливаются от успешной деятельности компании, являются существенными.

*Поступила в редакцию 08.06.2009 г.*



# Экономическая теория

## Методология анализа функций рынка ценных бумаг

© 2009 К.В. Криничанский

кандидат экономических наук, доцент

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

Рассматривается методология анализа осуществления рынком ценных бумаг функций, характеризующих его взаимосвязь с экономической системой. Уделяется внимание вопросам оценки выполнения рынком ценных бумаг функций трансформации сбережений в инвестиции и аллокативной.

*Ключевые слова:* рынок ценных бумаг, функции, методология анализа.

Предметом настоящей работы являются методологические проблемы, связанные с оценкой выполнения рынком ценных бумаг функций, наиболее явно характеризующих его взаимосвязь с экономической системой, и подходы к их решению. К таким функциям мы относим:

- (1) функцию трансформации сбережений в инвестиции;
- (2) аллокативную функцию;
- (3) функцию стимулирования экономической активности;
- (4) информационную функцию.

Описание такого рода функций содержится во множестве работ разных авторов. Однако в большинстве из них мы не находим ясных подходов к оценке функциональности рынка ценных бумаг, т.е. ответа на вопрос, как оценить, насколько успешно работают его институты, приводит ли это к улучшению работы экономического механизма и позитивному изменению ключевых параметров экономической системы. Наиболее удачные из попыток такого рода содержатся в работах Дж. Стиглица (*J. Stiglitz*) (1981, 1993), Р. Ливайна (*R. Levine*) (1997), В. Евстигнеева (2002). В настоящей работе заостряется внимание на следующих методологических проблемах: сложном и неоднозначном выборе параметров, которые позволяли бы показать выполнение рынком ценных бумаг указанных функций и отследить возникающие в связи с этим системные эффекты; трудности интерпретации работы передаточных механизмов, связывающих финансовый рынок и экономику. Кроме теоретической актуальности, решение этих проблем имеет и практическую значимость, так как дискуссионность подходов к их решению вызывает справедливое возражение относительно корректности использования выводов о роли и участии рынка ценных бумаг в определенных экономических процессах с позиции нормативного подхода.

**Методология анализа функции трансформации сбережений в инвестиции.** В литературе широко представлен дескриптивный анализ выпол-

нения *экономической системой* функции трансформации сбережений в инвестиции. Данный анализ содержит расчет и оценку таких параметров и характеристик макроэкономического уровня, как нормы сбережений и инвестиций, объемы валовых сбережений и инвестиций в основной капитал, денежные доходы населения, структура сбережений домохозяйств, структура источников финансирования инвестиций предприятий и т.п. В целом, такой подход не содержит акцента на том, какие институты и технологии задействованы в выполнении данной функции, так что в его рамках эта функция является ничем иным, как автоматическим срабатыванием определенного встроенного механизма в ответ на создаваемые системой стимулы и заданные исходные пропорции. Таким образом, в рамках данного подхода мы не сможем приблизиться к пониманию того, почему возникают гигантские по своим масштабам сектор финансовых услуг и финансовый рынок, и к уяснению того, что этот рынок играет значимую роль в современной экономике.

Подобная постановка проблемы влечет за собой несколько подходов к решению. Один из них может заключаться в более глубоком изучении взаимосвязи между показателями, характеризующими функционирование рынка ценных бумаг (финансового рынка), и макропоказателями, отражающими сберегательные процессы и инвестиции. С этой целью может быть предложено использование таких показателей, отражающих работу рынка ценных бумаг, как суммарные рыночные (биржевые) обороты, рыночная капитализация национального рынка, отдельных секторов и компаний и др.

Могут ли данные показатели служить в качестве детерминантов объема валовых инвестиций в основной капитал? В чем может состоять причина тесной связи параметров биржевых оборотов и валовых инвестиций? Она может заключаться в том, что показатель биржевых оборотов характеризует одновременно и сторону сбе-

режений, и сторону инвестиций посредством отражения в нем такой характеристики фондового рынка, как ликвидность. Ликвидность обращающихся ценных бумаг определяет: 1) решения об использовании (размещении) сбережений первичными собственниками богатства и институтами, представляющими их интересы, и 2) возможности компаний по привлечению капитала в целях осуществления инвестиций. Ликвидность рынка, представленная как величина суммарных биржевых оборотов, оказывает значительное влияние на структуру сбережений: наиболее ликвидные рынки создают в экономике необходимые предпосылки для развития модели широкого держания ценных бумаг с высококоразвитыми институтами коллективных инвестиций. Этой модели будет соответствовать система перераспределения доходов, отличительная черта которой заключается в том, что аллокативные и релокативные процессы осуществляются в значительной мере не в связи с принятием волюнтаристских, полностью или фрагментарно регламентированных в рамках системы права решений, возможных в связи с формированием определенной государственной или политической модели, а в связи с функционированием рынков, назначающих вознаграждение его участникам через систему цен, поддерживаемую конкурентной рыночной структурой.

На чем может быть основана тесная эмпирическая связь объемов рыночных оборотов и валовых инвестиций в основной капитал, кроме стороны сбережений? На наш взгляд, это влияние может отражать процессы, связывающие биржевую активность с финансовыми потоками компаний. С одной стороны, ожидаемые денежные потоки (согласно логике принятия инвестиционных решений в рамках фундаментального подхода) детерминируют степень оценки ценных бумаг, с другой стороны, эта оценка создает предпосылки для инвестиционной активности, инвестиционных решений корпораций. Все это в совокупности изменяет структуру инвестиций, складывающуюся в процессе трансформации сбережений в инвестиции. Такая структура находится под воздействием спонтанного рыночного регулирования ликвидности различных ценных бумаг. Для фирм, предлагающих неэффективные проекты, рынок не создает благоприятных условий котирования их ценных бумаг. На рынках данных бумаг не возникает достаточный спрос, при их публичной оценке инвесторы выставляют запретительно высокие дисконты. Это ограничивает возможность проведения такими фирмами инвестиционной политики, требующей обращения к внешним ресурсам. Чем более эффективные проекты предлагают фирмы и чем выше их деловая репутация и инвестиционный рейтинг их бумаг, тем лучшими становятся

условия для привлечения ими денежных ресурсов на финансовом рынке. В результате формируется равновесная структура инвестиций, в которой предпочтение отдается более эффективным фирмам и проектам (во всяком случае, если мы соглашаемся доверять тем показателям, которые они раскрывают и с помощью которых стремятся убедить публику в своем успехе).

Тенденция к использованию лучших проектов прослеживается и в системах с иной моделью контроля над использованием (размещением) капитала, например, моделью, преимущественно основанной на банках, но модель, основанная на фондовом рынке, приносит дополнительные выгоды. Во-первых, она позволяет беспрепятственно финансировать даже самые крупные проекты, которые были бы не под силу с иной системой мобилизации капитала. Во-вторых, данная модель обеспечивает агентов, финансирующих с ее помощью инвестиционные проекты, простой и удобной системой выхода, что делает гораздо более гибким процесс перераспределения капитала, его межфирменного и межсекторного перемещения. В масштабах всей экономики это может иметь тенденцию к более эффективному функционированию экономики и более рациональному размещению ресурсов. Но данный процесс возможен только в рамках ликвидного рынка, и одним из наиболее удобных способов оценки ликвидности (и ее динамики) можно считать отслеживание величины (динамики) биржевых оборотов (нормированных по отношению к какому-то третьему показателю, например, валовым капиталовложениям или ВВП).

Следующий показатель, предположительно, тесно связанный с величиной инвестиций, - это показатель рыночной капитализации. Рассмотрим ситуацию на уровне отдельной фирмы. Показатель капитализации, суммируя рыночную оценку стоимости всех акций компании, отображает характер восприятия рынком реализуемой ею стратегии. Эта стратегия с необходимостью включает инвестиционную составляющую и способы реализации цели повышения благосостояния акционеров. Планируемые инвестиции и рыночная капитализация (целевой показатель с точки зрения собственников фирмы) согласно подходу, разработанному Ф. Модильяни и М. Миллером, обнаруживают зависимость, показанную формулой

$$MC(0) = \frac{E(0)}{r} + \sum_{t=0}^{\infty} Inv(t) \left[ \frac{r^*(t) - r}{r} \right] \cdot (1+r)^{-(t+1)},$$

где  $MC$  - рыночная капитализация компании;  
 $r$  - нормальный уровень доходности на акции компаний данной группы;  
 $E$  - величина чистой прибыли компании;  
 $Inv$  - величина инвестиций компании;  
 $t$  - указатель периода.



Из данного соотношения видно, что нельзя считать *любые* инвестиции благом для компании и ее акционеров. Связь между планируемыми инвестициями и текущей капитализацией компании объясняется способностью фирмы генерировать экономическую прибыль. Приведенное уравнение показывает, что капитализация чувствительна к соотношению рентабельности инвестиций компании ( $r^*$ ) и нормальных издержек на обслуживание капитала ( $r$ ). При  $r^*(t) > r$  стоимость фирмы будет расти, при  $r^*(t) < r$  инвестиции будут снижать стоимость (капитализацию) компании. Это своего рода встроенный механизм выбора лучших фирм, отвечающий принципу рационального поведения агентов и работающий настолько точно, насколько удовлетворительно работает система раскрытия информации и насколько эта информация достоверна.

Таким образом, *анализ функции трансформации сбережений в инвестиции методологически корректно строить с помощью поиска условий, приводящих к максимизации полезности агентов, осуществляющих сбережения*. Мы видим, что в связи с появлением и функционированием рынка ценных бумаг данные сбережения могут свободно циркулировать - обращаться в форму ценных бумаг и обратно в деньги, и при этом, находясь в ценных бумагах, они получают адекватную рыночную оценку. Капитализация в таком случае оказывается целевой функцией, а рентабельность инвестиций в основной капитал - объясняющей переменной, характеризующей качество управления компанией.

Данный вывод помогает глубже понять механизм взаимосвязи инвестиций и экономического роста. В числе прочего используемый подход предлагает удовлетворительное объяснение тому факту, что отдельные группы стран, имеющих довольно высокую норму инвестиций, но не добивающихся успеха в развитии фондового рынка (что отражается в малых значениях индикаторов его капитализации и оборотов), могут уступать по показателю темпа экономического роста другим странам с более скромными параметрами доли инвестиций в доходе. Очевидно, это связано с относительными различиями нормы эффективности инвестиций в таких странах. Рынок ценных бумаг может быть слабо представлен в структуре источников финансирования инвестиций, но его функция не исчерпывается исключительно переключением ресурсов из одних фондов в другие. Организация с помощью рынка ценных бумаг процесса трансформации сбережений в инвестиции является гораздо более тонким механизмом. Анализ соответствующей функции не исчерпывается исключительно описанием мобилизации крупных капиталов для инвестиций и осуществления оперативного межотраслевого перетока капитала. Инструментарий механизма данной транс-

формации - это ликвидность рынка, институты корпоративного управления, производства, раскрытия и передачи информации. Поэтому и методы ее анализа апеллируют к оценке воздействия степени ликвидности и параметров институционального порядка на инвестиционную активность.

*Основы методологии анализа аллокативной функции рынка ценных бумаг.* Выше уже обращалось внимание на то, что такие параметры рынка ценных бумаг, как рыночные обороты и капитализация, могут оказать значительное влияние на структуру инвестиций в основной капитал. Продолжим рассмотрение механизма этого влияния.

Показатель биржевых (рыночных) оборотов, как уже отмечено, характеризует ликвидность рынка ценных бумаг. Компании, котирующие свои бумаги на ликвидном рынке, имеют следующие возможности и преимущества: 1) возможность использования рынка акций и облигаций как дополнительного канала финансирования своих инвестиционных программ; 2) оценку своих стратегий и действий, получаемую в виде изменений в показателях капитализации и стоимости капитала, которую можно охарактеризовать как независимую объективную рыночную экспертизу; 3) лучшие способы урегулирования конфликта между собственниками и менеджерами. Кроме того, собственники прав на активы имеют в условиях ликвидного рынка большую свободу в принятии решений о перемещении своего капитала в альтернативные секторы.

Суммируя данные доводы, следует указать, что появление и развитие рынка ценных бумаг будет стимулироваться вышеперечисленными преимуществами. В свою очередь, развитие ликвидного рынка ценных бумаг приведет к тому, что: 1) лучшие (более эффективные) компании и проекты получают в избытке финансовые ресурсы, и стоимость этих ресурсов будет сравнительно более низкой относительно менее эффективных компаний; 2) руководство компаний будет стремиться к постоянному повышению нормы отдачи на собственный и инвестированный капитал<sup>1</sup>; 3) инвесторы, в целом следующие такой (общепринятой) логике, будут продолжать доверять финансовой системе и, действуя рационально, оказывать мощную финансовую поддержку наиболее эффективным проектам. Это, в свою очередь, определяет структуру инвестиций в основной капитал.

<sup>1</sup> Это обстоятельство, впрочем, является преимуществом, только если речь идет о долгосрочных индикаторах эффективной работы компаний. Стремление менеджеров "угодить" акционерам как можно быстрее порождает не вполне эффективные (в сопоставлении с альтернативными) и чрезмерно рискованные инвестиции.

Другим аспектом влияния рынка ценных бумаг на структуру инвестиций является то, что в результате становления ликвидных рынков открывается возможность с относительно меньшим риском и издержками осуществлять относительно более крупные, капиталоемкие, долгосрочные и высокоокупаемые проекты, которые не могли бы быть профинансированы ни отдельными обладателями капитала, ни посредством альтернативных форм финансового посредничества. С помощью рынка ценных бумаг это становится возможным вследствие вовлечения в процесс инвестирования множества сберегателей, получающих в результате приобретения ценнобумажных активов одновременно и денежные доходы, и значительное снижение индивидуальных рисков. Поэтому анализ аллокативной функции может также вестись посредством поиска изменений в структуре сбережений домохозяйств, распределения богатства репрезентативных агентов по различным категориям активов.

Механизм осуществления рынком ценных бумаг аллокативной функции опирается на свойство его ликвидности и возможность экспериментирования со стороны инвесторов, облакающих свои представления относительно риска в форму диверсифицированного портфеля ценных бумаг. Ликвидность рынка оказывает влияние на инвестиционные решения как располагающей капиталом публики, так и фирм-эмитентов. Большая ликвидность определяет значительный объем средств, вовлекаемых рынком в результате игры частных инвесторов, и одновременно структурный сдвиг в пользу более длительных и (предположительно) высокоокупаемых технологий. Если бы транзакционные издержки на рынке ценных бумаг не имели тенденции к снижению и обмен требований на собственность (прав, заключенных в ценных бумагах) оставался дорогостоящим, то технологии производства с более длинными периодами окупаемости остались бы всего лишь желанием, но не действительностью.

Что касается отраслевой структуры, то однозначных выводов в отсутствие привязки к определенному периоду и месту, а следовательно, технологическому циклу здесь сделать нельзя. Предположительно, эффективная работа финансовой системы облегчает протекание процесса как смены технологий, так и бурного роста компаний и отраслей, использующих передовые (*hi-tech*) технологии, способствует технологической диффузии.

Влияние рынка ценных бумаг на размещение ресурсов также происходит в связи с тем, что данный рынок обеспечивает смягчение рисков, связанных с инвестициями в проекты, фирмы, отрасли, регионы и страны. Самостоятельное использо-

вание портфельных технологий, использование услуг, оказываемых институтами коллективных инвестиций на рынке ценных бумаг, включение в инструментарий операций с финансовыми производными и прочие действия, направленные на объединение, рассредоточение и диверсификацию риска, обуславливают формирование особой структуры общенационального портфеля ценных бумаг, а через это - особой структуры отраслевого размещения ресурсов.

Возможности достижения с помощью финансовых рынков диверсификации риска создают тенденцию к изменению портфельных стратегий, а именно к включению в портфели проектов с более высокими средними ожидаемыми доходами по инвестициям. В результате преодолевается известная дилемма поведения инвестора, заключающаяся в том, что более доходные проекты несут в себе более высокий риск, чем проекты с относительно меньшей ожидаемой доходностью. Не склонные к риску сберегатели (их доля подавляющая) посредством диверсификации получают возможность войти в более прибыльные проекты. Это, в свою очередь, подпитывает процесс осуществления инвестиций в инновационные проекты со стороны фирм и ведет к непрерывному созданию технологических новшеств. Специально созданные для этой цели институты типа венчурных фондов показывают свою способность управлять диверсифицированным портфелем инновационных проектов, уменьшая риск и продвигая инвестиции в технологический инновационный сектор. Финансовый рынок, делая легко достижимой диверсификацию риска, вносит еще одну поправку в структуру размещения ресурсов, определяя в ней место для высокотехнологичных рискованных инновационных технологий и производств.

Таким образом, есть основания искать взаимосвязь между показателями, характеризующими ликвидность рынков ценных бумаг, например, динамикой рыночных оборотов и индикаторов отношения таких оборотов к ВВП и т.п., и параметрами, отражающими структурные изменения в экономике - динамикой инвестиций в основной капитал отдельных секторов - *hi-tech*, *middle-tech*, динамикой прибыли в этих секторах, а также динамикой взвешенных индикаторов инвестиций, реализации, прибыли, занятости, заработной платы в таких секторах. Также в качестве объясняемых переменных могут быть проверены показатели доли капитализации компаний "новой экономики" в общем объеме капитализации, взвешенные объемы привлеченных средств в результате проведения *IPO* такими компаниями, объем стоимости чистых активов венчурных фондов.

## О классификации конкурентоспособности

© 2009 А.С. Груничев

Казанский государственный технологический университет

В статье представлены комплексное рассмотрение и классификация критериев и параметров, определяющих конкурентоспособность объектов и субъектов экономической системы.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, конкурентные преимущества, экономическая система.

Многообразие форм проявления конкурентных преимуществ, конкурентоспособности как экономической категории предопределяет необходимость комплексного рассмотрения и классификации критериев и параметров, определяющих конкурентоспособность объектов и субъектов экономической системы.

Решение задачи комплексного определения конкурентоспособности, в свою очередь, позволит объективно оценивать и выделять границы конкурентоспособности объектов и субъектов хозяйствования.

На наш взгляд, определяющими формами конкурентоспособности являются многомерность и многоуровневость этой категории. Одним из первых многоуровневость конкурентоспособности раскрыл М. Гельвановский<sup>1</sup>.

Нам представляется целесообразным ввести следующие уровни анализа конкурентоспособности, основанные на иерархической классификации объектов и субъектов: товарный уровень; микроуровень; мезоуровень; макроуровень.

Каждый уровень представляет собой систему (подсистему) взаимосвязанных элементов, которые, в свою очередь, определены подсистемами нижестоящих уровней.

В современной экономической науке многоуровневый подход исследовался известными отечественными учеными М. Гельвановским, В. Жуковской, В. Трофимовым<sup>2</sup>, И. Даниловым<sup>3</sup>. Так, например, М. Гельвановский, В. Жуковская, В. Трофимов подчеркивали, что конкурентоспособность зависит от отрегулированности основных балансов политического, социального и

экономического характера в стране. Главным из рассмотренных уровней обеспечения конкурентоспособности является макроэкономический, на котором определяются основные условия функционирования всей хозяйственной системы.

С целью систематизации исследования на микроуровне, на наш взгляд, необходимо проводить анализ конкурентоспособности компаний, а для изучения конкурентоспособности товаров (и услуг) ввести товарный уровень. Это разделение микроуровневого исследования, в отличие от ранее предложенных методик, позволит подойти к проблеме оценки конкурентоспособности объектов (товарный уровень) и конкурентоспособности субъектов (микро-, мезо- и макроуровень).

По нашему мнению, разграничение анализа и оценки конкурентоспособности объекта (товара) и субъекта компании с соответствующим разделением на товарный и микроуровни предопределяется существенным различием в их изучении.

На мезоуровне формируются перспективы развития отрасли или корпорации, охватывающей группу предприятий.

На микроуровне конкурентоспособность как бы обретает свою окончательную, завершающую форму в виде соотношения цен и качества товара. Это соотношение зависит от условий, сформировавшихся на предшествующих двух уровнях, и от персонала фирмы, ее способности использовать как свои ресурсы, так и сравнительные национальные общехозяйственные и отраслевые преимущества.

Таким образом, на микроуровне исследуются конкурентоспособности товаров и предприятий, на мезоуровне - отраслей, групп предприятий, на макроуровне - стран, регионов.

Таким образом, на товарном уровне исследуется конкурентоспособность товаров и услуг, на микроуровне - конкурентоспособность фирм, на мезоуровне - конкурентоспособность отраслей, различных ассоциаций и т.п., на макроуровне - конкурентоспособность регионов, национальных экономик, стран.

Исследование конкурентоспособности товаров и услуг основано на определении меры сход-

<sup>1</sup> По его мнению, "на разных уровнях национальной хозяйственной системы понятие "конкурентоспособность" характеризуется различными критериями, а следовательно, эта категория должна и анализироваться, и оцениваться по-разному" (Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Рос. экон. журн. 1998. №3. С. 76).

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Данилов И.П. Формирование региональной системы обеспечения конкурентоспособности промышленной продукции: На примере электротехнической продукции Чувашской Республики: Дис. д-ра экон. наук. Чебоксары, 1998.

ства, характеризующей степень соответствия товара потребительскому спросу, другими словами, понятия, отражающего расстояние между параметрами товара и параметрами потребительского спроса.

Как известно, товары и услуги описываются рядом показателей. В совокупности они разделяются на ценовые и неценовые (технично-экономические) показатели. Конкурентоспособность товаров и услуг определяется их свойством удовлетворять параметрам потребительского спроса, т.е. наибольшее удовлетворение параметрам потребительского спроса приводит к наибольшей конкурентоспособности по сравнению с другими предлагаемыми на данном рынке товарами и услугами.

На основе заключения, данного М.Г. Долинской и И.А. Соловьевым<sup>4</sup>, можно сделать вывод о предопределенности конкурентоспособности тремя составляющими: потребителем, продуктом и продуктом-конкурентом. Их можно представить в виде следующих трех множеств:

1. Множество параметров потребительского спроса, состоящего из ценовых и неценовых показателей:  $P_j(C;K)$ , где  $\overline{j=1, J}$  - совокупность потребителей;  $\overline{l=1, L}$  - совокупность товаров, представляемых на рынке;  $C, K$  - ценовой и неценовой показатели потребительского спроса  $j$ -го потребителя относительно  $l$ -го товара.

2. Множество параметров товара на данном рынке:  $D_l(C_{тов}, K_{тов})$ , где  $C_{тов}, K_{тов}$  - ценовой и неценовой показатели  $l$ -го товара.

3. Множество аналогичных (конкурирующих) товаров и услуг на данном рынке.

На микроуровне исследуется конкурентоспособность товаропроизводителей (фирм и т.п.). Хозяйствующие субъекты, в данном случае фирмы и (или) товаропроизводители, характеризуются большим количеством параметров, которые непосредственно являются факторами, определяющими конкурентоспособность того или иного субъекта. Этими параметрами, как правило, являются производительность труда, квалификация рабочих, технологии, применяемые в производственном процессе, финансовое положение субъекта, эффективность маркетинговых служб, менеджмента и т.д. Однако результатом хозяйственной деятельности субъектов выступает конечный продукт, т.е. товары и услуги, поэтому конкурентоспособность товаров является одной из определяющих составных конкурентоспособности субъекта.

<sup>4</sup> Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. М., 1991.

Приведем одну из общепринятых методик оценки конкурентоспособности фирм и предприятий<sup>5</sup>. Расчет конкурентоспособности фирмы производится по формуле средней взвешенной арифметической

$КС_{т/произв} = 0,15 \cdot \mathcal{E}_П + 0,29 \cdot \Phi_П + 0,23 \cdot \mathcal{E}_С + 0,33 \cdot K_{тов}$ , где  $КС_{т/произв}$  - коэффициент конкурентоспособности фирмы;

$\mathcal{E}_П$  - значение критерия эффективности производственной деятельности фирмы;

$\Phi_П$  - значение критерия финансового положения фирмы;

$\mathcal{E}_С$  - значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке;

$K_{тов}$  - значение конкурентоспособности товара; 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 - коэффициенты весомости критериев, определяемые экспертными оценками.

Из формулы видно, что большую долю (0,33) конкурентоспособности фирм составляет конкурентоспособность представляемых ими товаров и услуг.

Таким образом, конкурентоспособность субъекта хозяйствования можно представить в виде совокупности двух множеств:

- множество параметров, характеризующих субъект на микроуровне<sup>6</sup>;

- множество конкурентоспособных товаров и услуг, предоставляемых субъектом<sup>7</sup>.

Таким образом, в формализованном виде показатель конкурентоспособности товаропроизводителей можно представить в форме

$КС_{т/произв.i} = F(x_i) + КС_{тов.i}$ ,  $i=1, I$ , где  $F(x_i)$  - параметры, характеризующие хозяйствующий  $i$ -й субъект на микроуровне;

$КС_{тов.i}$  - показатель конкурентоспособности товаров, представляемых  $i$ -м субъектом.

На мезоуровне проводится исследование конкурентоспособности отраслей, объединений фирм и различных ассоциаций (холдингов и т.п.). Хозяйствующие субъекты на мезоуровне характеризуются рядом факторов, определенных условиями хозяйствования на мезоуровне. Также важную роль в конкурентоспособности мезосубъектов играют хозяйствующие субъекты микроуровня, т.е. фирмы и товаропроизводители, из которых образуется мезосубъект, т.е. предприятия

<sup>5</sup> См.: Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. 1996. №3; Рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2004-2008 годах. По данным международной организации World Economic Forum. Режим доступа: <http://www.weforum.org>.

<sup>6</sup> Например, эффективность производственной деятельности, финансовое положение, эффективность организации сбыта и продвижения товара на рынке и т.д.

<sup>7</sup> Другими словами, каждый конкурентоспособный товар рассматриваемого субъекта является структурным элементом конкурентоспособности субъекта, т.е. его конкурентным преимуществом.



отрасли, промышленности или ассоциаций (холдингов).

В свою очередь, конкурентоспособность субъекта хозяйствования на мезоуровне можно определить в виде следующих двух множеств:

- множество параметров, характеризующих состояние мезосубъекта (отрасли)<sup>8</sup>;
- множество конкурентоспособных микросубъектов (фирм и организаций), а также подмножество конкурентоспособных товаров и услуг мезосубъекта.

По аналогии с микроуровнем, в формализованном виде конкурентоспособность мезосубъектов представляется как

$КС_{\text{мезосуб.}s} = F(y_s) + КС_{\text{м/произ.}is}$ ,  $s=1, S$ ,  $i_s=1, I_s$ ,  
где  $F(y_s)$  - параметры, характеризующие хозяйствующий субъект на мезоуровне;

$КС_{\text{м/произ.}is}$  - показатель конкурентоспособности  $i$ -х микросубъектов (товаропроизводителей, фирм и т.д.), определенных  $s$ -м мезосубъектом.

На макроуровне проводится исследование конкурентоспособности экономик, институциональных систем, стран, регионов и т.д. Составляющие конкурентоспособность макросубъектов разделяются по аналогии с микро- и мезоуровнями на параметры, характеризующие макроуровень, например, природно-климатические и географические условия, уровень образованности населения страны и т.д., и конкурентоспособность тех мезо- и микросубъектов, которые, в свою очередь, образуют структуру макросубъекта.

Синтетическим показателем, который объединяет конкурентоспособность товаров, товаропроизводителей и отраслей и характеризует положение страны на мировом рынке, является страновая конкурентоспособность. В самом общем виде ее можно определить как способность страны в условиях свободной добросовестной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка и повышающие благосостояние народа данной страны и отдельных ее граждан.

Таким образом, составляющие конкурентоспособности макросубъекта разделяются на следующие два множества и два подмножества:

- 1) множество параметров и факторов, характеризующих состояние макросубъекта;
- 2) множество конкурентоспособных мезосубъектов и, в свою очередь, подмножества конкурентоспособных микросубъектов и объектов товарного уровня.

<sup>8</sup> К параметрам можно отнести: уровень концентрации, специализации и кооперирования в отрасли, уровень унификации и стандартизации продукции отрасли и т.д. (Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М., 2002).

Аналогично, в формализованном виде конкурентоспособность макросубъектов представляется как

$КС_{\text{макросуб.}n} = F(h_n) + КС_{\text{мезосуб.}sn}$ ,  $n=1, N$ ,  $s_n=1, S_n$ ,  
где  $F(h_n)$  - параметры, характеризующие хозяйствующий субъект на макроуровне;

$КС_{\text{мезосуб.}sn}$  - показатель конкурентоспособности  $s$ -х мезосубъектов (отраслей, промышленности и т.д.), определенных  $n$ -м макросубъектом.

Исследования конкурентоспособности и конкурентных преимуществ на мезо- и макроуровнях проводил американский ученый М. Портер, концепция исследования которого основывается на построении так называемого национального ромба.

Отметим, что объекты товарного уровня по своей сути являются пассивными элементами экономической системы, а субъекты хозяйствования, будь то предприятия, отрасли или страны, являются активными элементами. Причем товары и услуги, как конечный продукт деятельности любого субъекта, на наш взгляд, определяют необходимость раздельного анализа и оценки конкурентоспособности объектов и субъектов хозяйствования. Вследствие этого структуру конкурентоспособности объектов и субъектов хозяйствования можно представить как множество параметров хозяйственной деятельности макросубъекта, в том числе мезо- и микросубъектов, а также множество объектов товарного уровня, как следствие конечного результата деятельности микро-, мезо- и макросубъектов.

В результате вышеизложенного в формализованном виде конкурентоспособность макросубъекта можно представить в виде интегрированного показателя конкурентоспособности:

$$КС_{\text{макросуб.}n} = F(\Pi_{\text{нст}i}) + КС_{\text{тов.}n}$$

$$s=1, S_n, i=1, I,$$

где  $N$  - количество макросубъектов;

$S$  - количество мезосубъектов  $n$ -го макросубъекта;

$I$  - количество микросубъектов  $s$ -го мезосубъекта;

$КС_{\text{макросуб.}n}$  - интегрированный показатель конкурентоспособности  $n$ -го макросубъекта;

$F(\Pi_{\text{нст}i})$  - множество параметров  $i$ -х микро- и  $s$ -х мезосубъектов  $n$ -го макросубъекта;

$КС_{\text{тов.}n}$  - интегрированный показатель конкурентоспособности всех товаров и услуг, представляемых  $n$ -м макросубъектом.

Таким образом, исследование конкурентоспособности макросубъектов основывается на оценке конкурентоспособности товаров и услуг, представляемых макросубъектом, а также на анализе и оценке совокупности параметров, характеризующих хозяйствующий субъект на макроуровне.

В таблице представлены уровни и основные факторы, которыми характеризуются объекты и субъекты хозяйствования.



## Характеристики уровней конкурентоспособности

| Уровень  | Объект / субъект                       | Факторы (показатели), характеризующие уровень  |
|----------|--|--|
| Товарный | Товар                                  | Качество; технический уровень; комплекс показателей соответствия потребительскому спросу   |
| Микро    | Предприятия, фирмы                     | Эффективность производственной деятельности предприятия; финансовое положение предприятия; эффективность организации сбыта и продвижения товара на рынке; конкурентоспособность представляемой продукции |
| Мезо     | Отрасли, ассоциации, холдинги          | Внутренняя структура в отрасли; взаимодействие между предприятиями; влияние внешней среды; конкурентоспособность отдельных ее элементов  |
| Макро    | Страна, регион, национальная экономика | Инвестиционный климат; научно-техническая база и т.д.; конкурентоспособность промышленности и отраслей   |

Конкурентные преимущества при многоуровневом исследовании конкуренции также определяются как наилучшие значения конкурентных факторов в смысле повышения конкурентоспособности анализируемого объекта или субъекта. Конкурентными преимуществами на рассматриваемом уровне могут обладать или выступать любые из перечисленных в таблице факторы, характеризующие объект или субъект.

Конкурентные преимущества объекта или субъекта непосредственно связаны с определенными условиями как конкурентной, так и окружающей среды. Многоуровневость конкурентоспособности, по нашему мнению, предопределена факторным содержанием (структурой) многоуровневости экономической категории конкуренции. Другая сторона конкурентоспособности связана с конкурентными отношениями и конку-

рентной средой и проявляется при конкуренции между хозяйствующими субъектами, т.е. можно сказать, что конкурентоспособность формируется там, где присутствует дух конкуренции и соперничества между товарами и субъектами, представляющими эти товары.

Существует прямая зависимость между уровнем конкуренции и конкурентоспособностью экономики, хозяйствующих субъектов: чем острее конкуренция и разнообразнее формы ее проявления на национальном или международном рынке, тем обычно выше уровень конкурентоспособности. Из данного высказывания также вытекает зависимость конкурентоспособности от форм, условий и принципов конкуренции и конкурентной среды, характеризующих систему конкурентных отношений, в которых находятся объекты и субъекты хозяйствования.

*Поступила в редакцию 03.06.2009 г.*

## Секьюритизация как важнейшая функция фиктивного капитала в условиях глобализации

© 2009 К.Н. Ермолаев

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

Секьюритизация рассматривается автором как важнейшая функция фиктивной формы капитала. Анализируются предпосылки, сущность, преимущества и возможные отрицательные последствия секьюритизации, проявившие себя в условиях глобального экономического кризиса 2007-2009 гг. Формулируются подходы к регулированию процесса секьюритизации.

*Ключевые слова:* секьюритизация, фиктивный капитал, глобализация, экономический кризис.

Проблемы фиктивного капитала вновь приобретают актуальность в условиях экономической глобализации и сопровождающих ее глубинных изменений в содержании как национальных, так и надгосударственных производственных отношений. Все более утверждает себя позиция, согласно которой фиктивный капитал - это атрибутивная превращенная форма существования и обращения капитала, призванная обеспечить эффективность сделок на рынке капиталов. Эта форма капитала является объективно необходимой и не менее важной, чем его производительная, товарная и денежная формы. Фиктивная форма становится обязательной для обращения любой разновидности капитала, функционирующего как в сфере материального производства, так и на финансовом рынке при достижении им высокой стадии развития, на которой процесс воспроизводства становится невозможным без привлечения капитала с финансового рынка.

Фиктивный капитал в процессе развития начиная с 1980-х гг. все более масштабно проявляет свою важнейшую сущностную особенность, оказывающую определяющее воздействие на функционирование рынков капитала. Мы имеем в виду явление секьюритизации, представляющее собой перевод различных форм капитала и разнообразных активов в обращаемые ценные бумаги. В результате фиктивный капитал реализует себя в качестве всеобщего универсального финансового эквивалента для любых форм капитала в сделках на финансовом рынке. Полагаем, что есть все основания утверждать о существовании особой и важнейшей "секьюритивной" функции фиктивного капитала. В исследованиях, посвященных фиктивному капиталу, не упоминается о подобной его функции. Однако авторское понимание его природы и сущности делает возможным такую постановку вопроса. В нашем понимании "секьюритивность" - это важнейшее имманентное свойство фиктивного ка-

питала, отражающее его глубинную сущность. Она напрямую связана с особой природой такого капитала, его несамостоятельностью, производностью от действительного капитала. Производный по своей природе фиктивный капитал может представлять и замещать на финансовом рынке любой актив, любой капитал. "Секьюритивность" является важнейшей качественной характеристикой фиктивного капитала. Процесс секьюритизации представляет собой объективное вытеснение фиктивным капиталом всех других активов с финансового рынка, сопровождающееся перераспределением, разделением и объединением активов, конвертацией активов из одной формы в другую.

Слово *Securitisation* (секьюритизация) стало самым популярным на финансовых рынках 1980-х гг. Им характеризовалось замещение банковского кредитования новыми схемами финансирования, основанными на выпуске обращаемых на рынке ценных бумаг. Термином "секьюритизация" обозначается преобразование активов в ценные бумаги. Секьюритизация - процесс трансформации активов в рыночные ценные бумаги.

Секьюритизация в широком смысле - способ заемного финансирования посредством эмиссии ценных бумаг. В узком смысле секьюритизация активов - революционный способ, позволяющий рефинансировать неликвидные активы (дебиторскую задолженность) и даже будущие доходы путем эмиссии ценных бумаг.

В литературе отмечается, что секьюритизация является объективным процессом для всех финансовых рынков, но при этом подчеркивается, что масштабы и формы ее проявления очень заметно различаются в разных странах. Причины ее связаны, с одной стороны, с ростом концентрации производства и капитала и увеличением роли крупных компаний (они основные эмитенты), а с другой - с объективной потребностью повышения ликвидности финансовых

рынков в условиях либерализации финансовых рынков, с ростом потребности в решении задач управления финансовыми потоками, которые банковский кредит не всегда в состоянии решить.

Секьюритизация в широком смысле вызвала к жизни глубокими изменениями на финансовых рынках в начале 80-х гг. XX в. Это замещение классического банковского кредитования финансированием, основанным на выпуске ценных бумаг. Такую тенденцию большинство авторов даже ставит на первое место среди новых существенных перемен последних лет: дерегулирования финансовых рынков, глобализации, интернационализации, внедрения новых информационных технологий. Инвестиционные и кредитные сделки стали замещаться сделками международного финансового посредничества на рынке ценных бумаг. Прежние заемщики начали напрямую обращаться к инвесторам средств, минуя банки, тем самым работая без посредников и снижая стоимость заимствования. То есть финансирование стало осуществляться непосредственно на рынке капиталов. Взамен ограниченного круга банков работать стали через биржу с широким кругом обезличенных инвесторов. А для инвесторов появилась возможность вложить свободные средства на более выгодных условиях, чем банковский вклад. Традиционные задачи, решавшиеся банком (трансформация денежных средств по объемам, срокам и видам рисков), были решены прямым образом на рынке ценных бумаг, а не косвенным, через посредничество банков как аккумуляторов финансовых ресурсов и источников кредита. Крупные предприятия из заемщиков превратились в самостоятельных участников и продавцов финансовых услуг на международных рынках, потеснив в этом смысле банки.

С начала 80-х гг. XX в. характер международных банковских сделок начал кардинально меняться: наметился отказ от традиционного банковского кредита в пользу обращаемых на рынке ценных бумаг. В результате существенных экономических изменений и появления разнообразных финансовых инноваций произошел стремительный рост международного рынка ценных бумаг. Данные трансформационные процессы в целом отражают множественные изменения в экономических отношениях. Изменился круг заемщиков и инвесторов, структура рынка. Все эти разнородные изменения способствовали появлению секьюритизации. Если в конце 1970-х гг. большая часть международного финансирования предоставлялась в форме синдицированного кредита, то в период с 1980 по 1986 г. заметным явлением стала экспансия рынка ценных бумаг.

За этот период объем синдицированного кредита снизился с 80 до 52 млрд. долл. США, объем международного рынка ценных бумаг увеличился с 39 до 239 млрд. долл. США, или в 6 раз. В результате в 1983 г. объем эмиссий финансовых инструментов, выпускаемых в рамках секьюритизации, впервые превысил объем вновь выдаваемых синдицированных кредитов.

Тенденции развития международного финансового рынка (дерегулирование, либерализация, компьютеризация, интернационализация, внедрение финансовых инноваций и глобализация) создали условия для изменения возможностей должников и инвесторов по вовлечению в секьюритизацию новых видов требований.

Всеобщая либерализация финансового сектора привела к снятию административных барьеров на международных финансовых рынках. Благодаря упразднению соглашений, ограничивающих конкуренцию между участниками рынка (либерализация), и ослаблению или устранению государственных и надзорных ограничений (дерегулирование) были стерты границы между отдельными финансовыми рынками. В результате принятия ряда мер, направленных на либерализацию, таких, как отмена ограничений по вхождению на рынок, облегчение движения капитала, допуск на рынок новых продуктов и финансовых инструментов, облегчение правил надзора, сокращение налоговых препятствий, были созданы условия для международной мобильности капитала. Либерализация регулирования способствовала возникновению глобального рынка капитала, интеграции финансовых рынков, стиранию границ между коммерческими и инвестиционными банками, между банками и предприятиями нефинансового сектора. Участниками международных финансовых рынков все чаще становились финансовые подразделения крупных компаний.

Помимо изменившихся институциональных условий (либерализации и дерегулирования, снятия экономических, надзорных и налоговых ограничений в банковском секторе) в начале 1970-х гг. распространению секьюритизации способствовали такие сложные экономические процессы, как международный долговой кризис, высокий уровень инфляции, увеличившаяся волатильность процентных ставок и валютных курсов и др.

Значительные изменения на финансовых рынках стали результатом долгового кризиса 1982 г., из-за которого развивающиеся страны столкнулись с проблемой выплаты процентов по международным кредитам. Поэтому привлечение новых кредитов стало невозможным, а избыточная ликвидность существенно превысила спрос

со стороны кредитоспособных заемщиков, что повлияло на кредитные рейтинги крупных банков и повлекло за собой низкую доходность банковских вкладов по сравнению с доходами от вложений на рынке ценных бумаг. Это послужило причиной сжатия кредитного рынка и возникновения сверхликвидных фондовых рынков. В результате раскручивания инфляции, увеличения волатильности процентных ставок и валютных курсов, наблюдавшихся во многих странах, возникли объективные предпосылки для появления финансовых инноваций. Многие из них возникли как реакция на возросшую рыночную волатильность с целью страхования таких колебаний, придав дополнительный импульс секьюритизации.

Современные компьютерные и коммуникационные технологии создают возможность для существенного повышения прозрачности рынка и производительности финансовых посредников. Поскольку новые технологии предоставляют возможности немедленного доступа к информации и реализуют быстрый, надежный и низкочередной способ осуществления операций с ценными бумагами, они, по существу, способствуют повышению эффективности вторичного рынка. Поэтому технологический процесс оказался важной предпосылкой развития секьюритизации, так как из-за упрощения обработки информации появилась возможность осуществления наблюдения и контроля за сложными структурами и рисками и принятия соответствующих мер по управлению ими. Помимо возникновения множества инновационных продуктов, возрастающая технологичность финансового сектора вызвала появление нововведений в области финансовых процессов. С помощью компьютерного анализа и прогнозных моделей стало возможным реализовывать на практике сложные многокомпонентные финансовые стратегии.

Таким образом, секьюритизация стала естественным следствием ряда причин и условий. Она представляет собой реакцию участников финансового рынка либо на изменившееся регулирование, либо на перемены, произошедшие в характере спроса и предложения на международных финансовых рынках. Взаимодействие комплекса причин, таких, как изменение географии и характера сберегательных операций, перемещение финансовых потоков из-за международного долгового кризиса и нефтяных шоков, отмена предписаний, ограничивающих конкуренцию, ужесточение требований к собственному капиталу, повышение волатильности ставок и курсов, технический прогресс, привело к существенному росту эмиссий обращающихся на рын-

ке бумаг, утрате значения кредитного финансирования.

В условиях интернационализации финансовых рынков границы между рынками денег, кредита и капитала становились все более размытыми, что облегчило осуществление секьюритизации. Банки перестали выступать кредиторами и нести соответствующие риски, а оказывались промежуточным звеном (если вообще в них сохранялась потребность) в прямых отношениях “должник - кредитор”, складывающихся на рынке обращаемых долговых обязательств. Процесс утраты банковским сектором роли главного финансового посредника обозначается термином “дезинтермедиация”<sup>1</sup>, который отражает смещение акцентов с кредита на выпуск ценных бумаг, изъятие депозитов для их помещения на рынке ценных бумаг, уход кредитных ресурсов за пределы банковской системы.

Весь финансовый мир уже давным-давно воспринимает секьюритизацию как один из наиболее практичных способов привлечения средств. Причем даже не самые привлекательные заемщики имеют шанс занять деньги подешевле и на приемлемых условиях. В США выпускаются облигации, обеспеченные ипотечным покрытием, лизинговыми платежами, поступлениями по кредитным картам, автокредитам, студенческим кредитам.

Сегодня секьюритизация - наиболее распространенная техника рефинансирования. Она позволяет первоначальному собственнику снизить стоимость финансирования, расширить круг инвесторов, улучшить структуру баланса, освободив его от неликвидных активов и связанных с ними рисков. Механизм секьюритизации используется по всему миру для рефинансирования самых различных активов. Секьюритизации подверглись практически все виды финансовых активов: кассовые сборы, дебиторская задолженность и т.д. Дойче Банк и ВТБ объявили о секьюритизации факторинговых платежей. Секьюритизировать иные активы, кроме ипотеки в России, пока сложно, это можно делать на внешнем рынке (CLN), законопроект о секьюритизации активов пока не принят. Первые платиновые облигации выпустил в Лондоне швейцарский Zuercher Kantonalbank, одна облигация дает право на обладание 10-й частью тройской унции платины. Существует понятие “секьюритизированная маржа”: процент по обеспеченным бумагам меньше, чем доходность актива, лежащего в основе бумаги. Кроме того, процент, уплачивае-

<sup>1</sup> Бэр Х.-П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов - инновационная техника финансирования банков: Пер. с нем. М., 2006. С. 23.

мый инвесторам при секьюритизации, обычно ниже, чем, например, по кредиту.

Секьюритизация - это процесс создания ценных бумаг, обеспеченных денежными потоками, обособленных от первоначального собственника. Есть прецедент проведения секьюритизации лизинговых контрактов в марте 2006 г., заключенных ОАО "РЖД" и лизинговыми компаниями. Банк Москвы выпустил еврооблигации, обеспеченные лизинговыми платежами компании "Бизнес Альянс" (актив остался на балансе компании, произошла продажа денежных потоков, но их движение осталось прежним - *equitable true sale*). Выпускаются бумаги, обеспеченные доходами от коммерческой недвижимости (*commercial mortgage backed securities, CMBS*). АДР тоже своеобразная секьюритизация, повышающая имидж, ликвидность, ограничивающая инвесторов от рисков развивающихся рынков. Основная часть золота торгуется через безличных электронных счета и срочные контракты. Более 97% всех сделок осуществляются при помощи финансовых инструментов, имеющих в своей основе золотое обеспечение. Сберегательный сертификат секьюритизирует деньги, делая вклад обеспечением кредита.

Альфа-банк осуществил секьюритизацию будущих диверсифицированных платежей корпоративных клиентов, лежащих в основе еврооблигаций. Такие сделки популярны на развивающихся рынках, но трудоемки, требуют длительного, детального изучения клиентских потоков, однако удешевляют заимствования.

Важнейшей отличительной чертой секьюритизации активов является передача риска. При предоставлении кредита, обеспеченного традиционным образом, его получатель, с точки зрения инвестора, становится источником кредитного риска. При секьюритизации, благодаря разделению качества активов и надежности самого должника, кредитный риск определяется качеством выделенных активов. Здесь есть и еще одно отличие. Если при выдаче обеспеченного кредита обеспечение используется лишь в случае нарушения кредитного договора, то в случае секьюритизации активов оно непосредственно передается инвесторам. Но отсутствует возможность использовать любое другое имущество оригинатора для обеспечения кредитного риска. Кроме того, ликвидность имущества, используемого в качестве обеспечения кредита, значительно ниже ликвидности свободно обращающихся ценных бумаг, обеспеченных секьюритизированными активами. Секьюритизация в широком смысле - конверсия долговых обязательств в ценные бумаги, в узком - продажа кредитов, оформлен-

ных как ценные бумаги и именно в таком качестве проданных инвесторам. Данные бумаги называются переходными. Передача риска, однако, означает, что некто является окончательным держателем риска. Большинство стран используют секьюритизацию для финансирования и защиты от кредитных рисков (*хеджирование*). Вексель - это первая форма секьюритизации кредита. Кредитный дериватив - это финансовый продукт, стоимость которого поставлена в зависимость от кредитоспособности третьего лица или группы таких лиц. Кредитный дериватив позволяет кредитору решить проблему риска, принадлежащего ему права требования без уступки этого требования. То есть за счет передачи кредитного риска и уменьшения требований к достаточности капитала синтетическая секьюритизация без лишних сложностей достигает таких же результатов, как и более традиционная форма секьюритизации.

Существует два базовых типа секьюритизации: традиционная и синтетическая, различие между которыми состоит в осуществлении или неосуществлении продажи соответствующих активов<sup>2</sup>. Синтетической секьюритизацией называют структуру, которая объединяет свойства обычной секьюритизации и кредитных деривативов. Целью синтетической секьюритизации является использование кредитных деривативов для того, чтобы синтезировать эффект традиционной секьюритизации. Любой дериватив позволяет создавать гибридные или синтетические инструменты. Кредитный дериватив отличается от обычного тем, что сопряжен с кредитным риском, в то время как традиционные производные соотносятся с рыночным риском - валютным, ценовым, процентным. При полной уступке кредитного риска создается так называемый синтетический актив: он остается на балансе банка, а риски его уступаются рынку<sup>3</sup>. Синтетическая секьюритизация обеспечивает, по крайней мере, часть экономических выгод обычной секьюритизации, но при этом без передачи активов как таковых, для этого при синтетической секьюритизации банк (покупатель защиты) передает кредитный риск конкретного обязательства или портфеля обязательств другому лицу (продавцу защиты). Механизм передачи может представлять собой выпуск CLN, привязанных к кредитному риску, либо соглашение о свопе на случай неисполнения CDS (*credit default swap*), либо о свопе на полный возврат (*Total return swap*), либо дру-

<sup>2</sup> Туктаров Ю. Синтетическая секьюритизация // Рынок ценных бумаг. 2007. № 13. С. 28-31.

<sup>3</sup> Казаков А. Создание синтетических активов - выход их тупика // Рынок ценных бумаг. 2003. № 16. С. 18.



гой кредитный дериватив. Структурирование сделки традиционной секьюритизации встречает больше правовых барьеров по сравнению с синтетической секьюритизацией, поэтому в ряде стран (например, Германии) на рынке доминируют сделки синтетической секьюритизации. Синтетическая секьюритизация похожа на структурное финансирование, использующееся в США более 20 лет. Структурированное финансирование начало использоваться в США, оно было разработано для ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами (закладными). Обязательства структурированы таким образом, что их держатель получает определенную долю доходов, генерируемых пулом закладных.

Сегодня, в 2008-2009 гг., мировая экономика расплачивается за инновации последнего десятилетия на рынке капитала, такие как секьюритизация кредитных продуктов. С одной стороны, они удешевили стоимость заимствований, увеличили конкуренцию на финансовых рынках, стимулировали экономическую активность, а с другой - привели к чрезмерному усложнению многих финансовых продуктов и транзакций. В результате, когда выявились проблемы с довольно сложными продуктами - ипотечными облигациями по кредитам *subprime*, инвесторы стали терять доверие к любым финансовым продуктам, даже традиционным финансовым инст-

рументам. Переоценка рисков в мировой финансовой системе, начавшаяся с лета 2007 г., привела в 2008-2009 гг. к потерям ведущих финансовых институтов и спровоцировала глобальное падение стоимости большинства финансовых активов.

Дж. Липски не считает весь процесс секьюритизации на финансовых рынках неудачным. Любая инновация всегда подвергается стресс-тесту, кризис стал испытанием для секьюритизации рисков по частным кредитам, рынка свопов "кредит - дефолт", рынок их проверил. Не все выдержали испытание - например, CDO-squared (CDO, обеспеченные выпусками других CDO). Но секьюритизация частного долга принимает различные формы, во многих случаях это будет полезная инновация при условии ее использования для надежных активов, а не так, как это было сделано по кредитам *subprime*<sup>4</sup>.

Таким образом, большие потенциальные возможности секьюритизации, а также глобальные негативные последствия некорректного ее применения в последние годы на финансовом рынке США и других развитых стран, являющиеся результатом специфической природы фиктивного капитала, требуют качественного совершенствования управления этим процессом, повышения его прозрачности, усиления контроля за рисками активов, являющихся объектом секьюритизации.

*Поступила в редакцию 04.06.2009 г.*

<sup>4</sup> Липски Дж. Мы прошли самый трудный период // Ведомости. 2008. 28 июля.

## Институциональный подход к анализу категории “интеллектуальный капитал”

© 2009 Л.В. Левченко

кандидат экономических наук, доцент

© 2009 О.А. Карпенко

Самарский государственный экономический университет

В рамках институционального подхода к анализу экономической категории “интеллектуальный капитал” рассмотрена взаимосвязь понятий интеллектуального потенциала, интеллектуальной активности и интеллектуального капитала, на определение и структуру которого дана авторская точка зрения. Показаны институциональные аспекты информации и знаний как одного из важнейших экономических ресурсов в современной экономике, и проанализированы основные подходы к управлению интеллектуальным капиталом фирмы.

*Ключевые слова:* интеллектуальный капитал, интеллектуальный потенциал, интеллектуальная активность, информация, знания.

На современном экономическом этапе тенденции развития производства таковы, что самым дефицитным сырьем для предприятий, фирм и корпораций становятся ценные коммерческие идеи, знания и информация, обеспеченные защитой права собственности. В этой связи большое значение приобретает институциональная структура, определяющая систему взаимоотношений на рынке и систему обязательств между контрагентами, в том числе отношений собственности.

Институциональный подход вносит в экономический анализ категории “интеллектуальный капитал” значимость внешних факторов, влияющих на его воспроизводство, определяющих эффективность формирования интеллектуального потенциала на базе индивидуальных способностей и оказывающих влияние на уровень интеллектуальной активности.

Другими словами, институциональный подход, подразумевающий наличие частных, государственных, общественных, правовых и иных институтов, связывает между собой интеллектуальный капитал, интеллектуальный потенциал и интеллектуальную активность на всех этапах воспроизводственного процесса. Инструментом соединения интеллектуального потенциала, интеллектуальной активности и интеллектуального капитала является наука, а в более узком смысле - научные исследования, разработки, открытия и проекты.

В общественном воспроизводственном процессе предприятие выступает как субъект формирования интеллектуального капитала. Вместе с тем любое предприятие является частью органической системы общества, которое в свою очередь служит основой воспроизводства предприятия. Это двуединые субъекты, все элементы которых взаимодействуют, причем данный процесс

противоречив и требует выявления равновесия, условий и срока действия.

Характеристикой эффективности воспроизводства интеллектуального капитала служит интеллектуальный потенциал общества.

Интеллектуальный потенциал, или интеллектуальные ресурсы, общества - это совокупная способность общества к освоению и осмыслению мира, накопленный им объем научной и культурной информации, системы производства, передачи знаний, а также соответствующая совокупность рабочей силы, способной принимать, перерабатывать, использовать, воспроизводить и передавать информацию<sup>1</sup>.

Интеллектуальный потенциал работников фирмы - это подсистема общего творческого потенциала сотрудников, органическое единство индивидуальных интеллектуальных способностей к воспроизводству накопленных знаний и их использованию, а также реализованные и нереализованные креативные возможности индивидуальных интеллектов. Интеллектуальный потенциал конкретных людей и нации в целом определяет место, занимаемое государством в мировых экономических отношениях, его вес и конкурентоспособность.

Выделяют реализованный и нереализованный интеллектуальный потенциал индивида. Нереализованный интеллектуальный потенциал характеризуется наличием интеллектуальных резервов (в случае, когда потенциал работы ниже потенциала ее выполняющего специалиста) или их отсутствием (в случае равенства указанных потенциалов или недостатка потенциала работника).

<sup>1</sup> *Иванюк И.А.* Воспроизводство интеллектуального капитала // Креативная экономика. Режим доступа: <http://creativeconomy.ru>.

Основной структурной составляющей интеллектуального потенциала является человеческий потенциал, т.е. физические и духовные возможности граждан, которые могут быть использованы для достижения производительных целей<sup>2</sup>.

Профессор Санкт-Петербургского университета С.М. Климов выделяет также социальный потенциал (или ресурсы), т.е. потенциал социального взаимодействия, заложенный в каждом человеке, и степень его включенности в социальную среду.

В несколько ином ракурсе характеризует мыслительный багаж общества понятие “интеллектуальная культура”. Здесь на первый план выходит качество потенциала, способ получения знаний, их связь с эстетическими и нравственными принципами. Говоря об интеллектуальной культуре, нужно иметь в виду характер и стиль мышления, предполагая, что они связаны с духовным климатом общества.

В экономической социологии существует понятие экономической культуры - совокупности профессиональных навыков и знаний, нравов и обычаев, норм и ценностей данного сообщества, необходимых для выполнения людьми своих общественно значимых экономических ролей.

Проблемы нравственности особо остро стоят в нашем еще не в полной мере структурированном обществе. Правовой вакуум, слабость государственных институтов, призванных охранять законность, оставляют, например, за любым экономическим субъектом свободу нравственного выбора.

Превращение интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал происходит в процессе воспроизводства капитала. Интеллектуальный потенциал представляет собой объективную основу интеллектуального капитала, в нем заключается потенциально созидательная информация. Актуализация этой информации, или воспроизводство капитала, и служит процессом трансформации интеллектуального потенциала в одноименный капитал. Таким образом, интеллектуальный капитал служит фундаментом развития системы капитала.

Интеллектуальный капитал представляет собой нематериальные активы компании, в том числе совокупную способность людей к восприятию и усвоению информации с последующим принятием четких производственных (возможно креативных) решений, обеспечивающих конкурентные преимущества компании на рынке. Оговорка “в том числе” свидетельствует о том, что к составным частям интеллектуального капитала, помимо человеческого, относится также структурный и инновационный капитал.

<sup>2</sup> Вишневецкий А.Г. Человеческий потенциал. М., 1999. С. 91.

В структуре интеллектуального капитала преобладает человеческий капитал, который делится:

- на **биофизический капитал** - жизненные ресурсы, физический и психологический потенциал личности. Эти природные факторы служат первейшим ограничителем профессиональных возможностей личности (возраст, состояние здоровья, пол), поэтому затраты на здравоохранение с этой точки зрения являются инвестициями в человеческий капитал. К данному капиталу причисляют биопараметрические данные, характер, темперамент, состояние здоровья, риски возможных заболеваний, биологические ограничения и преимущества;

- **социальный капитал**, включающий образовательный уровень, профессиональные навыки, опыт, достижения, разработанные проекты, программы, реализованные возможности, деловая репутация, авторитет. Инвестициями в социальный капитал могут служить затраты на образование, повышение квалификации и др.;

- **биосоциальный капитал**, находящийся на стыке двух предыдущих, которые тесно взаимосвязаны. Он включает в себя такие биологические, а в большей степени умственные характеристики человека, которые могут проявиться в профессиональной среде при сложившихся определенных условиях, а могут и не проявиться, если для их реализации не пришло время или в данный момент не сложились условия. Сюда относится компетентность, творческий подход, способность к продуктивному общению, налаживанию связей и контактов, организационные и управленческие навыки, интуиция, способность к быстрому реагированию, оперативному принятию решений или поиску компетентных специалистов.

М.А. Дьяченко в своей статье рассматривает компетентностный подход<sup>3</sup>, согласно которому специалист в процессе своей профессиональной деятельности проявляет компетенции, каждая из которых интегрирует в единое целое определенную подсистему усвоенных им знаний, умений, навыков, действий, способов и приемов решения задач, мотиваций, ценностных ориентаций личности, ее способностей: быть осведомленным, преодолевать стереотипы, чувствовать проблемы, проявлять проницательность, гибкость мышления, самостоятельность, целеустремленность, волевые качества, полномочия, права. Они отражают уровень профессиональной компетентности специалиста в процессе формирования, совершенствования и реализации интеллектуального капитала;

<sup>3</sup> Дьяченко М.А. Влияние императивов экономики знаний на формирование интеллектуального капитала // Экон. науки. 2009. № 3 (52). С. 58.

• **личностный капитал**, который неотделим от человека и состоит из психологических и душевных характеристик, проявляющихся во всех сферах жизнедеятельности. Здесь можно выделить расстановку приоритетов, созидательные стремления, искреннее желание разобраться в ситуации и помочь, степень доверия, личное обаяние, нереализованные возможности, амбиции, мечты и цели. Это наименее изученная составляющая человеческого капитала, большей частью лежащая в области психологии.

В отношении структурного и инновационного капиталов мы согласны с определениями американского исследователя Л. Эдвинсона<sup>4</sup>:

• **структурный капитал** представляет собой все, что остается после завершения трудового процесса и ухода сотрудников. К нему относятся информационная структура, базы данных, списки потребителей, руководства, организационные структуры, планы развития и т.д.;

• **инновационный капитал** - нематериальные ресурсы и активы, служащие для обновления компании (методические разработки, коммерческие секреты), выражающиеся затем в виде интеллектуальных продуктов и собственности на них.

Результатами использования интеллектуального капитала являются интеллектуальные продукты в виде научных разработок, технологических решений, ноу-хау, изобретений, патентов, лицензий, организации творческих авторских коллективов.

Индивидуальный интеллектуальный капитал является основой интеллектуального корпоративного капитала.

В последние десятилетия в научных изданиях исследуется категория “социальный капитал”, отражающая по мнению некоторых авторов, совокупность таких понятий, как общественные институты, интеллектуальные и моральные ценности, отношения индивидов друг к другу, а также процессы взаимодействия субъектов рынка<sup>5</sup>. Таким образом, социальный капитал является важным компонентом экономического и социального развития общества.

Интеллектуальная активность - это не стигмулированное извне продолжение мышления (процесса размышления и решения задач)<sup>6</sup>. Для

измерения интеллектуальной активности может служить интеллектуальная инициатива - продолжение мыслительного процесса за пределами каких-либо событий, без сиюминутной необходимости в нем - статичное свойство личности.

Институциональная среда включает в себя институты, окружающие человека на протяжении всей жизни: традиции, прошлый опыт, нормы поведения, государственные учреждения, муниципальные и частные предприятия. Слаженная, динамично развивающаяся институциональная среда создает условия, при которых возможны инвестиции в физическое, психологическое и социальное здоровье человека, его природный капитал и уровень образования. Институциональная среда, если есть спрос на определенные виды предоставления услуг населению, способна обеспечить их реализацию. В данном случае наблюдаются целенаправленные инвестиции как со стороны семьи, так и со стороны общества. Институциональные структуры являются узлами пересечения взаимодействия людей. При этом мобильность институциональной системы, ее гибкость и способность реагировать на эволюционные изменения дает возможность не только не сдерживать развитие экономики и общества в целом, а способствовать этому развитию и направлять его, создавать благоприятные условия для формирования новых структурных единиц рынка.

Основными субъектами, оказывающими влияние на формирование и реализацию интеллектуального капитала являются сам индивид как носитель интеллектуальной способности, его семья, предприятие, на котором работает индивид, и образовательная система. Семья обеспечивает становление врожденных интеллектуальных способностей индивида, используемых в дальнейшем для собственного развития. Образовательная система является одним из основных институтов формирования необходимых знаний и навыков, входящих в состав интеллектуального капитала. Дальнейшие навыки и компетенции образуются на предприятиях, обеспечивающих в свою очередь эффективный спрос на интеллектуальный капитал.

Отсюда вытекает институциональное определение рынка как совокупности формальных и неформальных ограничений (контрактов, законов, актов, конвенций и норм), в рамках которой хозяйственные агенты осуществляют деятельность, направленную на получение выгоды.

Эффективному процессу отбора институтов мешает тот факт, что экономические изменения осуществляются постоянно, изменяя структуру экономики, а совершенствование институциональ-

<sup>4</sup> Эдвинсон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 425-446.

<sup>5</sup> Левченко Л.В., Чиркунова Е.К. Человеческий капитал как условие инновационного развития экономики и важнейшая составляющая качества жизни // Изв. Самар. науч. центра РАН. 2004. С. 162.

<sup>6</sup> Психологический словарь. Режим доступа: <http://www.psyline.ru>.

ной системы происходит дискретно по мере увеличения удельного веса экономических изменений и роста несоответствия между правилами игры и существующей действительностью.

Первейшим компонентом институциональной среды предстает институт государства, развитие и адаптация которого – процесс постоянный и во многом зависящий от социально-экономического уровня развития общества. Так, на современном этапе наблюдается отчетливая тенденция формирования надгосударственных институтов и международных организаций, одной из функций которых является регулирование современных масштабных информационно-технологических процессов. В новых условиях возникает необходимость ускорить процедуры принятия государственных решений, значительно сократить время согласований и утверждений. В противном случае принятие решений будет осуществляться постфактум.

Под давлением развития компьютерной индустрии, технологических изменений изменяется роль государства, оно все больше играет роль регулятора системы взаимоотношений, института, призванного обеспечить наиболее эффективную и социально ориентированную инфраструктуру экономики. На фоне бурного развития надгосударственных производственных и информационных структур институт государства является практически единственным институтом, имеющим возможность регулировать их развитие в соответствии с социально-экономическими интересами регионов и нации.

Современные компании все острее ставят задачу признания одним из основных ресурсов создания нового продукта информацию, которая как ресурс предприятия реализуется в опыте, управленческой информации и знаниях персонала.

Основы представлений о корпоративных знаниях заложил Карл Винг, определивший разницу между знаниями и информацией: “Знания состоят из истин и представлений, точек зрения и концепций, суждений и предположений, методологий и ноу-хау. Мы накапливаем знания, организуем их, интегрируем и храним в течение долгого времени для того, чтобы применить их к конкретным ситуациям или проблемам. Информация состоит из фактов и данных, описывающих отдельную ситуацию или проблему. Мы последовательно применяем знания для интерпретации имеющейся информации по отдельной ситуации и для принятия решения о том, как к ней подходить”<sup>7</sup>.

Успешное стратегическое управление интеллектуальными ресурсами, на наш взгляд, озна-

<sup>7</sup> Брукин Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковачин. СПб., 2001. С. 212.

чает целенаправленное развитие интеллектуального капитала организации и общества в целом, стимулирование новаторских разработок, требующих концентрации капитала и интеллектуального потенциала, а с другой стороны – культивирование конкурентной среды в направлениях инновационной деятельности, связанных с возможностью широкого использования продукта.

Институциональные аспекты информации и знаний в научной литературе рассматривались К. Менором, Д. Нортон, Р. Нуреевым, Р. Коуз, Ф. Хайеком и др.

Со вступлением мира в эпоху интеллектуальной экономики главным источником благосостояния общества стали уже не природные ресурсы, а творческие достижения людей. При этом результаты интеллектуальной деятельности становятся творчески реализуемыми новшествами – инновациями, только охраняемыми законом. Емкость мирового рынка лицензий на использование объектов интеллектуальной собственности оценивается не менее чем в 150 млрд. долл. в год, а темпы роста в 3-4 раза превышают темпы роста традиционных рынков товаров и услуг, что объясняет роль интеллектуальной собственности для экономического развития<sup>8</sup>. Процессы глобализации приводят к изменениям разнообразных институциональных структур.

В отличие от отношений собственности на материальные объекты, главная особенность отношений интеллектуальной собственности заключается в предоставлении им со стороны институтов государства специального исключительного права. Такая институционализация создает трудности для несанкционированного присвоения продуктов интеллектуального труда.

Поскольку процессы создания, правовой охраны и использования интеллектуальной собственности обеспечивают повышение конкурентоспособности продукции, государство должно активнее применять экономические рычаги и методы, одним из которых является управление интеллектуальной собственностью.

Управление интеллектуальной собственностью – важная система управления предприятием. Ее объектом является процесс использования потенциала трудового коллектива, а целью – наиболее рациональное использование трудовых и материальных ресурсов в системе рыночных отношений.

Среди задач управления интеллектуальной собственностью можно выделить следующие:

<sup>8</sup> Трусов А.В., Воробьев А.Л. Основные подходы к коммерциализации инновационного продукта // Информация. Инновации. Инвестиции: Материалы Всерос. конф. Пермь, 2004. С. 241-243.



- стимулирование процессов создания и разработки объектов интеллектуальной собственности;
- обеспечение правовой охраны и защиты;
- систематизация и анализ использования данных объектов;
- стоимостная оценка и коммерциализация.

Поддержка государства и институциональные изменения должны создавать благоприятные условия для осознания значимости интеллектуальных активов и эффективной коммерциализации объектов интеллектуальной собственности с целью снижения зарубежного оттока интеллектуальных ресурсов. Предложенные меры должны послужить стимулом для активизации инновационной деятельности, в которой все более значимое место занимает интеллектуальный капитал и новый рынок - рынок инноваций и интеллектуальной собственности.

Рассмотренные положения требуют от экономической науки выработки подходов и методов управления информацией как ресурсом и интеллектуальным капиталом предприятия.

С точки зрения использования интеллектуального капитала в литературе фирмы разделяют на две категории: интеллектуалоемкие и традиционные<sup>9</sup>. В интеллектуалоемких производствах проблема развития новых знаний стоит гораздо острее проблемы сохранения существующего знания. В традиционных фирмах могут использоваться уже имеющиеся, формализованные знания, наличие или отсутствие которых не оказывает решающего влияния на рыночное положение фирмы, но это не означает, что ей не нужны информация и знания.

В то же время организация не может рассматриваться как некая машина по производству знания, это, скорее, некий экономический субъект, создающий знания через определенные действия и взаимодействие. Это взаимодействие с окружающей средой, при котором организация преобразовывает свое окружение и саму себя через процесс создания знаний.

Е.А. Наумова, проводя анализ различных школ теории управления знаниями, разделила подходы к управлению интеллектуальным капиталом фирмы на ресурсный, структурный, реализационный, организационный и стратегический, которые будут проанализированы далее<sup>10</sup>.

Согласно *ресурсному подходу*, интеллектуальный капитал включает патенты, лицензии, торговые марки, которые подлежат тщательному учету. Ключевыми факторами успеха в этом слу-

чае является развитие команды специалистов и жесткие методы управления знаниями. В одном из методов измерения интеллектуальный капитал оценивается как разность рыночной и балансовой стоимости предприятия, а в составе самого интеллектуального капитала выделяют три компонента:

- человеческий капитал - способности, навыки, экспертиза сотрудников;
- относительный капитал - внешние связи и отношения;
- структурный капитал - остающийся компонент - системы, информационная организация, интеллектуальная собственность, приоритеты и ценности.

В рамках *структурного подхода* различают три вида нематериальных активов во взаимосвязанной структурной форме.

Внешняя структура - отношения с поставщиками, клиентами и репутация фирмы. Некоторые из них могут быть оформлены в виде собственности, например, торговые марки и фирменные знаки.

Внутренняя структура состоит из патентов, моделей, компьютерных и административных систем, созданных служащими и принадлежащих компании.

Индивидуальная структура состоит из компетентности сотрудников, экспертов, рабочих и т.д. В этом случае компетентность, являющаяся частью интеллектуального капитала, может быть определена как сумма знаний, навыков и способностей на индивидуальном уровне.

Согласно *реализационному подходу* возможен индивидуальный путь передачи опыта и знаний между элементами внутренней и внешней структур. В отличие от материальных товаров, имеющих тенденцию к обесценению при использовании, стоимость используемого знания растет и обесценивается при неиспользовании. В соответствии с этим подходом можно определить, что передача знаний осуществляется на "рынках знаний", которые существуют в пределах каждой организации и включают не только сами знания, поступившие извне или сформированные в процессе работы, но также и динамические обмены между поставщиками и покупателями. Сам рынок знания, согласно такому подходу, может быть определен как система, в которой участники обменивают необходимую единицу знаний на настоящую или будущую стоимость. Здесь также есть продавцы, покупатели и брокеры рынка знаний. Система ценообразования в данном случае включает взаимность (равный обмен), репутацию (признание авторства) и альтруизм (безвозмездную передачу знания). Совершенных

<sup>9</sup> См.: *Иванюк И.А.* Указ. соч.

<sup>10</sup> *Наумова Е.А.* Институциональный подход к управлению интеллектуальными ресурсами // Науч. тр. ДонТУ. Серия экономическая. 2006. Вып. 103. С. 129.

рынков знаний не существует, можно говорить лишь о той или иной степени эффективности, и чем выше эффективность, тем меньше информационная асимметрия. А некоторые ученые<sup>11</sup> утверждают, что рынки знаний неэффективны из-за трудной оценки их стоимости, поэтому управление знаниями должно быть нацелено на повышение эффективности рынка знаний внутри организации.

**Организационный подход** описывает использование организационных структур, объединяющих или разделяющих знания. Выделяют так называемые “сообщества знаний” как группу людей, объединенных общим интересом, проблемой или опытом, они создаются и поддерживаются для целей бизнеса.

**Стратегический подход** рассматривает управление знаниями как стратегический аспект конкурентоспособности компании. Здесь выделяют управленческие перспективы (на основе информации, технологии и культуры), от которых зависят подходы к управлению знаниями организации.

Итак, в постиндустриальной экономике работа с информацией, управление знаниями и менеджмент интеллектуальных ресурсов стали перспективным полем применения интеллектуального капитала, в связи с чем возможное использование вышеназванных подходов внесет существенный вклад в повышение эффективности работы как отдельных организаций, так и всей экономической системы.

*Поступила в редакцию 04.06.2009 г.*

---

<sup>11</sup> См., например: Савченко О.И., Нестеренко Р.А. Интеллектуальная собственность и новая экономическая теория институтов // Науч. тр. ДонГУ. Серия экономическая. 2006. Вып. 103. С. 126.

## Эффективность - не коэффициент

© 2009 В.С. Тикин

кандидат экономических наук, доцент

Марийский государственный университет, г. Йошкар-Ола

Представлен авторский подход к рассмотрению эффективности. Предложено мысленно, условно заменить категорию “эффективность” на категорию “вектор”, что в любом предложении будет способствовать более точному пониманию процессов, протекающих в экономике.

*Ключевые слова:* эффективность, коэффициент, вектор.

Эффективность - общеэкономическая категория, суть которой состоит в том, чтобы достигать производственной цели с наименьшими затратами средств. Для характеристики эффективности производства используются частные показатели эффективности, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных видов ресурсов. Но если использовать строгое определение, то понятие эффективности применимо только к деятельности.

Узловое место категории “эффективность” в экономической науке и практике обуславливает повышенное внимание к ее (категории) толкованию и осмыслению. Исходя из давно сложившегося понятия легко и просто объясняются сложные и не до конца понятые вещи. Однако эффективность как главная цель осуществления любой хозяйственной деятельности редко подвергается теоретическому рассмотрению.

В настоящее время в обширной экономической литературе невозможно найти определение категории “эффективность”, можно лишь познакомиться с ее трактовками. Практически в любом традиционном экономическом справочнике имеется определение экономической эффективности, которая понимается как соотношение результата к затратам на его достижение (конечного результата). Но при внимательном рассмотрении оказывается, что определение экономической эффективности практически не существует в академических словарях и Большой советской энциклопедии, в которой имеется лишь статья об эффекте, рассматриваемом как результат воздействия чего-либо на объект<sup>1</sup>.

Но если не дано определение сущности категории, то добавление прилагательного “экономическая” к неопределенному понятию не облегчает его восприятия, а лишь делает сферу его использования еще более неопределенным. Если неизве-

стна сущность категории, то невозможно добиться правильного принятия рекомендаций и соответствующих решений по тому или иному вопросу при ее неверном понимании и восприятии.

Особенно интересно рассмотрение категории “эффективность” при сопоставлении ее с категорией “результативность”, также отражающей результаты хозяйственной деятельности. Но хотелось бы обратить внимание на отдельный момент, маленький нюанс, который возникает при использовании указанной категории, затем решить, справедливо ли сложившееся применение понятий.

Если обратиться к существующим попыткам дать определение эффективности, то встретится значительное число определений, практически повторяющих друг друга. “Эффективность - достоинство, наиболее последовательно превозносимое экономистами. Это не должно удивлять, поскольку эффективность и экономичность - почти синонимы. Оба термина характеризуют “результативность” (effektivness) использования средств для достижения целей. Получать как можно больше из доступных нам ограниченных ресурсов - вот что мы имеем в виду под эффективностью и экономичностью”<sup>2</sup>.

Из цитаты непосредственно вытекает, что результативность и эффективность не одно и то же, даже если эффективность и экономичность являются синонимами. Как известно, величина результата является одним из источников определения эффективности, что и подтверждается известной всем формулой соотношения результата к произведенным затратам. Но “под критерием эффективности понимают обычно принцип оптимизации затрат при ограниченности ресурсов. Экономисты сходятся во мнении, что критерий не следует отождествлять с понятием эффективности”<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Хейне П. Экономический образ мышления: Пер. с англ. 2-е изд., стереотип. М., 1992. С. 169.

<sup>3</sup> История политической экономии социализма. 2-е изд., перераб. и доп. Л., 1983. С. 361.

<sup>1</sup> Эффект // Большая советская энциклопедия: В 30 т. / Гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд. Т. 30. Экслибрис - Яя. М., 1978. С. 632.

Об экономической эффективности хорошо сказано в учебнике К. Макконнелла, С. Брю “Экономика: Принципы, проблемы и политика”: “Последнее (эффективность. - В.Т.) несколько схоже с понятием “эффективность”, употребляемым в технике. Экономическая эффективность также охватывает проблему “затраты - выпуск”... Конкретно говоря, она характеризует связь между количеством единиц ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемым в результате количеством какого-либо потребленного продукта. Большое количество продукта, получаемого от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности”<sup>4</sup>. В приведенной цитате дано вербальное изложение известной математической формулы.

Еще более расплывчатое определение дано К. Эклундом. «Под эффективностью... понимается тот факт, что “необходимые товары производятся за счет необходимых ресурсов”»<sup>5</sup>. В результате традиционно утверждается, что “эффективность - это отношение результата производства (продукта) к затратам”<sup>6</sup>.

Но при использовании выражения “эффективная экономика” всегда можно задать вопрос: эффективна по сравнению с чем? Способна ли категория “эффективная экономика” служить синонимом выражения “экономика с оптимальным использованием факторов производства”? Очевидно, правильным необходимо считать выражение “более эффективная экономика”, которое характеризует состояние, достигнутое в экономике одной страны по сравнению с экономикой другого государства или развитие одного предприятия или фирмы по сравнению с другими.

Однако, как отмечает Пол Хейне, “эффективность неизбежно является оценочной категорией... Эффективность всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат. В эффективности всегда будет, конечно, объективный компонент: наши симпатии и антипатии не определяют потенциальную теплотворность фунта топлива. Однако сами по себе физические параметры никогда не могут определить эффективность. Из этого следует, что эффективность любого процесса может меняться с изменением оце-

нок, а поскольку все зависит от всего, любое изменение в любом субъективном предпочтении в принципе может изменить эффективность любого процесса”<sup>7</sup>. Следовательно, эффективность, как вытекает из приведенной цитаты, можно воспринимать как субъективную, личностную оценку. Но мгновенно возникает вопрос: как можно лично, т.е. субъективно, оценивать некое число, отражающее соотношение результата к затратам?

Приведенные цитаты лишь позволяют проиллюстрировать ситуацию, что предельно широкое толкование категории имеет множество недостатков, главным из которых является неопределенность понятия эффективности, которое влечет все остальные последствия. Тем не менее, существующий, сложившийся подход давно играет важнейшую роль в развитии современной экономической науки.

На наш взгляд, выход из сложившейся ситуации состоит в отказе от сложившегося рассмотрения эффективности как соотношения результата к затратам. На помощь в понимании эффективности как понятия, отражающего самостоятельный процесс в экономике, способна прийти математика.

Известное определение эффективности как соотношения результата к произведенным затратам является лишь выражением, определяемым в математике как *коэффициент*, который характеризует степень отдачи от вложенных средств. Следовательно, необходимо признать равенство, тождество категорий коэффициента и эффективности. В существующих определениях коэффициента полезного действия имеется указание на существование коэффициента полезного действия второго вида - экономического. Но немногие согласятся с утверждением, что коэффициент любого вида способен служить показателем эффективности, что и указано в определении коэффициента. Как известно, любой коэффициент, даже обладая самостоятельным названием, не способен выразить сущность тех процессов, для характеристики которых используется. **Он лишь простой множитель.**

Как указывается в Математической энциклопедии: “Коэффициент [от лат. Со (sum) - совместно и efficiens - производящий] - числовой множитель при буквенном выражении, известный множитель при той или иной степени неизвестного или постоянный множитель при переменной величине. Многие К. в формулах, выражающих физические законы, имеют особые названия, напр. К. трения, К. поглощения света и др.”<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Хейне П. Указ. соч. С. 170.

<sup>8</sup> Коэффициент // Математическая энциклопедия / Гл. ред. И.М. Виноградов. Т. 3. М., 1982. С. 71.

<sup>4</sup> Макконнелл К.Р., Брю Л.С. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. Т. 1. М., 1992. С. 38.

<sup>5</sup> Эклунд К. Эффективная экономика - шведская модель: (Экономика для начинающих и не только для них...): Пер. со швед. / Авт. предисл. В.В. Попов, Н.П. Шмелев; Науч. ред. А.М. Волков. М., 1991. С. 166.

<sup>6</sup> Политическая экономия: Учеб. для вузов / В.А. Медведев, Л.И. Абалкин, О.И. Ожерельев и др. М., 1988. С. 74.

Если обратиться к БСЭ, то в ней можно обнаружить следующее определение КПД: “КПД первого типа в соответствии с характером преобразования энергии может быть механич., термич., и т.д. Ко второму типу относятся общий, *экономический* (выделено автором. - В.Т.), технический и др. виды КПД. Общий вид системы равен привлечению частных КПД, или КПД ступеней”<sup>9</sup>. В таком случае совершенно отпадает необходимость использования категории “эффективность” либо следует признать тождество указанных выражений - эффективности и КПД. Следовательно, в БСЭ отсутствует статья об эффективности по той простой причине, что эффективность - просто КПД второго вида. В результате в экономической литературе более правильным должно быть признано использование выражения *коэффициент эффективности*.

О соотношении результативности и эффективности упоминается в известной работе по менеджменту: чтобы быть успешной в течение долгого времени, чтобы выжить и достичь своих целей, организация должна быть как эффективной, так и результативной. Результативность является следствием того, что “делаются нужные, правильные вещи (doing the right things). И первое, и второе одинаково важно... Результативность, в том смысле, что “делаются правильные вещи” является чем-то неосязаемым, что трудно определить, особенно если организация внутренне неэффективна. Но эффективность обычно можно измерить и выразить количественно, потому что можно определить денежную оценку ее входов и выходов”<sup>10</sup>.

Как представляется, традиционное восприятие эффективности помогло запутать научные выводы. Именно результативность как показатель, отражающий правильное делание вещей, обязана иметь количественное выражение. Следовательно, результативность - определенный показатель некоего процесса, показатель того, что в конце процесса получается нечто, заранее запланированное, т.е. традиционное отношение результата к затратам.

Эффективность, следовательно, - показатель стремления к конечному результату, но не сам результат, а вариант правильности, точности направления к нему (конечному результату). Следовательно, для определения эффективности необходимо отказаться от привычного понимания ее как простого отношения или коэффициента. Смысл эффективности выражается в чем-то другом. Необходимо лишь предложить заменитель,

с которым согласятся специалисты, занятые изучением экономических процессов.

Для разрешения возникающего противоречия между эффективностью и результативностью в соответствии с приведенным выше определением важно сделать следующий шаг и определить *эффективность* таким математическим понятием, как *вектор*, позволяющим определить направление развития производства, что представляется наиболее верным. Производство эффективно, если движется в правильном, верном направлении.

В современной математике существует несколько подходов к введению понятия вектора: вектор как направленный отрезок; вектор как класс эквивалентных направленных отрезков; вектор как элемент векторного пространства; вектор как параллельный перенос. При любом подходе к этому понятию вектор с элементарно-геометрической точки зрения есть геометрический объект, характеризуемый направлением, длиной (величиной) и правилом сложения векторов.

В наиболее общем случае под термином “вектор” подразумевается не отрезок со стрелочкой, указывающей направление, а упорядоченный перечень разнокачественной информации. Благодаря этому сложение и вычитание векторов обладают некоторым смыслом, определяемым при построении векторного пространства параметров.

Под вектором состояния понимается в большинстве случаев расширенный вектор, включающий в себя иерархически упорядоченный вектор контрольных параметров. Набор управляемых параметров может быть также иерархически упорядочен (нормальное управление, управление в потенциально опасных обстоятельствах, аварийное и т.п.) и образует вектор управляющего воздействия, выделяемый из вектора состояния.

При использовании подобного понимания эффективности становится ясен смысл категории. В таком случае становится понятным приведенное выше высказывание П. Друкера из курса менеджмента: «Эффективность является следствием того, что “правильно создаются эти самые вещи”». “Правильно” отражает верное направление развития, т.е. направленность вектора, характеризующего правильное развитие производства.

По существовавшей ранее точке зрения, наиболее эффективный выбор направления развития, определяемый соотношением результата и затрат как денежного феномена, происходит при ориентации на прибыль, период времени получения которой может быть кратковременным. Следовательно, эффективность как соотношение результата к затратам совершенно не определяет наиболее правильного, верного направления развития экономики любого предприятия, когда в качестве критерия

<sup>9</sup> Коэффициент // Большая советская энциклопедия: В 30 т. / Гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд. Т. 13. Конда - Кун. М., 1973. С. 306.

<sup>10</sup> Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М., 1993. С. 48-49.



вместо краткосрочной прибыли выбран ориентир долгосрочного, но более перспективного, хотя и менее прибыльного развития производства. Рентабельность как числовой феномен и эффективность - это не одно и то же, что становится все более признанным даже среди западных экономистов.

Политэкономическое понятие эффективности полностью подходит под определение “вектор” как понятие направления переноса во времени и пространстве существующего состояния, положения (изменения состояния). Его направление будет характеризовать направленность результата наших действий (эффективность положительная или отрицательная), а его величина (величина вектора) - абсолютный размер, эффект, планируемый или полученный результат наших действий. Все зависит от точки приложения вектора к определенному отношению или системе, которым мы пытаемся дать характеристику или оценку - эффективны наши действия или нет.

Одновременно, как отмечает Е.З. Майминас, “в системном подходе *эффективность* рассматривается в связи с целью и результатом функционирования системы и обычно тесно связывается с понятием критерия эффективности *поведения* (выделено автором. - В.Т.) системы, ее целевой функции. При этом учитываются требования, которые предъявляются к системе извне”<sup>11</sup>. И в данной трактовке определение эффективности подпадает под понятие “вектор”.

При рассмотрении эффективности как характеристики системы, где внутренние связи между элементами являются основным системообразующим фактором, для нее трудно представить определения как коэффициента. Более точным будет выражение “вектор”, означающее перемещение рассматриваемого отношения в пространстве и времени.

Любые действия в экономике, вызывающие изменения производственных отношений, их величин, одновременно способствуют перемещению их по отношению друг к другу (если рассматривать экономику как модель, находящуюся в трехмерном пространстве). Следовательно, общество своими действиями способствует осуществлению изменения (переноса) тех или иных производственных отношений в пространстве и времени, а характеристики указанных изменений должны подчеркивать изменения отношений между участниками процесса об-

щественного воспроизводства. Но любой процесс таких изменений должен быть охарактеризован в определенных зависимостях, иметь и содержать определенное число параметров, дающих возможность судить о размерах таких изменений. Величиной, содержащей необходимые параметры, может быть вектор.

Предлагаемый подход к рассмотрению эффективности позволяет легко разводить два приведенных понятия - эффективность и результативность, что позволит более точно рассматривать экономические процессы, протекающие в экономике. Следовательно, известное отношение результата к затратам характеризует результативность действий как некий КПД, а эффективность для рассматриваемых явлений способна выступать показателем верности выбранного направления. То есть можно работать очень результативно (прибыльно в коротком промежутке времени), но двигаться при этом в неверном направлении.

Таким образом, объективно существует “стрела процесса”, называемая результативностью, но не стрела эффективности, характеризующая оптимальное направление будущего развития. Мысленная, условная замена категории “эффективность” на категорию “вектор” в любом предложении будет способствовать более точному пониманию процессов, протекающих в экономике.

Данная иллюстрация представляется полезной при последующем конструировании методик и подходов к оценке эффективности. Категория “эффективность” в такой трактовке будет полностью отвечать необходимому и достаточному условию реального существования, имея качественную и количественную определенность. Следовательно, необходимое условие существования эффективности - качественное определение эффективности как вектора, а достаточное - количественное определение через величину эффекта (размера вектора).

В качестве иллюстрации выдвигаемой идеи легко использовать известный пример об оптимальном распределении по Парето, который свидетельствует, что его достижение может быть эффективным, а может быть неэффективным, само распределение оптимально, но неэффективно, что традиционно свидетельствует о состоянии, а не о движении по достижению оптимума. О движении легко судить по вектору - эффективности.

Поступила в редакцию 06.06.2009 г.

<sup>11</sup> Майминас Е.З. Процесс планирования в экономике: информационный аспект. М., 1971. С. 51.

## Вклад отечественных мыслителей в разработку учения о домостроительстве

© 2009 Т.Н. Юдина

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Статья посвящена анализу актуальной проблемы вклада русских мыслителей в разработку учения о домостроительстве. Само это учение является концептуальной исторической основой экономического мышления, которая синергетически переходит из настоящего в будущее.

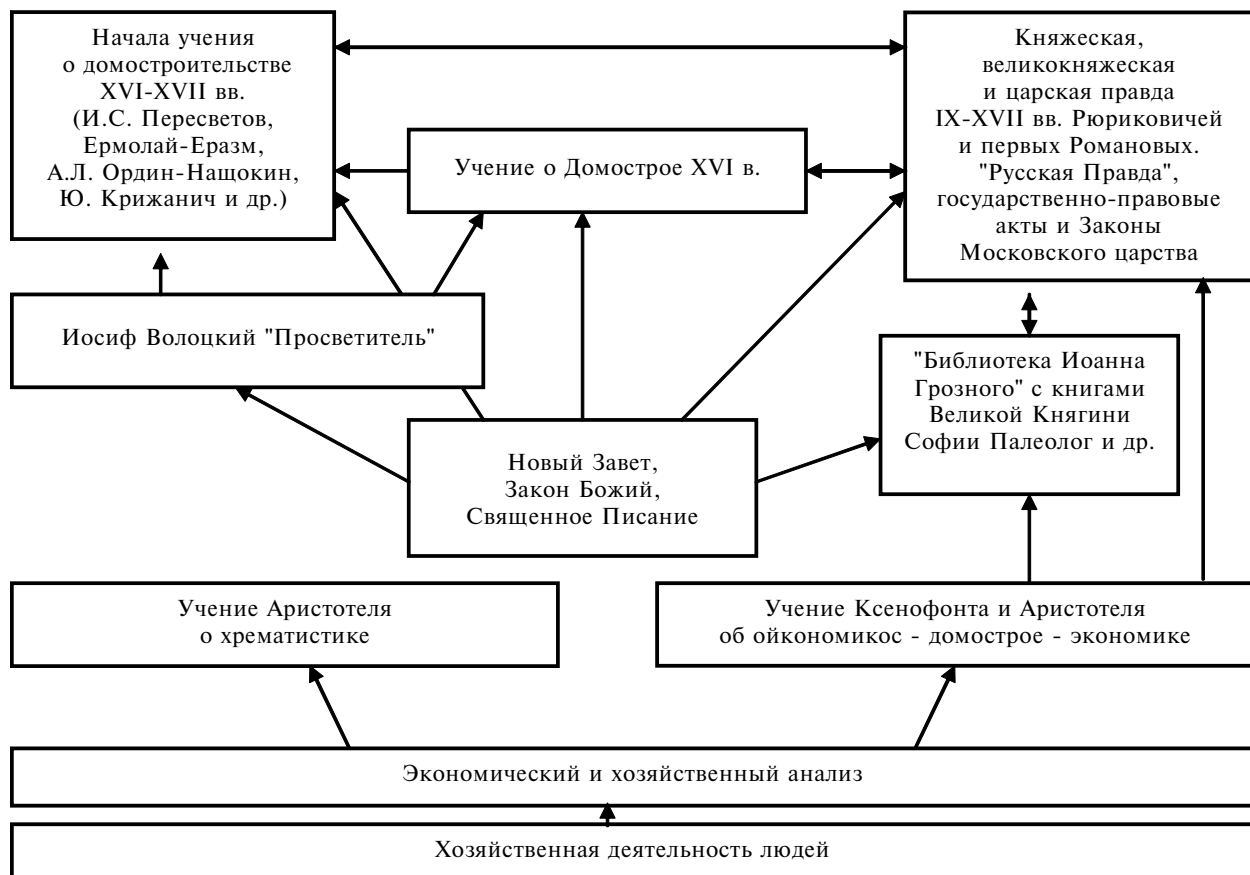
*Ключевые слова:* сельская община, самоуправляемые коллективы купцов и ремесленников, домашняя промышленность, учение о домостроительстве, трудовая теория богатства, национальная (народная) экономика.

У отечественной экономической мысли есть глубокие институционально-домостроительные (институционально-экономические) корни. Представим схематично начала учения о домостроительстве в России (см. рисунок).

Институциональные основы “живого социально-хозяйственного организма” (домостроя), как и в целом Древнерусского государства, определяются в “Слове о Законе и Благодати” митрополита Илариона (XI в.), являющегося главным идеологом Руси того периода.

Иларион в своем труде определил следующие институциональные основы домостроя:

- главной целью домостроя является не производство материального богатства, не золото и деньги, а спасение души человека прежде всего, а потом уже производство необходимых для жизни благ при условии верного служения Богу, Великому Князю и Русской земле;
- домостроительство возможно без всяких ересей: “и да проклято всякое еретичество”;



**Рис. Начала учения о домостроительстве**

- Бог “всему тому Строитель”<sup>1</sup>;
- Благодать - это сам Иисус Христос;
- “Земное домостроительство” на Руси - это образ “Небесного домостроительства”.

Таким образом, в труде Илариона прослеживается связь не с учением Аристотеля об экономике-домострое, а с Новым Заветом, Законом Божиим. Иларион, “муж благ, книжен и постник”, участвовал также в разработке таких важнейших законодательных актов Древней Руси, как Устав Ярослава, “Русская Правда” Великого Князя Ярослава Мудрого, знавшего и труды Аристотеля вместе с другими эллинскими работами.

Ко времени правления Древнерусским (Киевским) государством Великого Князя Ярослава Мудрого Рюриковича (978-1054 гг.) относится пробуждение интереса к античной философии, древнегреческой науке, к сочинениям Платона, Аристотеля и их церковных последователей (кападокийцы, Иоанн Дамаскин и др.). С 1037 г. началась просветительская деятельность самого Великого Князя Ярослава Владимировича Рюриковича (Мудрого), который является автором “Русской Правды”. “Русская Правда” во всем своем многообразии (Древнейшая Правда Ярослава Мудрого 30-х гг. XI в., Правда Ярославичей, Пространная Правда и др.; различные редакции текста Русской Правды) - вот, прежде всего, источник, который позволяет открыть институт конституирующей национальной модели хозяйственной системы Руси-России (КНМХСР) - домостроительства. Этим институтом является “правда” как “справедливость”.

Главная функция “Русской Правды” - это: во-первых, обеспечить справедливое решение хозяйственных и экономических проблем с точки зрения народной традиции; во-вторых, установить баланс между общинами и государством; в-третьих, осуществить регулирование организации и оплаты труда по выполнению общественных функций (сбор виры, строительство укреплений, дорог и др.). Хозяйственные отношения в Древней Руси XI-XIII вв. строились на строго правовых, отечественных институциональных началах феодализма как общественной экономической формации, в рамках трудовой демократии сельских общин (вервей) и церковных приходов.

Главная институционально-хозяйственная мысль “Русской Правды” - это стремление к обеспечению справедливости, в частности, справедливой компенсации, вознаграждения за нанесен-

ный ущерб в условиях самоуправляемых коллективов. Гарантом осуществления правды как справедливости предстает сельская община и городские самоуправляемые коллективы купцов и ремесленников, а также Великий Князь и местные Князья. В “Русской Правде” открывается начало правды как справедливости (института) конституирующей национальной модели хозяйственной системы Руси-России - домостроительства, основанной на истинной вере, без ересей, на “делании” правды.

Другим источником учения о домострое являются труды Владимира Мономаха. По Мономаху труд - высшее мерило богоугодности человека, любой труд для человека - радость, трудолюбие - добродетель. Текст “Поучения” Владимира Мономаха, находящийся в составе Лаврентьевской летописи, показывает, насколько глубоко к началу XII в. христианское мировоззрение проникло в души мирских людей. Владимир Мономах активно боролся против феодальных междоусобиц. Он разработал “Устав”, в котором отразилось негативное отношение Великого Киевского Князя к институту ростовщичества, несовместимого с домостроительством. “Устав” Владимира Мономаха ограничивал произвол ростовщиков, в нем заложены основы неинституционализации ростовщичества в национальной модели хозяйства Руси. Православная практика организации кредитных отношений периода “Русской Правды” князя Владимира Мономаха отражалась, прежде всего, в статье 53<sup>2</sup>, ограничивающей размер процентов по долгосрочным кредитам.

В Московском царстве функционировала домашняя промышленность, тесно связанная с землевладением, т.е. особая морфология русского хозяйства (по Д.Н. Платонову). В XV-XVI вв. отечественная экономика - Домострой и домострой (как макро- и микроэкономика) - имела крупное промышленное производство таких товаров, как соль, железная руда и др. Крупное отечественное предпринимательство осуществлялось в вотчинах (например, в Соликамске), крупных монастырях (например, Соловецком). На казенных (государственных) предприятиях производилось оружие. Историк С.В. Бахрушин писал о предпосылках всероссийского рынка в XVI в., вырастающего из развитых товарно-денежных отношений между различными городами и регионами. Развивалась внешняя торговля с западноевропейскими странами (через Белое море), а также с восточными странами.

Царь Алексей Михайлович Романов был продолжателем строительства Русского Дома, нача-

<sup>1</sup> Иларион. Слово о Законе и Благодати / Сост., вступ. ст., пер. В.Я. Дерягина; Реконстр. древнерус. текста Л.П. Жуковской; Комментар. В.Я. Дерягина, А.К. Светозарского. М., 1994. С. 97.

<sup>2</sup> Российское законодательство X-XX веков. Т. 1. М., 1984. С. 68.

того Великим князем всея Руси Иоанном III и первым русским царем Иоанном IV Васильевичем (Рюриковичами). В своем письме от 3 сентября 1653 г. князю Н.И. Одоевскому второй царь из рода Романовых писал: “А мы, Великий Государь, ежедневно просим у Создателя... чтобы Господь Бог... даровал нам, Великому Государю, и вам, бояром, с нами единодушно люди Его, Световы, разсудити в правду всем равно”<sup>3</sup>. “Правити... правду”, “разсудити в правду всем равно” - вот формула царского служения Богу и народу царя Алексея Михайловича Романова. Принцип “Разсудити в правду” находим в трудах митрополита Макария Московского (XVI в.), однако начало “управлять и судить по правде” в Древней Руси реализовывалось с приходом Князя Рюрика (862 г.).

Институциональные изменения царя Алексея Михайловича коснулись дальнейшего по сравнению с Рюриковичами решения проблем вотчинного и поместного землевладения в Московском Доме по пути слияния вотчин и поместий. Две главы Соборного Уложения 1649 г., а именно: глава XVI “О поместных землях” и глава XVII “О вотчинах”, - отражают процесс слияния поместий с вотчинами.

Взгляды И.С. Пересветова, Ермолая-Еразма, А.Л. Ордин-Нащокина и непротиворечивые с царскими взглядами идеи Ю. Крижанича представляют собой начала отечественного хозяйственного институционализма, которые будут развиваться в российский век просвещения (XVIII), предпосылки появления первых научных форм экономической (домостроительной) теории.

Важным источником экономической (домостроительной) мысли конца XVII в. являются “Тетради” старца Авраамия, в которых содержатся начала трудовой теории богатства. Из них следует также, что: во-первых, главным строителем Дома-Хозяйства является царь; во-вторых, раскрывается механизм “строения” цены товара.

В сокровищницу русской домостроительной (хозяйственной) мысли вошли идеи А.П. Сумарокова благодаря, главным образом, его небольшой экономической работе “О домостроительстве”, а также и другим его трудам. Главной мыслью Сумарокова в его работе “О домостроительстве” была идея приумножения изобилия и достатка для всех участников хозяйственного процесса: и крестьян, и дворян (помещиков), и государства. Само же домостроительство рассматривалось им как совершенствование русского хозяйства. А.П. Сумароков констатировал: “Домостроительство состоит в приумножении изо-

бия... умножение изобилия всем, а не единому...” Он представляет здесь правду как справедливость. Сумароков различал “домостроителя” и “доморазорителя”, “домостроительство” и “доморазорительство” как “беззаконное домостроительство”. Он писал: “Помещик, обогащающийся непомерными трудами своих подданных, суетно возносится почтенным именем Домостроителя, и должен он быть назван доморазорителем. Такой изверг природы невежда и во естественной истории и во всех науках: тварь безграмотная, не почитающая ни Божества, ни человечества...”<sup>4</sup>

“Книга о скудости и богатстве” - это программное произведение, идеи которого предназначались И.Т. Посошковым в дополнение и отчасти на смену Соборного Уложения 1649 г. Хозяйственная и экономическая жизнь России - Хозяйствующего Дома XVIII в. - требовала нового осмысления и Божественного Промысла в отношении Москвы (России) - Третьего Рима - Нового Израиля на этапе модернизации. Если “Домострой” - это “микроэкономика”, то учение И.Т. Посошкова о Доме-Хозяйстве - это “макроэкономика”.

Важная идея “Книги о скудости и богатстве” - обеспечить непрерывный рост государственных доходов путем обеспечения достатка русского народа. По мнению И.Т. Посошкова, государство нельзя считать богатым, если деньги в казну добываются любыми способами в качестве сокровища. Богато то государство, где богат народ. И.Т. Посошков вводил в научный оборот много оригинальных понятий - описаний (Д.П. Платонов). “Богатство” - основное понятие в его работе. И.Т. Посошков считал, что богатство от Бога. “Богатству” он противопоставлял “напрасную скудость” народа Государства Российского, его “недостаток”, “нищету”, “нужду”, “убожество”, “скудость”.

Несомненной заслугой В.Н. Татищева является домостроительный синтез, т.е. синтез домостроя как микроэкономики и Домостроя как макроэкономики. Татищев обогатил отечественную домостроительную мысль множеством оригинальных самобытных экономических понятий, отличающих западную и русскую экономическую мысль. Прежде всего на уровне “микроэкономики” В.Н. Татищев, придерживающийся аристотелевских оснований учения об ойкономикос - домострое - и “Домостроя” Сильвестра, различает “домоводство” или “оэкономию”, экономию как науку о ведении семейного (домашнего) хо-

<sup>3</sup> Собрание писем царя Алексея Михайловича. М., 1856. С. 225, 231.

<sup>4</sup> Сумароков А.П. О домостроительстве // Экономика русской цивилизации / Сост. О.А. Платонов. М., 1995. С. 64-65.

зяйства. Татищев определяет изначально свою экономию (экономику) - *домоводство* - как духовно-нравственную. Он пытается специально обособить домоводство из всего целостного социального организма как “состояния жизни”. По В.Н. Татищеву “домоводство” представляет собой “*особливое искусство в поступке и содержании дома и имения*” (выделено автором. - Т.Ю.), на котором зависит наше внешнее благополучие”. Таким образом, “домоводство” по Татищеву выступает и как наука, и как искусство, аналогично сегодняшнему менеджменту, который позиционируется прежде всего как искусство управления и даже наука.

В своих работах, в частности, в “Разсуждении о ревизии поголовной и касающемся до одной” (1747 г.), “Представления о купечестве и ремеслах” (1748 г.) В.Н. Татищев не различал понятий “домострой” - “домоводство” - и “домостроительство”. Для него однозначно “оикономия” - “экономика” - домоводство - домострой - это название экономики; она отличалась от хрематистики в аристотелевском понимании. Даже татищевские понятия обогащения не имеет отношения ни к хрематистической категории - хремате, ни к меркантилистской прибыли. В.Н. Татищев разрабатывал свои идейные основы *трудовой теории богатства*, “добрый экономии, дающей благо подданным”. Все отрасли национальной (народной) “добрый экономии или домостроительства” как “государственной экономии”: “рукоделье”, сельское хозяйство, добывающая промышленность, торговля, коммуникации, сфера кредита, транспорт и др. - должны быть гармонично, оптимально уравновешены, динамично развиты на основе этических, духовно-нравственных внутренних форм, т.е. институтов.

“*Макроэкономика*” по В.Н. Татищеву - “*государственная экономия*”. “*Домоводство*” не ограничивалось анализом и описанием семейного (домашнего) хозяйства, а выходило на уровень национальной (народной) экономики в целом. Идеи “государственной экономии” нашли отражение в труде В.Н. Татищева “Напоминание на присланное расписание высоких и нижних государственных и земских правительств” (1744 г.). В нем Татищев описал отраслевую структуру “государственной экономии”, поднял ряд народнохозяйственных проблем, в частности, административного деления империи, о пользе знаний, проблемы государственной экономической политики и др.

Наш анализ показал, что в своих трудах В.Н. Татищев “синтезировал” домострой (микроэкономику) и Домострой (макроэкономику) и

представил единый, целостный, разноуровневый, оптимальный, гармоничный, духовно-нравственный хозяйственный строй (порядок) - экономике Российской империи - Домострой - “государственную экономию”, “добрую экономию - домостроительство”. Тем самым он развил учение о домостроительстве в первой половине XVIII в., внес свой существенный вклад в сокровищницу домостроительной мысли.

С конца 30-х гг. XIX в. складывается специфическое консервативное с элементами либерализма направление русской хозяйственной мысли, получившее название “славянофильство”. Группа европейски образованных интеллектуалов (И.В. Киреевский, А.С. Хомяков, К.С. Аксаков, Ю.Ф. Самарин и др.) ощутили угрозу бытию России, которая таилась в ускоряющемся расцерковлении общественного сознания, апостасии, сделали попытку дать свои ответы на волновавшие перед отменой крепостничества и после нее вопросы о российском хозяйстве (о “самобытной” экономике, по сути, - домострое). В учении славянофилов исследованы основные институты домостроя и домостроительства: община, артель, соборность и др., но нет целостного учения о домостроительстве.

Начала теории домостроя как “национальной (народной) экономии” заложил Д.И. Менделеев в начале XX в. Главной закономерностью хозяйственного строя России и развития ее экономической системы (по сути, домостроительства) Менделеев вслед за Ломоносовым считал сохранение и размножение российского народа. Труд, по Менделееву, является основным институтом домостроя. В “Толковом тарифе” он справедливо противопоставил промышленность и капитализм. Менделеев защищал молодую отечественную промышленность от хищнической, недобросовестной иностранной конкуренции. Новый таможенный тариф был введен в 1891 г. в период царствования Александра III на основе менделеевского принципа определения таможенной пошлины.

По сути, домостроительными являются проекты экономических реформ П.А. Столыпина. Дискутируя с А.В. Кривошеиным, он подчеркивал, что земле нужен хозяин. В первичную задачу земли Столыпин не допускал ростовщика, спекулянта. Таким образом, даже в начале XX в. прослеживается теоретическая и практическая последовательность в учении о домостроительстве, отрицавшего ростовщичество в живом хозяйственном организме России.

Поступила в редакцию 03.06.2009 г.



## Оптимизация допусков на параметры высокотехнологичного продукта

© 2009 В.А. Лаврентьев

кандидат экономических наук, профессор

Волжский инженерно-педагогический университет, г. Нижний Новгород

Рассматривается метод снижения технологических затрат, связанных с жестким допусковым контролем. Предложены элементы методики его технологической модернизации с целью минимизации затрат.

*Ключевые слова:* допуски на параметры, допусковый контроль, технологическая модернизация, функция себестоимости, минимум затрат.

Для интегрированных наукоемких предприятий, являющихся флагманом приборостроения авиационной отрасли ВПК, переход на высокотехнологичное производство трудно реализуем на стабильном уровне развития в условиях экономического кризиса. Достижение и поддержка такого уровня возможны только в рамках тотальной экономии на всех элементах производственного процесса<sup>1</sup>.

В данной статье рассматривается метод снижения технологических затрат, связанных с жестким допусковым контролем. На авиационных предприятиях зачастую даже при переходе на элементы нанотехнологии допуски на параметры высокотехнологичной продукции остаются такими же, как и в предшествующих технологиях.

Автором предложены элементы методики технологической модернизации допускового контроля с целью минимизации затрат. Задача оптимизации допусков на параметры высокотехнологичного продукта может быть сформулирована следующим образом: необходимо найти значения допусков на  $i$ -й параметр детали, сборочной единицы, при которых:

1) надежность изделия, включающего в себя данные детали, сборочные единицы, не будет ниже заранее установленного уровня;

2) точность реализации выходного параметра изделия, включающего в себя данные детали, сборочные единицы, не будет превышать заранее установленного уровня;

3) будут учтены технологические возможности данной производственной системы (подсистемы) предприятия - изготовителя изделия;

4) суммарные затраты на изготовление изделия и организацию соответствующих контрольных функций будут минимальными.

<sup>1</sup> См.: Гиг Ван Дж. Прикладная общая теория систем: В 2 т. М., 1991; Управление качеством продукции: Справочник. М., 1985; Управление качеством. М., 2001; Солонин И.С. Математическая статистика в технологии строения. М., 1992.

В работе представлен экспериментальный метод определения мер влияния для установления соответствующих коэффициентов при формировании уравнения допусков вида

$$\Delta_y^2 = \sum_{i=1}^n \left( \frac{\partial Y}{\partial q_i} \right)_0^2 \Delta_{q_i}^2,$$

где  $\left( \frac{\partial Y}{\partial q_i} \right)_0$  - коэффициент влияния погрешности в  $i$ -м

парамetre на выходную функцию  $Y(t)$  изделия, определенный для  $\Delta q_i = 0$ ;

$\Delta y$  - допуск на выходной параметр изделия;

$\Delta_{q_i}$  - допуск на параметр  $i$ -й детали.

Функция себестоимости  $C(\Delta_{q_i}^2)$  стремится к минимуму и имеет существенно нелинейный характер, вызванный изменением (снижением) затрат при расширении поля допуска. В системе оптимизации действуют следующие ограничения:

- ограничения по надежности  $P(\Delta_{q_i}^2)$ ;

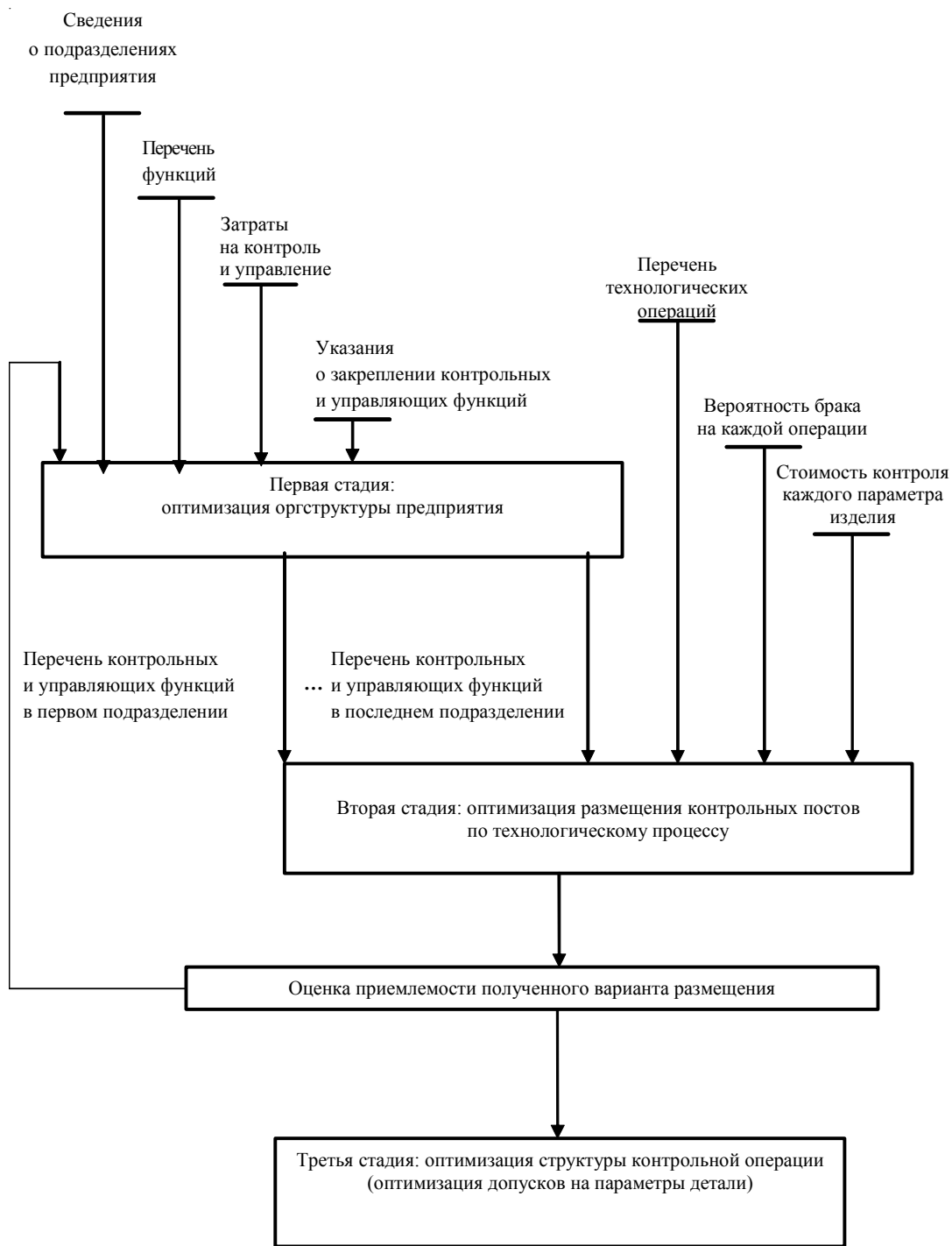
- ограничения по точности  $Y_q \geq \sum_{i=1}^n F_i X_i$ ,

где  $Y_q$  - квадрат допустимого максимального отклонения выходного параметра изделия при  $X_i$

в квадрате допуска и  $F_i$  - мера влияния;

- ограничения по технологическим возможностям  $\Delta_i \geq \Delta_{i_{\min}}$ .

Для линеаризации функций приведен способ квадрирования шкалы. В итоге создается возможность оперативного формирования допусков применительно к той или иной производственной ситуации.



**Рис. Схема работ по оптимизации организационной структуры наукоемкого предприятия**

Если предварительно была проведена оптимизация организационной структуры и функций предприятия, произведено оптимальное размещение совокупности контрольных и технологических операций, то последняя оптимизационная процедура (оптимизация допусков на

параметры изделий по критерию минимума затрат) завершает трехстадийную оптимизацию организационной структуры интегрированного наукоемкого предприятия. Обобщенная схема работ по решению такой задачи приведена на рисунке.

*Поступила в редакцию 04.06.2009 г.*

## Марксистская теория экономического плодородия почвы как методологическая основа совершенствования земельных отношений в России

© 2009 Л.И. Крутова

доктор экономических наук, профессор

© 2009 Д.Г. Маслов

кандидат экономических наук, доцент

Пензенский государственный университет

Рассматриваются методологические вопросы выдвинутой К. Марксом теории экономического плодородия земли, а также противоречия земельных отношений, развившиеся в агросфере в период становления капитализма в современной России.

*Ключевые слова:* экономическое плодородие земли, противоречия земельных отношений, коренное улучшение земли.

В современных условиях продолжающегося финансового и экономического кризиса происходит обострение многих глобальных противоречий общественного развития, среди которых на первый план выдвигается продовольственная проблема, связанная с ростом численности голодающих людей на планете до 1 млрд. чел., о чем в своем выступлении сообщил Президент РФ Д.А. Медведев<sup>1</sup>. Нарастание угрозы недостаточного обеспечения населения продовольствием становится осознанной реальностью в связи с прогнозами на будущее: население планеты к 2050 г. должно увеличиться с нынешних 6,5 млрд. до 9,2 млрд. чел.

В сложившихся условиях перед мировым сообществом настоятельно встает вопрос о пересмотре структуры земельных ресурсов и о повышении эффективности их использования для производства продовольствия. Проведенные исследования последних лет не дали, к сожалению, утешительных прогнозов относительно перспективы сохранения земельных ресурсов, используемых в аграрной сфере (табл. 1).

В России, располагающей огромными природными и человеческими ресурсами, явный голод уже давно исчез как социальное явление,

ственного обеспечения населения по рациональным нормам, способствующим обеспечению здоровья и уровня дожития человека.

Нельзя не согласиться с выводом А.И. Алтухова, что “современная модель отечественной экономики, базирующаяся преимущественно на экспорте сырья и топлива, а также крупномасштабном импорте продовольствия и сельскохозяйственного сырья для его производства, неприемлема для ее развития и требует кардинального изменения”<sup>2</sup>.

Продолжающиеся поиски путей кардинального изменения экономической модели страны могут оказать благотворное влияние на ускорение развития и более эффективное функционирование сельского хозяйства при усилении внимания к формам использования земельных ресурсов и к формированию земельных отношений в условиях рыночной экономики на основе творческого осмысления марксистской теории экономического плодородия почвы. К сожалению, интерес к данной теории заметно ослабел в условиях трансформации социально-экономической системы с начала 1990-х гг.

Необходимость усиления внимания к марксистской теории экономического плодородия

**Таблица 1. Территориальные ресурсы России (по состоянию на 1 января 2000 г.)\***

| Территория        | Площадь, км <sup>2</sup> | Доля от площади страны, % | га/чел. |
|-------------------|--------------------------|---------------------------|---------|
| Государственная   | 17 075 400               | 100                       | 11,7    |
| Эффективная       | 5 510 000                | 32,2                      | 3,78    |
| Продуктивная      | 1 976 000                | 11,5                      | 1,35    |
| В том числе пашня | 1 209 000                | 7                         | 0,83    |

\* *Источник:* Российский статистический ежегодник. М., 2000.

однако состояние сельского хозяйства еще не отвечает современным требованиям продоволь-

<sup>1</sup> Президент России, официальный сайт. URL: [www.kremlin.ru/text/appscaps/2009/06\\_217365.shtml](http://www.kremlin.ru/text/appscaps/2009/06_217365.shtml).

<sup>2</sup> Алтухов А.И. Обеспечение страны продовольствием как важный фактор повышения жизненного уровня населения // Развитие сельского хозяйства России как основа продовольственной безопасности страны: Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Пенза, 2008. С. 3.

почвы обусловлена еще двумя обстоятельствами. Во-первых, более чем 150-летний опыт реального воплощения основных положений данной теории на практике и определенные успехи в земледелии в высокоразвитых капиталистических странах, где созданы системы высокоэффективного использования земли на основе последних достижений научно-технической революции, обеспечивали перепроизводство продуктов питания и потребление их населением этих стран по научно обоснованным нормам. Во-вторых, изучение опыта развития высокоразвитых стран должно позволить избежать противоречий в процессе использования земли, присущих капитализму, который, как писал К. Маркс, “развивает технику и комбинацию общественного производства лишь таким путем, что оно подрывает в то же время источники всякого богатства: земли и работающего”<sup>3</sup>. Это обусловлено подчинением развития земледелия цели извлечения прибыли при господстве монополий по производству и сбыту продовольствия и при сохранении изживших себя форм хозяйствования на огромных территориях развивающихся стран.

Подтверждением указанных процессов является созданный в 1992 г. в Рио-де-Жанейро сценарий устойчивого развития, который, по сути, приемлем только для развитых стран, а развивающиеся страны, в том числе Россия и страны СНГ, живут главным образом за счет своих природных ресурсов, вывозимых в развитые страны. Стратегия устойчивого развития, по мнению Н.Н. Моисеева, - это стратегия, которая может обеспечить благополучие немногих жителей развитых стран за счет деградации остального населения, составляющего 80% мирового<sup>4</sup>.

Марксистская теория экономического плодородия почвы в своей концептуальной основе опирается на данное определение места и роли земли в общественном воспроизводстве, на анализ ее производственных функций и на их экономическую реализацию в существующей социально-экономической системе.

Рассматривая процесс производства материальных благ в непрерывном потоке его возобновления, марксистская наука всегда исходила из того, что данный процесс проходит при определенном взаимодействии человека с окружающей его природой, составной частью которой является земля. “Земля - с одной стороны, труд - с другой, - отмечал К. Маркс, - два элемента реального процесса труда, которые в этой вещественной форме являются общими для всех спо-

собов производства”<sup>5</sup>. Методология исследования различных производственных назначений земли, в совокупности определяющих ее роль в процессе развития общественного производства и воспроизводства, с учетом прогресса производительных сил и производственных отношений дана во многих произведениях основоположников научной политической экономии, и особенно в “Капитале” К. Маркса. Начав анализ с ранних периодов истории человечества, К. Маркс показал, что с углублением системы общественного разделения труда земля как всеобщий предмет труда постепенно приобретала новую производственную функцию, которая проявлялась в роли земли как всеобщего средства труда, а затем как всеобщего средства производства, обеспечивающего материальные условия существования всех отраслей народного хозяйства, выступающего пространственным базисом их расположения и деятельности.

Так как каждая производственная функция земли осуществляется в различных отраслях с использованием какой-либо одной полезной стороны земли, в политической экономии возникла идея о ее полезных свойствах и был сделан вывод о том, что существует совокупная общественная потребительная стоимость земли как всеобщего средства производства. Формирование и развитие такой стоимости происходит стихийно в каждой стране в направлении установления на каждом этапе определенной пропорции между различными видами производственного использования земли, которые могут считаться оптимальными, если они обеспечивают высокие темпы воспроизводственного процесса во всех отраслях производства, удовлетворение растущих потребностей общества в продуктах земли и сохранение почвенного покрова, занимающего ведущее место во всех наземных экосистемах нашей планеты.

В России на данном этапе сложилось несбалансированное, без учета удовлетворения потребностей людей, распределение в использовании совокупной потребительной стоимости земли как всеобщего средства. В угоду ускоренному освоению территорий, имеющих месторождения топливно-энергетических ресурсов, которые обеспечивают на 46% доходы государственного бюджета, происходит неоправданное сокращение использования земель сельскохозяйственного назначения. Между тем для обеспечения населения продовольствием необходима соответствующая система сохранения и повышения плодородия таких земель. Их сокращение приводит к сужению национального производства продук-

<sup>3</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 515.

<sup>4</sup> Потапов А.Д. Экология. М., 2000. С. 404-405.

<sup>5</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 2. С. 382.

тов питания, к увеличению импорта и созданию угрозы нарушения воспроизводственного процесса в экономике в целом.

Плодородие как полезное свойство земли стало целенаправленно использоваться с возникновением земледелия как отрасли, предназначенной для производства необходимых населению продуктов питания, и способствовало превращению земли в основное средство производства в этой сфере деятельности людей. Раскрывая специфические характеристики земли как средства производства, марксистская наука исходила из того, что, с одной стороны, полезные производительные свойства земли являются продуктом природы. С другой стороны, они могут быть изменены под воздействием затрат общественного труда, при капитальных вложениях в землю, способствующих увеличению ее плодородия. Повышенный в результате улучшения земли уровень плодородия почвы К. Маркс определял как “продукт, обязанный своим существованием культуре, вложению капитала”<sup>6</sup>.

Следовательно, К. Маркс рассматривал землю и как физическую основу земледелия (земля-материя), и как определенное социальное образование, возникающее под воздействием затрат общественного труда и функционирующее в составе производительных сил данной конкретной общественно-экономической формации в качестве орудия производства (земля-капитал)<sup>7</sup>.

Под воздействием затрат труда и капитала в земледелии с развитием НТП, с одной стороны, происходит улучшение естественных производительных свойств земли как основного средства сельскохозяйственного производства и на этой основе укрепляются ее прежние функции, а с другой стороны, появляются новые в связи с возрастанием антропогенного влияния на окружающую среду. Анализируя рентные отношения, К. Маркс выделил и описал производственную и экономическую функции земли, которые реализуются следующим образом: производственная - через расширенное производство материальных благ, экономическая - через влияние на рост производительности труда, способствующее увеличению доходов и общественного богатства в целом. Нами выделены еще три функции:

- социальная - реализуется через воспроизводство населения путем повышения уровня и качества его жизни;
- экологическая - наблюдается при оценке земли как необходимого элемента среды обитания людей, роль которого возрастает по мере обострения экологической ситуации;

<sup>6</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. 2. С. 149

<sup>7</sup> Там же. Т. 23. С. 190.

- регионообразующая - проявляется при сохранении и развитии сельских территорий, отражает особенности традиций и развития российской цивилизации при освоении народами огромных земельных ресурсов, олицетворяет их единство и сохранность в границах национальной государственности.

Все функции земли взаимосвязаны и взаимодействуют в существующей системе землевладения и землепользования, что находит свое отражение в экономическом плодородии почвы. Именно в нем проявляется реализация важнейших функций земли как основного средства производства в условиях рыночной экономики.

Как известно, при исследовании проблем возникновения сущности земельной ренты и различных ее видов при капитализме, особенно дифференциальных рент I и II, К. Маркс подверг всестороннему анализу изменения почвенного плодородия с развитием НТП, увеличением затрат труда и приложенного в земледелии капитала. Маркс использовал несколько понятий плодородия, в том числе эффективного и экономического, завершавшего логический ряд многочисленных понятий плодородия, взаимно переходящих друг в друга и отражающих единство естественных и общественных условий его образования и функционирования в целях удовлетворения возрастающих потребностей общества.

К. Маркс понимал экономическое плодородие как процесс роста производительности труда, в данном случае способности земледелия непосредственно использовать естественное плодородие почвы, которая различна на разных ступенях исторического развития<sup>8</sup>.

В конце 1950-х гг. нами была сделана первая попытка раскрыть социально-экономическое содержание понятия “экономическое плодородие почвы”, которое было определено как степень использования человеческим обществом естественного плодородия почвы и способности повышать его уровень при данном развитии производительных сил и производственных отношений.

Нельзя не отметить плодотворную попытку дать определение содержанию понятия “экономическое плодородие почвы”, предпринятую известным экономистом, доктором экономических наук профессором И.К. Смирновым, который считал, что экономическое плодородие - это особая экономическая форма, определяющая экономические пределы, в которых обнаруживает себя действительное почвенное плодородие<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 2. С. 202.

<sup>9</sup> Смирнов И.К. Экономическая оценка земли. Л.; Пушкин, 1972. С. 8.



Необходимо отметить, что развитие идей К. Маркса об экономическом плодородии почвы было бы неполным без тех дополнений В.И. Ленина, которые стали обоснованием социальной стороны почвенного плодородия и его изменения в процессе интенсификации капиталистического земледелия и образования рентных отношений в эпоху государственно-монополистического капитализма. В своей работе «Новые данные о законах развития капитализма в земледелии» и ряде других Ленин углубил подходы К. Маркса и выделил идею о необходимости учета комплексного воздействия на развитие земледелия при его интенсификации многочисленных конкретных факторов - «...имеющихся налицо условий экономических, технических, культурных и т.д.»<sup>10</sup>.

Повышение экономического плодородия почвы характерно для всех этапов развития общества, выступая как тенденция переплетения экономического роста удовлетворения потребностей при использовании земли в качестве основного средства при сохранении и повышении ее плодородия. Действие этой тенденции проявляется как закономерность, поскольку переплетается с действием других экономических законов: роста производительности труда, возвышения потребностей и экологических законов.

На конференции «Почва, жизнь, благосостояние», проходившей в г. Пензе в 2000 г., была озвучена проблема всестороннего и комплексного использования всех факторов повышения эффективного и экономического плодородия почвы. На конференции остро прозвучал вопрос о необходимости приостановить сокращение производства сельхозпродукции (которое уменьшилось за 1990-е гг. на 40%), а также продукции пищевой и перерабатывающей промышленности (выпуск которых снизился на 60%). Падение производства произошло на основе резкого (17-кратного) сокращения капитальных вложений в АПК<sup>11</sup>. К тому времени было выведено

из оборота 20 млн. га земли. Можно констатировать, что в конце 90-х гг. XX в. в аграрной сфере был осуществлен переход к суженному типу воспроизводства, в том числе и экономического плодородия почвы, так как проводимые преобразования земельных отношений при переходе к частной собственности на землю и другие средства производства не привели к улучшению использования земли и снижению неблагоприятных антропогенных воздействий на почвенный покров, о чем свидетельствуют данные табл. 2.

Разработанные в России в последние годы общенациональные проекты (2004-2007), Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2002-2012 гг., несомненно, приносят определенные результаты по возрождению сельскохозяйственного производства и сокращению импорта продовольствия, обеспечивают некоторое увеличение производства сельскохозяйственной продукции в 2004-2007 гг., однако, как считают специалисты, это не способствует в полной мере приостановке негативных процессов в агропромышленном производстве<sup>12</sup>.

Острой проблемой выхода аграрного комплекса из кризисной ситуации остается возможность потенциального увеличения инвестиций, в неразрывной связи с чем находится и вся инновационная деятельность, и в целом процесс модернизации материально-технической базы всех сфер АПК, в частности производственной и социальной инфраструктуры сельских территорий.

Высокоразвитые страны мира проводят по отношению к сельскому хозяйству активную протекционистскую политику путем осуществления финансовой поддержки, выделяя на эти цели в среднем 63-65% валового продукта сельскохозяйственного производства. В России же из консолидированного бюджета агропромышленному комплексу выделяется только 10-12%

Таблица 2. Доля сельского хозяйства в экономике России, %\*

|   | Годы |      |      |      |      |      |
|---|------|------|------|------|------|------|
|   | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Удельный вес занятых в сельском хозяйстве                               | 13,9 | 13,1 | 12,5 | 11,8 | 11,2 | 11,1 |
| Доля сельского хозяйства в ВВП  | 6,49 | 6,10 | 5,68 | 5,51 | 4,98 | 4,41 |
| Доля основных фондов сельского хозяйства в основных фондах экономики    | 7,1  | 5,8  | 4,78 | 3,8  | 4,2  | 3,6  |
| Удельный вес расходов на сельское хозяйство в консолидированном бюджете | 2,81 | 2,79 | 1,75 | 1,72 | 1,68 | 1,15 |

\* Петриков А.В. Сельское хозяйство и аграрная политика в России: 1975-2005 гг. М., 2006. С. 15.

<sup>10</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т 27. С. 195.

<sup>11</sup> Захряпин А. Современное состояние агропромышленного комплекса // Экономист. 2000. № 1. С. 84-85.

<sup>12</sup> Ушаев И. Научное обеспечение государственной программы развития сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. 2008. № 3. С. 7-16.

созданного в секторе ВВП. Ряд экономистов считают, что для повышения эффективности сельхозпроизводителей необходимо увеличить бюджетное финансирование в 5,5 раза, доведя объем инвестиций до 400-450 млрд. руб.<sup>13</sup>

Материально-техническая база в аграрных хозяйствах изношена до предела. Технический потенциал АПК сократился более чем в 2 раза по сравнению с дореформенным уровнем. Уже в 2006 г. парк тракторов в хозяйствах составлял не более 850 тыс. ед. против 1400 тыс. ед. в 1990 г., а обеспеченность ими составляла не более 65% нормативной потребности<sup>14</sup>. Все эти факты говорят о противоречиях, обострившихся в сельском хозяйстве и препятствующих повышению экономического плодородия земли.

Важной особенностью расширенного воспроизводства экономического плодородия в сельском хозяйстве вообще является необходимость осуществления как в краткосрочном (за счет применения минеральных удобрений, использование которых сократилось в последние годы до минимума), так и в долгосрочном периоде мероприятий по коренному улучшению земли, в том числе путем мелиорации, система которой, по существу, была разрушена в России в период трансформации социально-экономической системы. За период 1990-2000 гг. из 234 млрд. руб., предусмотренных для реализации Федеральной программы "Плодородие", было освоено лишь 34 млрд. руб., или 14%<sup>15</sup>.

Ухудшение состояния материально-технического обеспечения сельского хозяйства и сокращение средств по коренному улучшению земли привели к снижению главного показателя экономического плодородия почвы - производительности труда. В последние годы сильнее всего темпы роста производительности труда снизи-

лись в сельском хозяйстве: 0,2% в 2005 г. против 6% в 2003 г. (табл. 3).

Переход к более эффективным формам хозяйствования в процессе трансформации аграрной сферы, по замыслу реформаторов, должен был резко активизировать роль социальных факторов в развитии общественного производства, главным образом за счет разрушения колхозно-совхозной системы хозяйствования, преобразования государственной формы собственности на землю и имущество и передачи их в частную собственность путем раздачи земельных наделов и имущественных паев бывшим работникам сельхозпредприятий и тем, кто желал начать фермерскую деятельность. К настоящему времени около 12 млн. россиян стали частными собственниками земельных участков, но кардинальных перемен в сельскохозяйственной сфере это не вызвало.

Сельскохозяйственные земли в основном распределены между крупными и средними аграрными предприятиями: 233,3 млн. га принадлежат крупным предприятиям; 330 млн. га - средним; 25 млн. га находятся во владении фермеров; 8,5 млн. га - у личных подсобных хозяйств. При этом средний размер фермерского хозяйства составляет 200 га, а размер личного подсобного хозяйства - 52 сотки<sup>16</sup>.

Одной из причин суженного воспроизводства экономического плодородия в сельском хозяйстве является низкая эффективность новых организационно-правовых форм аграрных хозяйств. Основные владельцы земли за последние 7 лет так и не увеличили свою долю в валовом продукте аграрного сектора (43%), доля ЛПХ снизилась с 54 до 50%, а доля К(ф)К возросла с 3 до 7%<sup>17</sup>.

Роль капитала в повышении плодородия земель пока не проявилась, хотя за последние

**Таблица 3. Динамика производительности труда в экономике Российской Федерации, % к предыдущему году\***

| Отрасль                                      | Годы  |       |       |       |       |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  |
| В целом по экономике                         | 107.0 | 106.5 | 105.5 | 107.0 | 107.0 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 106.0 | 103.6 | 102.5 | 105.0 | 105.5 |
| Рыболовство, рыбоводство                     | 102.1 | 104.3 | 99.6  | 101.6 | 101.5 |
| Добыча полезных ископаемых                   | 109.2 | 107.3 | 106.3 | 102.5 | 102.3 |
| Обрабатывающие производства                  | 108.8 | 106.3 | 107.1 | 108.1 | 106.5 |

\* Российская экономика в 2008 году. Тенденции и перспективы. Вып. 30. М., 2009. С. 276-306.

<sup>13</sup> Пашкус Б.И. Состоялась ли аграрная реформа в России // Экономика сельского хозяйства. 2007. № 11. С. 17.

<sup>14</sup> Костюкова Е.И. Воспроизводство технической базы сельского хозяйства: проблемы и решения. М., 2008. С. 176-212.

<sup>15</sup> Полянская М. Механизмы восстановления потенциала мелиорированных земель // Экономист. 2009. № 3. С. 87-88.

8 лет в институциональных особенностях сельскохозяйственных организаций произошли большие изменения. Один из современных исследователей процессов рентообразования в различ-

<sup>16</sup> Российская экономика в 2008 году. Тенденции и перспективы. Вып. 30. М., 2009. С. 276-306.

<sup>17</sup> Там же.

ных сферах В.А. Мещеров справедливо отметил, что занижение закупочных цен оптовиками-монополистами создает “чисто русский” механизм обезземеливания жителей деревни, поскольку земельная рента не учитывается в рыночных ценах, рентные доходы не получают достойного выражения в арендной плате. В результате земля имеет низкую рыночную стоимость и за бесценок продается третьим лицам, в том числе перекупщикам, которые монополизуют рынок земельных участков, препятствуя тем самым росту экономического плодородия сельскохозяйственных земель<sup>18</sup>.

Черты современного российского капитализма более всего напоминают государственно-монополистический капитализм, описанный В.И. Лениным. Капитал не направлен на развитие рынка в разных сферах, на развитие конкурентной среды в рамках свободного предпринимательства на основе господства частной собственности, на удовлетворение возрастающих потребностей общества путем расширения воспроизводства и вовлечения простаивающих ресурсов. Деятельность крупного капитала ориентирована на получение льгот и привилегий от государства, на освоение беспроцентных государственных вливаний в производственную и финансовую сферы, на сужение производства и увеличение цен на рынках. Особенно это проявляется в сельскохозяйственном секторе российской экономической системы, где наблюдается сужение воспроизводства на местах из-за ценовой политики монополистов.

Одним из главных стимулов развития сельскохозяйственного производства является повышение оплаты труда в этой важной для страны отрасли сельского хозяйства. Однако в 2007 г. у 1/3 работников сельскохозяйственных организаций заработная плата была ниже МРОТ, а у 53% не достигла прожиточного минимума. Отношение среднемесячной зарплаты в сельском хозяйстве к средней оплате труда по экономике РФ составляло в 1980 г. 82%, в 1985 г. - 92%, в 1995 г. - 95%, а с 2000 г. (с периода экономического подъема) снизилась до 40%<sup>19</sup>. Естественно, в период проведения рыночных реформ снизилась и мотивация труда, которую можно оценить в сельскохозяйственном производстве, с одной стороны, с учетом происходящих институциональных изменений, с другой - с учетом недооценки важ-

ности сельскохозяйственного труда вообще в условиях обострения кадровой проблемы в АПК в целом.

Вопрос усиления мотивации в процессе использования земли в современных условиях приобретает большое значение в связи с переходом общества на путь постиндустриальной стадии развития, создания информационного общества, в котором уже не столько труд, сколько сам человек будет отчужден от процесса производства материальных благ, а его творческие способности будут использоваться в экономике для постоянного и всеобщего создания новых технологических, социальных знаний в процессе обработки поступающей информации.

Потребность в рационализации природопользования в целом и землепользования в частности не возникает внезапно, а исторически развивается в процессе формирования отношений природопользования. С ростом осознания происходящего и с повышением уровня культуры населения границы мотивирующего поведения расширяются. На первый план выдвигается не только материальный интерес, но и потребность в сохранении здоровья, в оценке состояния и истощенности ресурсов и в признании необходимости ликвидации нанесенного ущерба. Причем происходит осознание, что чем сильнее влияют на хозяйствование новые виды мотивации экологического характера, тем выше показатели продуктивности труда и природных ресурсов, эффективнее природопользование. Вот почему мотивация охраны природы вообще и качества земли в частности выступает, по нашему мнению, и как экономическая категория, обеспечивая экономическую заинтересованность землепользователя.

Проведенный анализ состояния и противоречий земельных отношений в современных условиях позволил сформулировать некоторые предложения по совершенствованию экономического плодородия земли и его расширенного воспроизводства.

1. Назрела необходимость дальнейшей разработки теории экономического плодородия земли с учетом выяснения специфики развития капитализма в РФ, выявления роли и характера ответственности крупного агробизнеса за продовольственное снабжение населения.

2. Необходимо усовершенствовать систему экономической оценки воспроизводимых ресурсов и вывести право распределения этих ресурсов из частных рук монополистов или реформировать институциональную систему контроля за их распределением, передав госорганам полномочия жестко отслеживать степень эффективно-

<sup>18</sup> Мещеров В.А. Современные рентные отношения: теория, методология и практика хозяйствования. М., 2006. С. 167.

<sup>19</sup> Новоселова Н. Развитие продовольственного рынка - необходимое условие формирования эффективного аграрного сектора // Междунар. с.-х. журн. 2007. № 2. С. 47.

сти их использования с учетом показателей экономического плодородия.

3. Мотивация рационального природопользования должна приобрести экономическое содержание, тогда экологизация производства становится экономически оправданной, а эколого-экономические отношения выходят на новый этап своего развития. Институциональная среда национальной эколого-экономической системы должна развиваться в социально ориентированном направлении.

4. Для преодоления противоречий повышения экономического плодородия почвы необходимо решить ряд вопросов практического характера:

- переориентировать производителей минеральных удобрений с внешнего на внутренний

рынок для удовлетворения потребностей российского земледелия;

- вернуть бесхозные земли в сельхозоборот, активизировать работу муниципалитетов в этой области;

- не дожидаясь окончательного разрушения переданных неэффективным частным собственникам мелиоративных сооружений и оборудования, национализировать их и передать в государственный фонд коренных улучшений земли;

- программе “Плодородие” придать статус стратегически важного проекта модернизации сельского хозяйства РФ, повышение плодородия почв и производительности сельскохозяйственного труда считать главным условием вывода аграрной сферы из кризисной ситуации.

*Поступила в редакцию 04.06.2009 г.*

## К вопросу об оценке интеллектуального капитала при формировании региональных кластеров

© 2009 П.А. Аркин

доктор экономических наук, профессор

Санкт-Петербургский государственный технологический институт (Технический университет)

© 2009 К.А. Соловейчик

кандидат экономических наук, доцент

генеральный директор ОАО “Ленполиграфмаш”

При квалифицированном менеджменте максимальная сумма прибыли от инвестиций в человеческий капитал почти втрое превышает прибыль от инвестиций в материальные активы. Эффективность и ценность интеллектуального капитала не являются всеобщими универсальными категориями. Их значимость может быть определена и может возрасти только в контексте конкретной стратегии развития компании в рамках кластера. Определены индикаторы, указывающие на наличие в компании интеллектуального капитала.

*Ключевые слова:* предприятие, интеллектуальный капитал, нематериальные активы, кластер, конкуренция.

При формировании региональных кластеров важной проблемой является оценка интеллектуального капитала каждого предприятия, предполагаемого для включения в кластер. Определение интеллектуального капитала в литературе носит общий характер и обычно подразумевает сумму тех знаний всех работников компании, которая обеспечивает ее конкурентоспособность. Это определение является условным, поскольку не связано с такими категориями стоимости капитала, как цена, рента и т.д. Получение разного рода технологических и организационных преимуществ над конкурентами является основной функцией интеллектуального капитала.

С позиций бухгалтерского учета, интеллектуальный капитал отождествляется с понятием нематериальных активов предприятия<sup>1</sup>. Будучи включенной в баланс, стоимость нематериальных активов увеличивает, с бухгалтерской точки зрения, стоимость капитала предприятия. Однако данное понимание является слишком узким. В теории интеллектуального капитала обосновывается более широкое толкование. Оно опирается на утверждение, что именно интеллектуальный капитал - причина расхождения между рыночной и балансовой стоимостью предприятия, и именно благодаря ему рыночная стоимость превышает балансовую оценку активов. Например, П. Страссман пишет, что стоимость знаний компании можно представить как разницу между ее отчетными финансовыми активами и реальной

рыночной стоимостью<sup>2</sup>. Исследователь приводит данные по семи странам ОЭСР, характеризующие соотношения между интеллектуальным капиталом и балансовой стоимостью активов предприятия (см. таблицу). Как видим, в большинстве стран интеллектуальный капитал составляет примерно 40-50% балансовой стоимости активов. Относительно низкое значение этого соотношения в Канаде объясняется тем, что в ее экономике роль природных ресурсов выше, чем в других оцениваемых странах. В Германии интеллектуальный капитал намного превышает “физический”. Примечательно, что в выборки по странам попали предприятия не только высокотехнологичных отраслей, но также и средне- и низкотехнологичных отраслей, в том числе добывающей промышленности.

Отметим, что показатель, используемый П. Страссманом, напоминает по смысловому содержанию коэффициент  $q$  Дж. Тобина, отражающий превышение рыночной стоимости компании над стоимостью замещения ее материальных активов. Значение коэффициента Тобина у 500 крупнейших мировых компаний составляет в среднем 8:1, т.е. лишь 12% стоимости компаний приходится на их материальные активы<sup>3</sup>.

Однако утверждение, что вся “дополнительная” стоимость фирмы создается за счет ее интеллектуального капитала, справедливо оспари-

<sup>1</sup> Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. СПб., 2002.

<sup>2</sup> Страссман П. Как измерить знания? // Computerworld Россия. 1998. № 15.

<sup>3</sup> Браверман А., Цветков В. Еще один фактор капитализации // Эксперт. 2002. № 43. С. 50-52.



## Соотношение интеллектуального капитала и балансовой стоимости активов предприятий\*

| Страна         | Количество предприятий в выборке | Медиана отношения интеллектуальный капитал/балансовая стоимость активов | Процент предприятий, у которых интеллектуальный капитал превышает балансовую стоимость активов |
|----------------|----------------------------------|---|--|
| Германия       | 123                              | 1,046   | 94   |
| Италия         | 162                              | 0,528   | 91   |
| США            | 2959                             | 0,472   | 91   |
| Великобритания | 1175                             | 0,465   | 86   |
| Япония         | 1768                             | 0,407   | 95   |
| Швейцария      | 120                              | 0,379   | 87   |
| Канада         | 308                              | 0,158   | 60   |

\* *Strassman P.* The value of knowledge Capital // American Programmer. 1998. March.

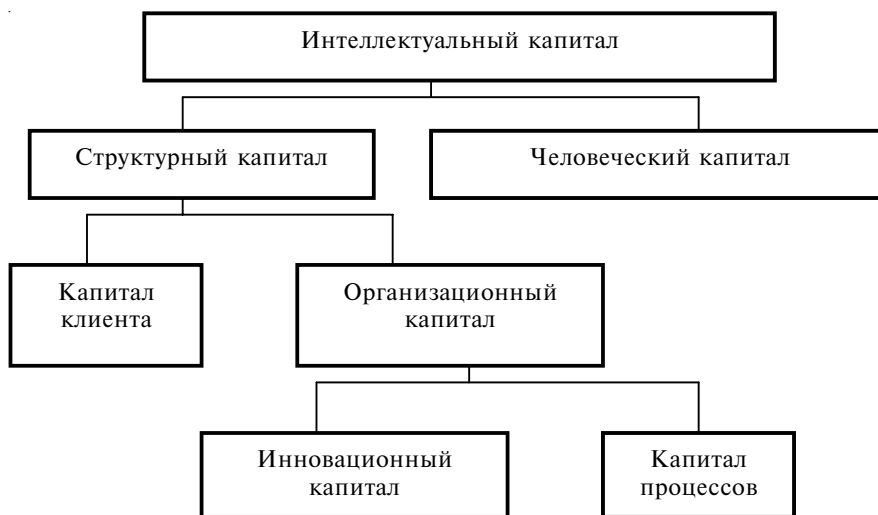


Рис. Структура интеллектуального капитала компании "Skandia AFS"

вается многими учеными. Так, Дж. Коулмен<sup>4</sup> выделяет следующие виды ресурсов предприятия:

- биофизический капитал - земля, природные ресурсы, эксплуатируемые предприятием или принадлежащие ему;
- финансовый капитал - финансовые активы фирмы, а также физический капитал - его основные фонды и внеоборотные активы;
- интеллектуальный капитал - нематериальные активы фирмы, а также ее рабочая сила и другие объективированные формы интеллектуальных ресурсов;
- социальный капитал - внешние и внутренние связи организации.

Предложенный перечень не является исчерпывающим и может быть расширен как за счет новых элементов, так и за счет дробления уже имеющихся.

Некоторыми исследователями<sup>5</sup> выделяются следующие виды так называемых "неосязаемых"

<sup>4</sup> *Coleman J.S.* Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass. Harvard University Press, 1990.

<sup>5</sup> *Крог Г. фон, Венцин М.* Роль менеджмента знаний в достижении устойчивых конкурентных преимуществ // Инновационный и технологический менеджмент: Темат. сб. ст. Вып. 8. М., 2001. С. 9-16.

или "комплиментарных" активов, не относящихся к балансовым активам предприятия и создающих ему конкурентные преимущества:

- интеллектуальный капитал - знания, технологии, связи с клиентами, способности сотрудников, их практический опыт;
- человеческий капитал - индивидуальные знания и навыки;
- структурный капитал - та часть интеллектуального капитала, которая остается у предприятия после ухода работника (в основном, это так называемые кодифицированные знания, т.е. информация, изложенная в некоем формализованном виде - алгоритмы, инструкции и т.п.).

Интеллектуальный капитал, по мнению исследователей, также не является однородной категорией. Менеджеры компании "Skandia AFS", которая одной из первых включила интеллектуальный капитал в стоимость фирмы, считают, что он может иметь определенную структуру (см. рисунок).

Структурные элементы интеллектуального капитала определяются следующим образом.

*Человеческий капитал* - совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей персонала компании, предложенная к

выполнению текущих задач. Сюда также относятся моральные ценности компании, культура труда и общий подход к делу (организационная культура компании). Человеческий капитал - это способность предлагать неочевидные решения, источник обновления и прогресса. Человеческий капитал прирастает двумя способами:

- во-первых, компания может максимизировать объем знаний своих сотрудников;
- во-вторых, можно увеличить число сотрудников, владеющих знаниями, способными принести пользу компании.

Следует иметь в виду, что при квалифицированном менеджменте максимальная сумма прибыли от инвестиций в человеческий капитал почти втрое превышает прибыль от инвестиций в материальные активы. Исследование зависимости производительности труда от образования показало: при повышении уровня образования на 10% производительность возрастает на 8,6%. При таком же увеличении акционерного капитала производительность растет на 3-4%<sup>6</sup>.

**Структурный капитал** - то, что остается в компании после ухода ее работников. Структурный капитал, подобно человеческому капиталу, эффективен только в контексте стратегических целей компании. Ценность структурного капитала, как и капитала вообще, определяется не его наличием, а эффективностью использования. Таким образом, можно утверждать, что структурный капитал является проявлением организационных способностей компании отвечать требованиям рынка, возможности их использования вновь и вновь для создания новых ценностей.

Структурный капитал включает в себя капитал клиентов и организационный капитал. **Капитал клиентов** складывается из базы данных клиентов, характера связей с ними и их потенциала. Капитал клиентов (потребительский капитал) - это отношения компании с потребителями ее продукции; характеризуется такими качествами, как глубина (степень) проникновения, ширина (распространение), постоянство, уверенность в том, что потребители и впредь будут отдавать предпочтение данной компании. Потребительский капитал компании распространяется и на ее поставщиков. Он достаточно легко поддается учету. Верность торговой марке, например, представляет собой форму потребительского капитала, для которой существует четкая методика оценки. Это делается путем подсчета надбавки, которую покупатели согласны платить за фирменный продукт, предпочитая его другим.

**Организационный капитал** - это систематизированная и формализованная компетентность

<sup>6</sup> Стюарт Т. Богатство от ума. Минск, 1998.

(способность эффективно действовать в различных ситуациях) компании, системы, усиливающая ее творческую эффективность, а также организационные возможности, направленные на создание продукта и стоимости. Организационный капитал включает в себя инновационный капитал и капитал процессов. К **инновационному капиталу** относятся защищенные права интеллектуальной собственности, другие нематериальные активы и ценности, обеспечивающие инновационную способность компании. **Капитал процессов** включает в себя системы организации производства, сбыта, послепродажного обслуживания и других процессов, в ходе которых формируется стоимость продукта (т.е. технологические процессы).

Данного подхода к структуре интеллектуального капитала предприятия придерживаются и российские специалисты. Например, Институтом сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса в структуре интеллектуального капитала выделяются три части:

- человеческий капитал - квалификация, знания, способности, профессиональные навыки, т.е. все те качества, которые определяют способность рабочей силы генерировать эффективные решения и заниматься производством продукции. К этой же категории относятся имущественные и неимущественные права персонала предприятия;
- клиентский капитал - технологии фирмы по привлечению и закреплению клиентов, права потребителя и гарантии производителя или продавца;
- организационный капитал - права предприятия на патенты, товарные знаки, а также потенциальные возможности предприятия по использованию собственных ресурсов и технологий<sup>7</sup>.

При всех указанных различиях главным и общим моментом в изучении нематериальных ресурсов является то, что все они создаются с участием интеллектуального труда и на базе накопленных или вновь приобретенных (привнесенных) знаний, следовательно, являются элементами интеллектуального капитала предприятия.

Важно, что эффективность и ценность интеллектуального капитала не являются всеобщими универсальными категориями. Их значимость может быть определена и может возрастать только в контексте конкретной стратегии развития компании в рамках кластера, а при иной стратегии имеющиеся интеллектуальные ресурсы могут быть малопригодны. Наиболее успешно интеллектуальный капитал может развиваться в русле целенаправленной деятельности по созданию новой продукции и организационно-структурных

<sup>7</sup> Климов С.М. Указ. соч.

мероприятий для освоения новых ниш на товарных рынках. Развитие зависит от того, насколько масштабно компания может для этого организовать исследования и разработки, сконцентрировать необходимые интеллектуальные, материальные и финансовые ресурсы. Причем интеллектуальные ресурсы нуждаются в долговременности и системности своего структурного построения.

Главным носителем интеллектуального капитала является специально подобранный и подготовленный персонал компании. Отметим, что, несмотря на существование большого количества различных методик по оценке величины и стоимости интеллектуального капитала, абсолютно точных вещественных измерителей творческого потенциала компании, величины ее интеллектуального ресурса по аналогии с другими ресурсами, необходимыми для производства продукции или оказания услуг, не существует. Сложно найти надежные способы измерения коллективных знаний сотрудников компании, их опыта и интуиции, интеллектуальной собственности, усвоенной ими информации. Соответствующим образом отобранные, организованные, сконцентрированные и нацеленные на определенную сферу деятельности, в совокупности именно они позволяют компании создавать новую продукцию.

Тем не менее, можно определить индикаторы, указывающие на наличие в компании интеллектуального капитала.

1. Первым признаком наличия интеллектуального капитала компании является ее *рыночная капитализация*, превышающая бухгалтерскую стоимость основных фондов, материальных и финансовых средств. По данным за 1998 г., стоимость интеллектуального капитала в американских высокотехнологичных компаниях составляла

69% общей стоимости капитала, а на начало 2001 г. она превышала 80%. При оценке надежности компании с точки зрения ее кредитоспособности или участия в долгосрочных совместных проектах оценщики и инвесторы исходят из того, что стоимость интеллектуального капитала должна составлять не менее 40% в общей структуре капитала компании<sup>8</sup>. Другой подход<sup>9</sup> заключается в том, что отношение интеллектуального капитала к стоимости материальных активов и финансового капитала в таких компаниях должно находиться в пределах от 5:1 до 16:1. В то же время отсутствие на балансе предприятия значительного количества материальных ресурсов в виде основных фондов и оборотных средств, используемых в процессе основной производственной деятельности, не является принципиальным, поскольку современная интеллектуальная компания может их привлекать со стороны, оплачивая как оказываемые услуги (т.е. используя аутсорсинг). Такая крупная корпорация, как "Microsoft", имея рыночную капитализацию в сотни миллиардов долларов, числит на своем балансе материальных активов всего на несколько миллиардов долларов<sup>10</sup>.

2. Важным признаком интеллектуальной компании является *объем инвестиций, направляемых на исследования и разработки*: если они превысили объем инвестиций в основные фонды, то этот показатель также может служить определяющей характеристикой интеллектуальности компании.

3. Еще одним индикатором наличия в компании интеллектуального капитала является *высокий уровень образования и квалификации ее кадров*, определяемый проводимой компанией политикой по организационному обучению, подготовке персонала, изучению лучшего опыта и т.п.

*Поступила в редакцию 04.06.2009 г.*

<sup>8</sup> Климов С.М. Указ. соч.

<sup>9</sup> Стюарт Т. Указ. соч.

<sup>10</sup> Бендиков М.А., Джамай Е.В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 4.

## Особенности ценовой и неценовой конкуренции на товарных рынках России

© 2009 Л.И. Кукаева, А.Ю. Нелепов

Рассматриваются различные аспекты ценовой и неценовой конкуренции на товарных рынках современной России. Отмечается, что в рамках ценовой конкуренции компаниям следует использовать маркетинговый подход, заключающийся не только в анализе собственных затрат, но и в учете мнения потребителей, уровня конкуренции на рынке. На российских товарных рынках наступил этап конкуренции брендов, и сегодня для значительной части потребителей торговая марка становится практически самым главным критерием принятия решения о покупке.

*Ключевые слова:* конкуренция брендов, торговая марка, товарная политика, ценовая стратегия, региональное развитие.

Рыночный успех является главным критерием оценки деятельности отечественных предприятий, а их рыночные возможности определяются правильно разработанной и последовательно осуществляемой товарной политикой.

Основными целями товарной политики фирмы являются:

- обеспечение прибыли;
- увеличение товарооборота;
- приумножение доли рынка, на котором действует фирма;
- снижение расходов на производство и маркетинг;
- совершенствование имиджа;
- рассеивание риска.

Достижение основных целей товарной политики осуществляется благодаря стратегическим решениям в следующих областях создания и продвижения товара: его инновации, вариации, дифференциации, элиминации, установления и выбора товарной марки, упаковки, формы и вида товара и т.д.

Соответственно к задачам товарной политики относятся: поиск новых товаров, развитие новых товаров, ввод новых товаров на рынок, обоснование форм товаров, регулирование качества товаров, контроль за поведением новых товаров на рынке и т.д. Первые три указанные задачи решаются при введении новых товаров на рынок, а решение прочих задач происходит на протяжении всей жизни товара.

В условиях развития современной экономики вопросы конкурентной борьбы приобретают особую актуальность, что связано с рядом различных факторов, среди которых следует особо выделить: стремительный рост информационных и коммуникационных технологий, позволяющих потребителю иметь информацию о большом количестве возможных продавцов; глобализацию мировой экономики, делающей возможной поставку относительно недорогих товаров

из отдаленных регионов, либерализацию международной торговли. Указанные факторы определяют увеличение числа и плотности контактов конкурирующих видов продукции на одних и тех же рынках, а также весьма часто - ослабление позиций местных производителей, неспособных соперничать на своих рынках с продукцией транснациональных корпораций и крупнейших производителей. Обострение конкуренции, развитие которой можно прогнозировать и на будущее, делает актуальным вопрос о том, какие силы может противопоставить этому отдельный производитель, как он должен действовать в сложившейся обстановке.

Ответы на данный и аналогичные ему вопросы актуализируют проблему изучения различных видов конкуренции, а также того, как та или иная выбранная стратегия может отразиться на благополучии и будущем развитии предприятия. Особенностью большинства российских рынков является то, что уровень доходов потенциальных потребителей часто достаточно низок, при этом в обществе активно формируются принципы западного образа жизни, соответствующие стандарты потребления и оценки продукции. Поэтому на данной стадии развития экономики одним из важнейших становится вопрос о цене различных видов аналогичной по качеству продукции.

Как известно, неценовая конкуренция предполагает предложение товара более высокого качества, максимально полно соответствующего стандарту или даже превышающего его. К числу различных неценовых методов относят все маркетинговые методы управления предприятием. В соответствии с этапами принятия потребителем решения о покупке того или иного товара можно выделить следующие виды неценовой конкуренции<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М., 2005. С. 219.

- желания-конкуренты. Существует большое количество альтернативных способов вложения потенциальным покупателем своих денежных средств;

- функциональная конкуренция. Существует большое количество альтернативных способов удовлетворения одной и той же потребности;

- межфирменная конкуренция. Является конкуренцией наиболее эффективных способов удовлетворения существующих потребностей;

- межтоварная конкуренция. Является конкуренцией внутри товарного ряда продукции одной и той же фирмы, обычно выступает с целью создания имитации значительного потребительского выбора;

- незаконные методы неценовой конкуренции. К ним относятся промышленный шпионаж, переманивание специалистов, производство поддельных товаров.

В более сжатом виде можно заключить, что неценовая конкуренция представляет собой “рыночный подход, при котором стоимость продукции минимизируется, а другие рыночные факторы максимизируются”<sup>2</sup>.

Ценовая конкуренция развивается на рынке в тесной связи с условиями и практикой неценовой конкуренции, выступает по отношению к последней в зависимости от обстоятельств, ситуации на рынке и проводимой политики, как подчиненной, так и доминирующей. Это метод, основанный на цене. Ценовая конкуренция “восходит к временам свободного рыночного соперничества, когда даже однородные товары предлагались на рынке по самым разнообразным ценам. Снижение цены было той основой, с помощью которой продавец выделял свой товар..., завоевывал желаемую долю рынка”<sup>3</sup>.

В условиях современного рынка “война цен” является одним из видов конкурентной борьбы с соперником, причем такое ценовое противостояние часто приобретает скрытый характер: “Война цен в открытой форме возможна только до того момента, пока фирма не исчерпает резервы себестоимости товара. В целом [ценовая] конкуренция в открытой форме приводит к снижению нормы прибыли, ухудшению финансового состояния компании. Поэтому компании избегают вести ценовую конкуренцию в открытой форме. Она применяется в настоящее время обычно в следующих случаях: фирмами-аутсайдерами в их борьбе с монополиями, для соперничества с которыми в сфере неценовой конкуренции у аутсайдеров нет ни сил, ни возможно-

стей; для проникновения на рынки с новыми товарами; для укрепления позиций в случае внезапного обострения проблемы сбыта. При скрытой ценовой конкуренции фирмы вводят новый товар с существенно улучшенными потребительскими свойствами, а цены поднимают непропорционально мало”<sup>4</sup>.

Необходимо отметить, что в условиях функционирования различных рынков степень значимости ценовой конкуренции может существенно различаться. В качестве обобщающего определения ценовой конкуренции можно привести следующее: “Конкуренция, основанная на привлечении покупателей за счет продажи по более низким ценам товаров, аналогичных по качеству товарам конкурентов”<sup>5</sup>.

Рамками, ограничивающими возможности ценовой конкуренции, являются, с одной стороны, себестоимость продукции, с другой стороны - институциональные особенности рынка, определяющие специфическую структуру продавцов и покупателей и, соответственно, - предложения и спроса. Факторы, ограничивающие ценовое маневрирование в целях ценовой конкуренции, можно представить схематически (рис. 1).



**Рис. 1. Факторы, ограничивающие ценовое маневрирование**

На сегодняшний день самая распространенная ценовая стратегия, которую выбирают около 80% компаний, - “следование за рынком”<sup>6</sup>. Предприятия, которые ее используют, устанавливают цены на свою продукцию, ориентируясь на некий усредненный прайс-лист. Впрочем, осознанным выбором назвать это трудно. Чаще всего действовать по-другому просто невозможно. Как

<sup>4</sup> Румянцева Е.Е. Указ. соч.

<sup>5</sup> Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. 5-е изд., доп. и перераб. М., 2002. Режим доступа: <http://yas.yuna.ru/>.

<sup>6</sup> Основная информация по стратегии ценообразования на современном российском рынке взята из: Ерохина Л. Цель оправдывает цену // Секрет фирмы. Режим доступа: <http://www.md-marketing.ru/articles/html/article32088.html>.

<sup>2</sup> Тоффлер Б.Э., Имбер Дж. Словарь маркетинговых терминов. М., 2000. Цит. по: <http://yas.yuna.ru>.

<sup>3</sup> Румянцева Е.Е. Указ. соч. С. 220.



правило, “быть, как все” приходится тем, кто работает на массовых рынках, где очень высока конкуренция. В сложившейся ситуации покупатели очень болезненно реагируют на всякое заметное подорожание товара, что не позволяет завышать цены, а конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж, что делает опасной другую стратегию ценообразования - “внедрение на рынок”.

Однако, даже в случае сосредоточения на процессе управления ценами, необходимо помнить о взаимосвязи цены с остальными элементами комплекса маркетинга, поскольку, как показывают исследования<sup>7</sup>, в большинстве случаев цена не является причиной отказа от покупки.

Среди мотивов отказа клиентов от услуг компаний называются:

- плохое обслуживание - 45%
- недостаток внимания - 20%
- высокая цена - 15%
- плохое качество продукта - 15%
- другое - 5% ( источник: The Forum Group).

Таким образом, только в одном случае из семи покупатель, заинтересовавшийся товаром или услугой, отказывается от покупки из-за высокой цены.

В данной связи при установлении цены целесообразно отказаться от традиционных методик и использовать при этом маркетинговый подход, заключающийся не только в анализе собственных затрат, но и в учете такой достаточно противоречивой информации, как мнение потребителей, а также сила конкуренции. В конечном итоге указанный подход позволяет избежать затоваривания и дает компании возможность держать цены на максимальном уровне.

Следует отметить, что в настоящее время этап чисто ценовой конкуренции сменился на российских рынках этапом конкуренции брендов, и сегодня для значительной части потребителей, в особенности для средних сегментов, известность и репутация торговой марки становятся практически самым главным критерием принятия решения о покупке.

Соответственно меняются и цели товарной политики предприятия. На первый план выступает задача удовлетворения потребностей потребителей за счет функциональных свойств товара на эмоциональном, духовном, эстетическом уровне, что возможно при использовании в рамках товарной политики эффективной брендинговой деятельности.

В более широком и свободном понимании бренд включает в себя сам товар или услугу со

всеми их параметрами, набором характеристик, ожиданий, ассоциаций, воспринимаемых пользователем и приписываемых им товару, а также обещания каких-либо преимуществ, данные владельцами бренда потребителям. В данном понимании бренд - это мысленный ярлык, который “наклеивают” на товар потребители, и тот смысл, который вкладывают в него сами создатели.

Для сохранения своей конкурентоспособности путем поддержания устойчивого спроса на свою продукцию предприятие при формировании программы продвижения брендов на российские рынки должно принимать во внимание их региональные особенности.

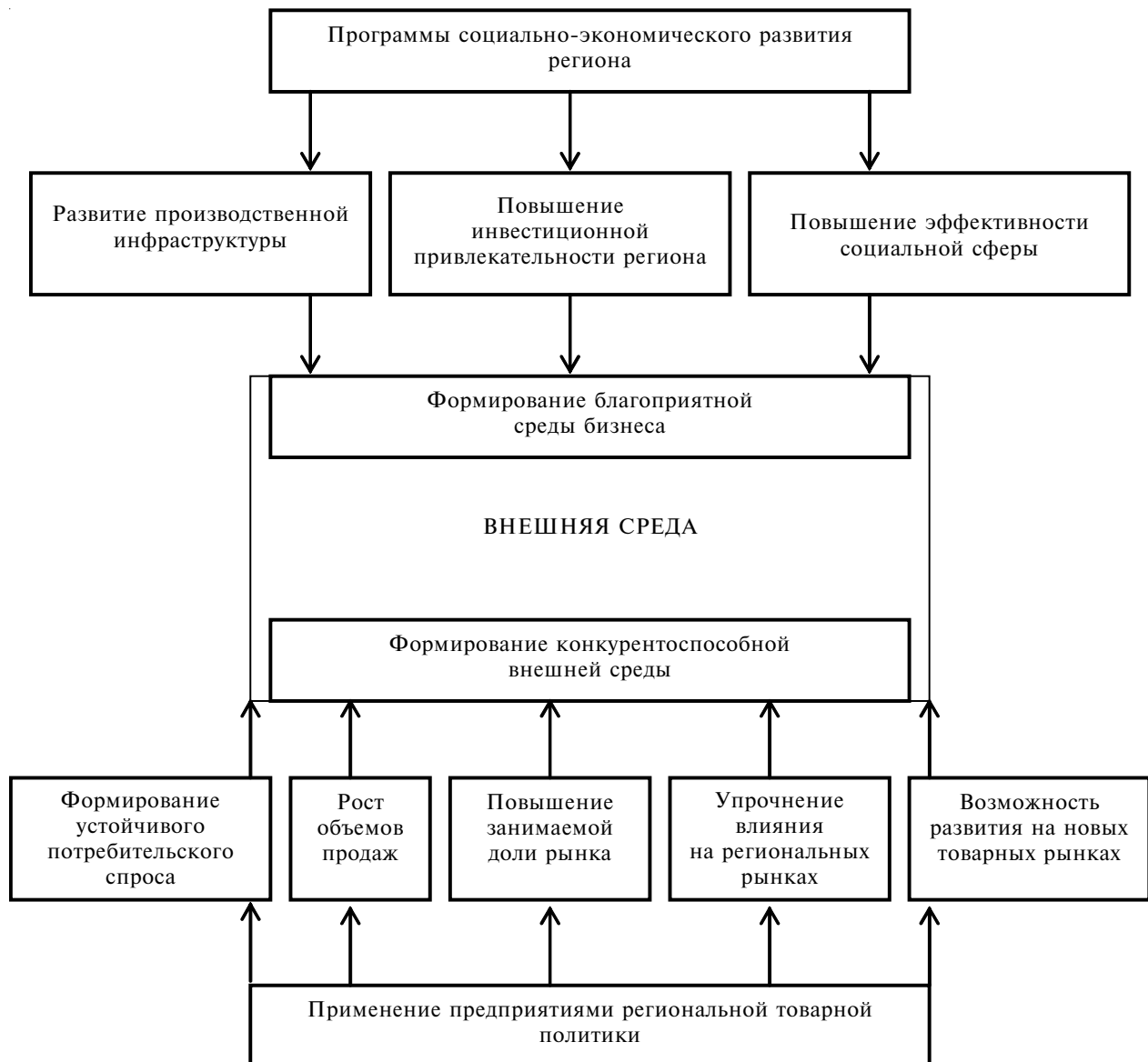
Феномен локального бренда в условиях транзитивной экономики обязан своим возникновением географическим особенностям страны, размещению производства в предыдущие годы, специфике требований государственных стандартов к продукции (в первую очередь - продовольственной), особенностям государственного администрирования, а также привычкам потребления и различиям в уровне доходов населения.

Борьба предприятий за определенную долю на рынке путем использования региональной товарной политики приводит не только к наращиванию их финансово-экономического потенциала за счет формирования устойчивого потребительского спроса, роста объемов продаж, повышения марочного капитала, но и трансформирует внешнюю среду в ее более конкурентоспособную форму. В свою очередь, создание рамочных условий хозяйствования для ведения эффективного бизнеса является прерогативой государства. Следовательно, здоровая предпринимательская макросреда отдельных регионов обеспечивается, с одной стороны, государством путем создания благоприятных условий хозяйствования (разработка и внедрение региональных программ экономического и социального характера), с другой стороны - субъектами хозяйствования путем создания ее конкурентоспособной формы (рис. 2).

Таким образом, необходимость учета региональных факторов в процессе разработки товарной политики предприятия, а также способность региональной товарной марки повышать конкурентоспособность совершенствовать имидж, усиливать инвестиционную привлекательность региона позволили автору выделить региональный компонент современной товарной политики и сформулировать следующее ее определение.

На макроуровне региональная товарная политика выступает в роли инструмента формирования конкурентоспособной рыночной среды путем использования предприятиями комплекса

<sup>7</sup> Кутуков В. Как победить конкурентов, не снижая цен. 2007. Режим доступа: <http://www.marketing-ua.com>.



**Рис. 2. Роль государства и хозяйствующих субъектов в формировании здоровой предпринимательской макросреды**

рыночных средств воздействия на целевые группы потребителей товаров и услуг определенной территории, а также способа улучшения имиджа региона и повышения марочной стоимости всего регионального бизнеса.

На микроуровне региональная товарная политика представляет собой философию и инструментариум создания долгосрочного покупатель-

ского предпочтения определенной товарной марки на региональном рынке.

Государство (в лице органов местного самоуправления) и хозяйствующие субъекты должны взаимодействовать не только при формировании здоровой предпринимательской макросреды, но и при создании и развитии товарной политики предприятий региона в рамках реализации стратегии регионального развития.

*Поступила в редакцию 04.06.2009 г.*

# Экономика и управление