

## Категория “устойчивое развитие” и ее трансформация относительно задач стратегического управления

© 2012 Е.В. Сучков

кандидат экономических наук

Поволжский государственный технологический университет, г. Йошкар-Ола

E-mail: esuchkov@mail.ru

Рассмотрены теоретические основы категории “устойчивое экономическое развитие” на основе классической теории Дж. Кейнса и мирового опыта, накопленного по формированию отчетности в области устойчивого развития.

*Ключевые слова:* экономическое развитие, устойчивое развитие, показатели, стратегическое управление, стратегический учет.

Большинство концепций по теории стоимости и производства в экономической науке посвящено распределению объема ресурсов между различными сферами экономической деятельности и выявлению условий, которые, предполагая использование конкретного количества ресурсов, определяют их относительную стоимость и стоимость их продуктов. В этой связи одним из главных вопросов экономического развития становится вопрос о величине “наличных ресурсов, т.е. количестве населения, которое может быть занято, и объемах естественных богатств и накопленного капитального оборудования”. Данную триаду часто рассматривают в сочетании “труд - земля - капитал”. Не оспаривая значимость этих экономических категорий, охарактеризуем основные постулаты Дж. Кейнса<sup>1</sup>, которые, по нашему мнению, составляют теоретическую основу устойчивого экономического развития:

**1. Постулат о классической теории занятости** содержит две основные позиции: 1 - заработная плата равна предельному продукту труда и 2 - полезность заработной платы при данном количестве занятых работников равна предельной тяжести труда при той же величине занятости. Анализируя данный постулат, Дж. Кейнс приходит к выводу о том, что увеличить занятость можно четырьмя способами:

“а) улучшить организацию хозяйственной деятельности или повысить надежность предвидения будущего, которое уменьшает фрикционную безработицу;

б) понизить предельную тяжесть труда, выраженную той реальной заработной платой, за которую можно располагать добавочным трудом, что сократит “добровольную” безработицу;

в) увеличить предельную физическую производительность труда в отраслях промышлен-

ности, выпускающих товары, приобретаемые на заработную плату (если воспользоваться удачным термином проф. Пигу для товаров, от цены которых зависит полезность денежной заработной платы);

г) повысить цены товаров, приобретаемых не на заработную плату, по сравнению с ценой товаров, приобретаемых на заработную плату, в связи со сдвигами в расходах лиц, не относящихся к числу наемных работников, от товаров, приобретаемых на заработную плату, к прочим товарам”.

Заметим, что фрикционную и добровольную безработицы Дж. Кейнс рассматривает как исчерпывающие, не допуская существование третьей категории - вынужденной безработицы. Первые две категории определяют, согласно классической теории, объем используемых ресурсов. Первая дает нам график кривых спроса на труд, а вторая - график кривых предложения. Величина занятости определяется точкой, где полезность предельного продукта уравнивает тяжесть труда при предельной занятости.

**2. Постулат о заработной плате** содержит обоснования взаимосвязи заработной платы, спроса на труд, фактической занятости; в нем приведена критика категории “добровольная” безработица, порожденной условиями коллективных договоров. Здесь Дж. Кейнс делает два замечания. Первое касается действительного отношения рабочих к реальной заработной плате, второе - их отношения к денежной заработной плате. Традиционная теория утверждает, что соглашение между предпринимателями и работниками определяет реальную заработную плату. Если предположить свободную конкуренцию между предпринимателями и отсутствие ограничительных соглашений между работниками, то последние могут при желании привести свою реаль-

ную заработную плату в соответствии с предельной тягостью труда при данном уровне занятости. В свою очередь, уровень занятости зависит от спроса на рабочую силу, предъявляемого предпринимателями при данной заработной плате. Если такая ситуация не является реалистичной, то нет оснований предполагать существование тенденции к равенству между реальной заработной платой и предельной тягостью труда.

Далее Дж. Кейнс подвергает сомнению положение о том, что общий уровень реальной заработной платы зависит от денежной заработной платы, установленной соглашением рабочих с предпринимателями, ссылаясь на общий смысл классической теории о том, что цены определяются предельными первичными издержками, выраженными в денежной форме, и что номинальная заработная плата в значительной мере определяет эти предельные первичные издержки. «По идее, классическая школа должна была бы доказывать, что если денежная заработная плата изменяется, то цены будут изменяться почти в той же пропорции, оставляя реальную заработную плату и уровень безработицы практически на прежнем уровне, причем всякое небольшое повышение оплаты труда происходило бы за счет или к выгоде других элементов предельных издержек, оставшихся неизменными».

**3. Постулат о распределении заработной платы.** Борьба за денежную заработную плату влияет, прежде всего, на распределение совокупной реальной заработной платы между различными группами работников.

**4. Постулат о безработице.** «Люди становятся вынужденно безработными, если при небольшом росте цен товаров, приобретаемых на заработную плату, по отношению к денежной заработной плате совокупное предложение труда работников, готовых работать за существующую денежную заработную плату, так же как и совокупный спрос на труд при этой заработной плате, превышают существующий объем занятости». Из этого определения Дж. Кейнса следует, что равенство между реальной заработной платой и предельной тягостью труда при данном объеме занятости соответствует отсутствию «вынужденной» безработицы. Такое состояние названо «полной занятостью». Фрикционная и добровольная безработица совместимы с полной занятостью, что подтверждается классической теорией распределения в условиях полной занятости.

**5. Постулат о справедливости вознаграждения за труд.** Если занятость возрастает, то применительно к коротким периодам вознаграждение за

единицу труда, выраженное в товарах, приобретаемых на заработную плату, должно снизиться, а прибыль - увеличиться. Этот постулат является «обратной стороной» общеизвестного положения, согласно которому применительно к коротким периодам при неизменном объеме используемого оборудования, состояния технологии промышленности обычно работает в условиях уменьшающейся эффективности от увеличения масштабов производства. Предельный продукт в отраслях, выпускающих товары, приобретаемый на заработную плату, неизбежно уменьшается с ростом занятости. До тех пор пока это предположение справедливо, повышение занятости независимо от способа его достижения должно вести к снижению предельного продукта, а значит, и выплачиваемой заработной платы, измеряемой в единицах этого продукта. «... Готовность же работников согласиться на пониженную денежную заработную плату отнюдь не является лекарством от безработицы».

**6. Постулат «предложение порождает спрос» и «о равенстве цены спроса и цены предложения».** Доход, получаемый, в целом, всеми участниками общественной производительной деятельности, всегда имеет величину, равную ценности продукции. Постулат о равенстве цены спроса и цены предложения всей произведенной продукции следует рассматривать как «аксиому параллельных линий» классической теории. Из нее следуют и все остальные положения - социальные преимущества частной и национальной бережливости, традиционное отношение к норме процента, теории безработицы, количественная теория денег, безоговорочные преимущества *laissez-faire* в области внешней торговли и многое другое.

**7. Постулат обобщающий, содержащий три взаимосвязанных положения:** 1 - реальная заработная плата равна предельной тягости труда при существующей занятости; 2 - не существует такого явления, как вынужденная безработица; 3 - предложение само порождает спрос в том смысле, что совокупная цена спроса равна совокупной цене предложения для всех уровней производства и занятости.

Основой развития в производстве следует выделить устойчивое функционирование производственных систем при условии выполнения ряда требований:

- обеспечение производства продукции в заданном количестве, выполнение плановых заданий (они могут быть заложены в заданиях бизнес-плана), процесс его выполнения легко контролируется и оценивается;

- повышение уровня экономической эффективности производства с учетом интенсификации<sup>2</sup>.

Современная стратегия экономического развития направлена на то, что по мере формирования новых “комплексов технологически сопряженных производств” и образования “целостных контуров расширенного воспроизводства” распространение нанотехнологий будет принимать более масштабный и всепроникающий характер.

Такой путь отвечает международным тенденциям развития, отмеченным Организацией Объединенных Наций еще в 2000 г. Основными позициями развития “Декларации Тысячелетия Организации Объединенных Наций” (18 сентября 2009 г., 55-я сессия) провозглашены: 1. Ценности и принципы, обеспечивающие широкомасштабные и настойчивые усилия по формированию общего будущего на глобальном уровне, включая развивающиеся страны и страны с переходной экономикой; 2. Мир, безопасность и разоружение; 3. Развитие и искоренение нищеты; 4. Охрана общей окружающей среды; 5. Права человека, демократия и благое управление; и др. Красной нитью через этот документ проходит идея устойчивого развития политических и экономических систем, обеспечивающих удовлетворение потребностей нынешнего поколения без ущерба для возможности будущих поколений также удовлетворять свои потребности.

Одной из ключевых трудностей, связанных с устойчивым развитием, признана необходимость в новых и инновационных решениях и образе мыслей. Накопление знаний и развитие технологий, обеспечивающих экономическое развитие, содержит возможности разрешить риски и угрозы окружающей среды и национальных экономик. С этой целью создана система отчетности области устойчивого развития – GRI, которая предназначена для использования организациями любого размера, отраслей и местоположения. Руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI включает общие и специфичные для отдельных отраслей материалы, которые во всем мире признаны универсальными для подготовки отчетности о результатах деятельности организации в области устойчивого развития. Модель отчетности в области устойчивого развития построена на основе взаимосвязанных систем показателей:

- показателей экономической результативности;
- показателей экологической результативности;

- показателей результативности подходов к организации труда и достойного труда;

- показателей результативности в области прав человека;

- показателей результативности взаимодействия с обществом;

- показателей результативности в сфере ответственности за продукцию.

Основная масса показателей может быть представлена в отчетности в стоимостном выражении и составить основу финансовой информации.

Анализ проблемы устойчивости развития российских предприятий показывает, что исследование в данной области ведется достаточно интенсивно, но внимание исследователей сосредоточено в основном на финансовых и экономических ее аспектах<sup>3</sup>. В качестве критерия оценки возможностей устойчивого развития предприятия часто рассматривают способность предприятия наращивать финансовые результаты своей деятельности при сохранении устойчивости финансового состояния и укреплении рыночных позиций.

Если опираться на финансовые показатели в качестве основы обеспечения устойчивого развития предприятия, можно получить ряд моделей, например – модель, базирующуюся на формуле Дюпона. Такая модель предполагает достижение устойчивого роста предприятия за счет учета коэффициента удержания прибыли и позволяет не только оценивать возможности устойчивого развития предприятия, но и выявлять влияние на ее уровень деловой активности предприятия, рентабельности продаж, политики привлечения заемных средств, распределения прибыли. Ряд авторов: Э.М. Коротков<sup>4</sup>, З.В. Коробкова<sup>5</sup>, А.Д. Шеремет<sup>6</sup>, Й. Шумпетер<sup>7</sup> – даже экономическую устойчивость предприятия отождествляют с его финансовым состоянием, в котором факт его убыточности играет главную роль, а банкротство рассматривается как один из институтов, предназначенных для обеспечения функционирования устойчивых предприятий.

Высшим типом финансовой устойчивости, на наш взгляд, является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Для этого оно должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать дешевые заемные средства. Для поддержания финансовой устойчивости и платежеспособности требуется рост уровня абсолютной массы прибыли

относительного вложенного капитала или операционных затрат. За счет прибыли предприятие погашает ссудную задолженность перед банками, обязательство перед бюджетом по налогам на прибыль и инвестирует средства на капитальные затраты. Высокая доходность связана со значительным уровнем риска. На практике это означает, что вместо прибыли предприятие может понести существенные убытки и даже стать несостоятельным (неплатежеспособным). На финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия влияет множество факторов:

- положение предприятия на товарном и финансовом рынках, выпуск и реализация конкурентоспособной и пользующейся спросом продукции;
- его рейтинг в деловом сотрудничестве с партнерами, степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие платежеспособных дебиторов;
- величина и структура издержек производства;
- их соотношение с денежными доходами;
- размер оплаченного уставного капитала;
- эффективность коммерческих и финансовых операций;
- состояние имущественного потенциала, включая соотношение между необоротными и оборотными активами;
- изменения внутренней и внешней среды и др.

Устойчивость как комплексная категория не может быть отражением только одной из сторон деятельности предприятия. Теория экономической и социальной эффективности, разработанная В.В. Новожиловым и получившая свое развитие в трудах К.М. Великанова, Е.М. Карлика, А.Н. Климова предполагает, что оценка эффективности функционирования системы должна опираться на ряд последующих этапов определения технической, технологической, организационной и прочих видов эффективности. Причем, каждый из этапов проводится по соответствующему критерию: техническому, технологическому, организационному и т.д. На каждом этапе производится выбор наиболее целесообразной с соответствующей точки зрения системы. На последнем этапе проводится экономический анализ, который должен учитывать не только цену производства, но и цену потребления данной системы. Если проводить все последующие этапы по экономическому критерию (определение цены производства), то будет выбрана самая рациональ-

ная модель системы, а следовательно, и наиболее надежная и эффективная<sup>8</sup>.

Можно выделить ряд факторов, которые способствуют установлению равновесного состояния экономического субъекта: ликвидность и платежеспособность, кредитоспособность, оптимизация активов и структуры капитала, деловая активность, политика ценообразования и технология производства. Поскольку все они находятся под управленческим воздействием в организациях, постольку категорию "устойчивость" следует рассматривать применительно к задачам управления в целом и стратегического управления в частности. Эти задачи вместе с другими реализуются системой финансового менеджмента, для которого очень важно наличие стратегической информации, позволяющей рассматривать стратегические приоритеты и уровень их достижения организацией в разных временных периодах. В данной связи следует, по нашему мнению, организовать систему управленческой информации по следующему алгоритму:

1 - разработка стратегии организации, включая: построение стратегической карты бизнес-стратегии и разработку сбалансированной системы показателей (ССП);

2 - анализ и проектирование организационной и финансовой структуры предприятия. Результатом этого этапа является сформированная организационная модель на основе анализа систем: бухгалтерского учета, управленческого учета, планирования, бюджетирования, внутреннего контроля и мотивации персонала;

3 - разработка организационной структуры, изложенная в ряде внутренних документов: Проекте изменения структуры предприятия и перераспределения функциональной и административной ответственности; Положении об организационной структуре; Положении о структуре управления (структура административного подчинения и взаимодействия, принципы и общие правила взаимодействия); Положении о подразделениях, участвующих в бизнес-процессах; должностных инструкциях, отражающих перераспределение функциональных обязанностей сотрудников; Положении о структурном подразделении, внедряющем и контролирующем разработку и корректировку бизнес-стратегии;

4 - внедрение системы стратегического управленческого учета в организации, предполагающее: во-первых, создание информационной базы для построения системы стратегического управленческого учета; во-вторых, разработку финансовой структуры организации; в-третьих,

построение системы управления затратами; в-четвертых, построение системы стратегической управленческой отчетности; в-пятых, построение системы бюджетирования; в-шестых, автоматизацию управленческого учета и обучения персонала.

Такой подход, по нашему мнению, позволяет решить не только организационные вопросы стратегического управления, но и методически обеспечить реализацию принимаемых управленческих решений в части выбора показателей их устойчивого развития, контроля и мониторинга.

<sup>1</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег : избранное / вступ. ст. Н.А. Макашевой. М., 2007. С. 49-57.

<sup>2</sup> Дятлова А.Ф. Учет и отчетность организаций аграрного сектора экономики: теория и методология: монография. Йошкар-Ола, 2011.

<sup>3</sup> Родионова Л.Н., Абдуллина Л.Р. Устойчивое развитие промышленных предприятий : термины и оп-

ределения // Нефтегазовое дело. 2007. URL: <http://www.ogbus.ru>.

<sup>4</sup> Коротков Э.М. Антикризисное управление. М., 2004.

<sup>5</sup> Коробкова З.В. Устойчивое развитие промышленных предприятий в глобализированной экономике // Совершенствование институциональных механизмов в промышленности: сб. науч. тр. / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. Новосибирск, 2005. С. 90-101; *Ее же*. Экономический механизм устойчивого развития предприятия в условиях растущей хозяйственной глобализации // Функционирование предприятий в российской экономике: проблемы и решения: сб. науч. тр. / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. Новосибирск, 2006. С. 57-68.

<sup>6</sup> Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М., 2008.

<sup>7</sup> Шумпетер Й.А. История экономического анализа: в 3 т. / пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб., 2004. Т. 1.

<sup>8</sup> Родионова Л.Н., Абдуллина Л.Р. Указ. соч.

Поступила в редакцию 06.11.2012 г.