

ISSN 2072-084X

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**№ 2 (99)
2013**

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

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

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

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

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

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

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

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

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

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

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

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

В.А. Тарачев - доктор экономических наук

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

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

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

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

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

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

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

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

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 x12345@bk.ru

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

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

Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

© Экономические науки, 2013

Подписано в печать 05.02.2013 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 25,58 (27,5). Уч.-изд. л. 30,56. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Саткалиев А.М.** Формирование глобальной энергоэкологической стратегии XXI в. и перспективы ее реализации 7
- Пашкевич Е.С.** Проблемы повышения эффективности деятельности отечественных предприятий в условиях глобализации экономики 13
- Аблаев И.М.** Основные принципы государственно-частного партнерства в условиях модернизации российской экономики 17
- Будович М.С.** Закономерности развития институтов государственного управления экономикой 21
- Варняков Ю.В.** Управление стоимостью вертолетостроительной техники: инжиниринговый подход 26

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Вдовенко А.А.** Об “особом пути” России 33
- Миренский Д.В.** Нетрадиционная монетарная политика стран-лидеров в условиях глобального финансово-экономического кризиса и посткризисного восстановления экономики 37
- Герасимова В.А., Мокичев С.В.** Формирование концепции инновационного человека в условиях экономики знаний 42
- Федорова Н.А.** Формирование и использование финансовых ресурсов государственной компании 46
- Панченко К.В., Мазлоев Х.Х.** К вопросу о дуализме природы крестьянского (фермерского) хозяйства 51
- Маннаков Т.В.** К вопросу о деэволюционном процессе малого бизнеса Российской Федерации 55

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Чиналиев В.У.** Подходы и сценарии управления развитием научно-технической и производственно-технологической деятельности в промышленности 63
- Шовунова Н.Ю.** Совершенствование управления системными взаимодействиями в хлебопродуктовом кластере 68
- Иванов С.В.** Роль инжиниринговых компаний в развитии региональных кластеров 73
- Жильников А.Ю.** Определение стимулирующих и сдерживающих факторов инновационной активности региона 77
- Суменков М.С., Суменков С.М., Новикова Н.Ю.** Методология исследования экономической деятельности предприятия в процессе принятия управленческих решений 83
- Кушнер М.Э.** Роль профессиональных ассоциаций в эволюции современной теории управления предприятием 88
- Тасуева Т.С., Исраилов М.В.** Формирование организационно-экономического механизма развития производственной сферы экономики региона 91

Манташян Г. Институциональные проблемы предпринимательства в России	97
Матвеева О.А., Василенок В.Л. Роль кластеров в развитии экономики.....	101
Полиди А.А., Груша Г.Р. Направления государственного регулирования потребности в трудовых ресурсах в условиях реализации мегапроектов	104
Андреев А.В. Энергосбережение как важнейший фактор повышения эффективности экономики России	107
Квашина В.В. Управление производственным персоналом на промышленном предприятии	111
Левченко Л.В., Твердохлебова Т.В., Данилова Л.В., Кузьмин М.С. Отраслевые особенности фактической структуры рабочего дня на вспомогательных производствах золотодобывающих предприятий.....	115
Бабаев К.М.-оглы. Социальные аспекты предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений	119
Солошенко Р.В. Совершенствование механизма эффективного функционирования свеклосахарного подкомплекса АПК	123
Кузнецова А.А. ABC-рейтингование товарного ассортимента	128

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Гуния В.А. Характеристика Резервного фонда и Фонда национального благосостояния: предназначение, состояние	135
Соколов А.В. Влияние мирового финансового кризиса на инвестиционные банки: развитие отрасли в посткризисный период	139
Киреева И.Р. К вопросу об эффективности и результативности бюджетного финансирования физической культуры и спорта.....	144
Курочкин В.В., Зинин В.Л. Основные методы государственного финансового регулирования венчурной деятельности.....	147

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Эпштейн Н.Д., Егорова Е.А. Актуальные направления совершенствования информационной базы и системы показателей статистики миграции населения	155
--	-----

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Коннов В.В. О стратегиях торговли с контролем “просадки” депозита.....	161
---	-----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА ИМЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Гудовская Л.В., Киевич А.В. Современные модели и перспективы развития международного банковского бизнеса	169
Борисов А.Н. О роли специальных прав заимствования в повышении стабильности мировой валютной системы на современном этапе	176
Цепилова Е.С. Компаративистский анализ особенностей налоговой системы и налогового контроля в России и США	183
Саткалиев А.М. Углубление интеграции на пространстве СНГ как глобальная мирохозяйственная тенденция	187
Червиц И.В. Оценка конкурентной рыночной среды Украины	193
Нехорошков В.П. Россия-Япония: транспортный фактор в развитии внешней торговли	197
Андреева Т.А. Особые экономические зоны как фактор инновационного развития: реалии и перспективы	204

Annotations to the Articles	211
--	-----

Экономика и политика

Формирование глобальной энергоэкологической стратегии XXI в. и перспективы ее реализации

© 2013 А.М. Саткалиев

кандидат экономических наук

председатель правления АО “Самрук-Энерго” Республики Казахстан

E-mail: tzeldner@gmail.com

Рассмотрены проблемы формирования глобальной энергоэкологической стратегии XXI в. в условиях необходимости преодоления системных кризисов и угроз. Раскрыты новые подходы к решению энергоэкологического развития и энергоэффективность его ресурсной базы, технологические возможности и энергоэкологические тоннели.

Ключевые слова: глобальная энергоэкологическая стратегия, системный кризис, энергоэкологические угрозы, сценарии развития энергетики, микроэнергетика, энергетика для всех.

Экономические проблемы формирования глобальной энергоэкологической стратегии XXI в. Энергоэкологическая стратегия наиболее востребована для радикального экономического обновления глобального сообщества и обеспечения его безопасного будущего. Энергетика и экология взаимозависимы и становятся наиболее острыми геоэкономическими и геополитическими проблемами, от эффективного решения которых зависит реальное жизнеобеспечение стран и цивилизаций. Для решения этих проблем Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев на 62-й сессии Генеральной ассамблеи ООН в 2007 г. предложил разработать глобальную энергоэкологическую стратегию и обсудить ее на Всемирном саммите по устойчивому развитию “РИО-20” в 2012 г.¹ Такое предложение было мотивировано тем, что кризисные явления в мире продолжают не только углубляться, но и приводят к тому, что при сохранении действующих тенденций более половины человечества не сможет обеспечить себе достойное качество жизни. Вместе с тем, глобальная стратегия энергоэкологического развития не может быть обособленной от общей концепции устойчивого развития человечества, она должна стать ее неотъемлемой частью².

Многие страны с низким жизненным уровнем не способны развивать свою энергетику по ряду причин экономического, социального и технологического характера. В целом, мировое сообщество оказалось не готово встретить вызовы XXI в. по проблемам обеспечения энергетической достаточности экономического и социального развития. В системе энергетики наблюдается “идеологический” кризис глобального развития, который заключается в том, что развитые страны, экономически и технологически способны изменить ситуацию во всем мире, но не имеют

для этого ресурсной базы новой энергетики и, более того, ускоряют истощение традиционной ресурсной базы. Страны с более низким уровнем экономики, имея ресурсную базу новой глобальной энергетики, не имеют соответствующих экономических и технологических возможностей³. Вместе с тем, экологические ориентиры также не имеют достаточного стимулирующего характера, так как Киотский протокол, Копенгагенское соглашение, несмотря на свою огромную роль в международном взаимодействии по снижению эмиссии парниковых газов, пока не дают достаточных решений по обеспечению глобальной энергоэкологической безопасности.

Новые подходы к решению вопросов энергоэкологического развития на современном этапе. В настоящее время прогнозные запасы угля, нефти и природного газа составляют около 7200 млрд т нефтяного эквивалента, а извлекаемых - 80 млрд т нефтяного эквивалента. При этом в мире потребляется энергопоток около 14,5 млрд т нефтяного эквивалента в год. Возрастающий интерес к углю является стимулом для освоения его прогнозных запасов с резервированием запасов нефти для будущих поколений. В настоящее время потери энергии при ее переработке и доставке конечному потребителю составляют около 30 %, а расходы на транспорт около 40 %. Технологическое развитие поможет существенно снизить эти затраты энергии, используя разработки и уже применяемые технологии повышения энергетической эффективности и обеспечения экологической безопасности использования углеродсодержащих энергоносителей, в том числе угля⁴. Кроме того, известен технический потенциал возобновляемой энергетики более чем 200 млрд т нефтяного эквивалента в год, что превышает прогнозируемое потребление энергии в 2100 г. почти в 3 раза.

Изложенное требует интенсивного развития международного сотрудничества в области энергетики в целом и в сфере возобновляемых источников энергии в частности. Согласно плану действий к 2020 г. энергоэффективность европейской экономики должна возрасти на 20 %. При этом Европейский союз задался целью стать лидером в технологии улавливания углекислоты, которая выделяется при сжигании топлива на электростанциях, особенно угольных.

Анализ современных тенденций позволяет сделать вывод о том, что, *во-первых*, многие страны отчетливо осознали, что уже в обозримой перспективе может наступить эпоха острой недостаточности традиционных энергоносителей. *Во-вторых*, экологические аргументы в данный момент времени являются достаточно эффективным способом интеграции усилий на наднациональном уровне. *В-третьих*, большинство стратегий можно согласовать, если будут достаточно четко отражены экономические аспекты решения конкретных проблем при обязательном выполнении условий долгосрочной энергетической безопасности.

Стратегия энергоэкологического развития на XXI в. ориентирована на полномасштабную глобальную реализацию нового понимания устойчивого развития общества. Целью этой стратегии должно стать достижение в 2100 г. производства экологически чистой энергии не менее 65 млрд т нефтяного эквивалента в год, которой будет достаточно для того, чтобы все страны могли обеспечить высокую степень развития человеческого потенциала. При этом в течение всего периода времени должна обеспечиваться энергетическая достаточность развития всех стран за счет сочетания традиционных и возобновляемых источников энергии. Именно эти показатели заложены в проект глобальной энергоэкологической стратегии, подготовленный по инициативе и при непосредственном участии Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева.

Необходимо не позднее 2030 г. довести энергоемкость развивающихся стран до среднего уровня развитых стран. Эта задача мотивирована тем, что в группе развивающихся стран, которые в недалеком будущем войдут в число лидеров мировой экономики, энергоемкость валового продукта в 1,5-2 раза превышает соответствующие значения для развитых стран, включая потребление нефти на единицу валового продукта. Поэтому необходимо на основе действующих глобальных финансовых институтов сформировать новую институциональную подсистему мира, прямо ориентированную на энергоэкологическую безопасность планеты и отдельных

стран. Требуется обеспечить такое постоянное снижение энергоемкости единицы валового продукта каждой страны, чтобы рост суммарного энергопотребления не превышал 1,5 % при любом росте ВВП. Необходимо, чтобы каждая страна приняла публичные обязательства по реструктуризации энергопотребления с целью снижения потерь энергии.

В данном аспекте важно на уровне ООН сформировать стратегический план экологически безопасного вовлечения сланцев, гидратов метана, сланцевого газа, других потенциально мощных углеродсодержащих источников энергии с принятием каждой заинтересованной страной пакетного законодательства по обеспечению экономически и экологически эффективного использования соответствующих месторождений и международного сотрудничества в этой сфере. Решение указанной задачи позволит эффективно использовать углеродсодержащие источники энергии и обеспечить механизмы резервирования нефти и природного газа для будущих поколений. В настоящее время многие страны и компании уделяют внимание актуализации прогнозных запасов, использованию вторичного урана и поиску иных источников. Однако уже складывается дефицит уранового сырья, что может нарушить планы энергетической безопасности ряда стран, планирующих строительство АЭС для своей энергетической безопасности и социально-экономического развития.

Целесообразно принять глобальную стратегию использования потенциала возобновляемых источников энергии с целью определения стратегического энергоэкологического баланса. Во-первых, технически обосновано, что потенциал возобновляемых источников энергии достаточен для мирового развития до середины XXII в. В то же время пока нет четких критериев допустимости использования различных возобновляемых источников энергии, что, по мнению многих ученых и специалистов, может существенно повлиять на состояние окружающей среды и экономики. Во-вторых, угроза снижения запасов нефти, газа, урана и других традиционных энергоносителей вызывает острую необходимость в интенсификации ввода мощностей возобновляемых источников.

Для реализации указанной стратегии важное значение имеет создание Всемирного энергетического банка, который бы осуществлял программы модернизации энергетической сферы отдельных стран или групп стран, способствовал развитию соответствующих критических технологий и снятию барьеров по их распространению. В основу деятельности этого банка могут

быть положены программы и опыт деятельности Всемирного банка.

Таким образом, в число основополагающих принципов Стратегии энергоэкологического развития на XXI в. должны войти принципы обеспечения энергетической достаточности национального развития для каждой страны; оптимального комбинирования традиционных и возобновляемых источников первичной энергии на национальном уровне; кардинальное повышение эффективности использования энергоносителей; рациональное резервирование невозобновляемых источников энергии для будущих поколений; формирование энергоэкологических межгосударственных кластеров.

Для достижения цели и соблюдения принципов Стратегии необходимо на национальном уровне и на уровне их объединений разработать перспективы использования прорывных технологий, которые включают: термоядерную энергетику, солнечные паруса, космические лифты, метангидраты, лунные электростанции, космическое регулирование энергетических потоков, сверхчистый кремний, трансформацию тепловых потоков в микроволновое излучение, океанические течения, петротермальную энергетику. Комбинационную стратегию энергетического глобального развития и континентальных групп стран в XXI в. необходимо обосновать с учетом ресурсных ограничений и поэтапного введения в действие базовых возобновляемых источников энергии: биоэнергетики, ветроэнергетики, традиционной гидроэнергетики, волновой и приливной энергетики, водородной энергетики, солнечной энергетики, термальных вод.

Эффективный старт возможен при создании на основе действующих глобальных финансовых институтов новой институциональной подсистемы мира, позволяющей эффективно сочетать решение крупных и локальных задач обеспечения энергоэкологической безопасности. *Во-первых*, на уровне ООН важно определить рекомендательный план использования углеродсодержащих энергоресурсов с принятием каждой заинтересованной страной пакетного законодательства по обеспечению экономически и экологически эффективного использования соответствующих месторождений и международного сотрудничества в этой сфере. *Во-вторых*, до 2015 г. каждой стране принять публичные обязательства по реструктуризации энергопотребления с целью снижения потерь энергии от первичного источника до получения социального и экономического результата. *В-третьих*, в 2013 г. развитым странам принять Декларацию о переходе на возобновляемые источники. *В-четвертых*, при

подготовке окончательной редакции Копенгагенского соглашения внести в него необходимость проведения исследований по оптимальной с точки зрения тепловой нагрузки глобальной схеме размещения мощных энергопотребляющих комплексов.

Принципиальные подходы к реализации перечисленных мер приведены на примере Казахстана и стран ЕвразЭС, что подтверждает реализуемость всех основных параметров предлагаемой Глобальной энергоэкологической стратегии в XXI в. Результатом проведенных исследований является обоснование мер по реализации планов устойчивого развития, предусматривающих необходимость сформировать технологические основы для переходов ("тоннелей") в безопасное энергоэкологическое будущее.

"Энергоэкологический тоннель "Углеродные циклы" требует принятия пакетных решений для эффективного использования углеводородного сырья с низким уровнем эмиссии парниковых газов на базе экономически эффективных технологических решений. *"Энергоэкологический тоннель "Трансфер энергии"* отражает выбор оптимальных схем и технологий передачи и трансформации видов энергии от первичного источника до потребителя. *"Энергоэкологический тоннель "Энергия ветра"* включает оптимизацию ветрополей и создание технологий с целью включения ветроустановок в комплексирование различных источников для решения задач производства и обеспечения высокого качества жизни. В *"Энергоэкологический тоннель "Гидроэнергия"* входят сложные задачи восстановления и сохранения стока чистых пресных вод с одновременным развитием мощностей гидроэлектростанций. В *"Энергоэкологическом тоннеле "Солнце-Энергия"* решаются задачи повышения эффективности использования солнечной энергии как по коэффициенту полезного действия, так и стоимостным характеристикам. *"Энергоэкологический тоннель "Энергетическое сельское хозяйство"* позволяет осуществлять комплексную циркуляцию биологической массы в процессе производства сельскохозяйственной продукции и повышения его эффективности⁵.

Сценарии перехода на возобновляемые источники энергии в Казахстане и странах ЕвразЭС. Необходимость развития возобновляемой энергетики в Казахстане обусловлена тем, что суммарная установленная мощность всех электростанций Казахстана составляет около 19 ГВт электроэнергии, коэффициент использования мощности равен 37 % (при необходимом уровне 70 %); выработка по типу электростанций распределяется следующим образом: ТЭС (тепло-

вая электростанция) - 87,7 %; КЭС (конденсационная электростанция) - 48,9 %; ТЭЦ (теплоэлектростанция) - 36,6 %; ГТЭС (газотурбинная электростанция) - 2,3 %; ГЭС (гидроэлектростанция) - 12,3 %. Как отмечалось, около 70 % электроэнергии в Казахстане вырабатывается из угля, 14,6 % - из гидроресурсов, 10,6 % - из газа, 4,9 % - из нефти.

При реализации энергоэкологической стратегии в отношении действующих мощностей нужно в первую очередь учитывать следующие факторы: необходимость замещения угля более экологичными видами топлива; "старение" основных фондов электроэнергетики; модернизация основных фондов электроэнергетики с целью повышения КПД использования их мощностей.

Для выработки рекомендации по введению возобновляемых источников энергии в хозяйственный оборот на период до 2020-го и на перспективу до 2050 г. был проведен анализ различных сценарных вариантов с учетом доведения для всех вариантов повышения КПД использования мощности до 70 %. *Вариант первый* - без интенсивного использования введения

возобновляемых источников энергии (необходимый максимальный уровень мощности). *Вариант второй* - с интенсивным использованием введения возобновляемых источников энергии и снижением энергоемкости единицы ВВП Казахстана на 30 % (каждое десятилетие необходимый минимальный уровень мощности). *Вариант третий* - с интенсивным использованием введения возобновляемых источников энергии и снижением энергоемкости единицы ВВП Казахстана на 10 % каждое десятилетие (низкий уровень мощности для энергоэкологической стратегии). *Вариант четвертый* - с интенсивным использованием введения возобновляемых источников энергии и снижением энергоемкости единицы ВВП Казахстана на 20 %) каждое десятилетие (необходимый реалистичный уровень мощности для энергоэкологической стратегии).

Особое значение имеет представленная динамика установленных мощностей в процессе дефицита мощностей, отражающая прогноз ввода новых мощностей развития энергетики Казахстана (табл.1), который представлен следующим образом (табл. 2).

Таблица 1. Сценарные варианты динамики характеристик установленных мощностей и возникающего в процессе развития дефицита мощностей, который требует компенсации за счет ввода новых мощностей

Год	Вариант 1	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 3	Вариант 4	Вариант 4
	Возможность фактического использования мощностей с учетом ввода из эксплуатации и модернизации	Необходимый максимальный уровень установленной мощности	Необходимый минимальный уровень установленной мощности (30 % снижения потребления электроэнергии на единицу валового продукта каждое десятилетие)	Профицит (+) / Дефицит (-) мощности (сценарий 30 % снижения потребления энергии на единицу ВВП Республики Казахстан каждое десятилетие)	Необходимый уровень установленной мощности (10 % снижения потребления электроэнергии на единицу валового продукта каждое десятилетие)	Профицит (+) / Дефицит (-) мощности (сценарий 10 % снижения потребления энергии на единицу ВВП Республики Казахстан каждое десятилетие)	Необходимый уровень установленной мощности (20 % снижения потребления электроэнергии на единицу валового продукта каждое десятилетие)	Профицит (+) / Дефицит (-) мощности (сценарий 20 % снижения потребления энергии на единицу ВВП Республики Казахстан каждое десятилетие)
2010	13,3	6,81	6,81	6,49	6,81	6,49	6,81	6,49
2020	13,28	14,98	10,49	2,79	13,48	-0,20	11,98	1,29
2030	13,02	30,65	15,016	-1,99	24,82	-11,80	19,92	-6,9
2040	8,61	41,06	14,09	-5,47	29,94	-21,33	22,01	-13,4
2050	5,30	55,026	9,86	-4,56	38,53	-33,23	24,19	-18,9

Таблица 2. Ввод мощностей возобновляемой и экологически чистой энергетики и повышения КПД использования действующих мощностей до 70 %*

Потенциальный источник энергии	Ввод мощностей с 2010 по 2020 г.	Ввод мощностей с 2021 по 2030 г.	Ввод мощностей с 2031 по 2040 г.	Ввод мощностей с 2041 по 2050 г.
Атомная энергетика	0,6	0	0	0
Ветроэнергетика	0,95	2	1,0	1,35
Солнечная энергетика	0,05	5,25	5,25	5,25
Биотехнологии в энергетике	0,2	0,51	1,0	2,0
Малая гидроэнергетика	0,28	0,47	0,473	0
Водородная энергетика	0,05	0,1	4	0,1
Микроэнергетика	0,05	0,35	0,7	0,7

* При реализации сценария 20 %-ного снижения энергопотребления на единицу ВВП Республики Казахстан каждое десятилетие.

Анализ предложений ученых Казахстана и России по покрытию дефицита мощностей показывает, что разработана стратегия покрытия дефицита мощностей в будущем на основе реализации безопасного сценария. Суть сценария заключается в том, чтобы: *во-первых*, обеспечить ежегодный прирост ВВП, гарантирующий выход Казахстана и России в число наиболее конкурентоспособных стран мира; *во-вторых*, полностью сохранить экспортные обязательства по поставкам углеводородов Казахстаном и Россией на период до 2070 г.; *в-третьих*, каждое десятилетие снижать вклад первичных энергоресурсов в энергоемкость единицы ВВП стран примерно на 30 % или в период с 2010 по 2050 г. - в 3-4 раза⁶.

Как показывают оценки, наиболее эффективные рынки для водородной энергетики находятся лишь в стадии освоения, требует надежного научного решения ряд проблем производства, транспортировки, хранения, безопасности водорода, а главное, такая энергия пока в несколько раз дороже традиционных источников. Поэтому массовое применение водородного топлива и топливных элементов в водородных программах США, Европейского союза, Японии предусматривается лишь в следующем десятилетии. В перспективе необходимо многократно снижать издержки производства и цены водорода и топливных элементов.

В контексте перспектив реализации глобальной энергоэкологической стратегии устойчивого развития в XXI в., предложенной Н.А. Назарбаевым, представляется логичным создать Евразийский институт возобновляемых источников энергии, который должен решать стратегические и тактические задачи. *Во-первых*, согласование и мониторинг результативности “дорожных карт”

отдельных стран ЕврАзЭС по реализации Копенгагенского соглашения. *Во-вторых*, формирование согласованных стратегий развития возобновляемых источников энергии в странах ЕврАзЭС. *В-третьих*, снятие административных барьеров на пути распространения в странах ЕврАзЭС технологий возобновляемых источников энергии и опыта их применения. Осуществляется инициатива Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева по созданию исследовательского центра альтернативной энергетики при вновь открытом в Астане “Назарбаев университете”.

С указанной целью следует сформировать межгосударственные проекты включения возобновляемых источников энергии в формирование новых зон экономического роста с улучшением экологической ситуации. При этом Казахстану и России целесообразно последовательно осуществлять комплексные меры по развитию возобновляемых источников энергии. Они включают в себя следующее: 1) страны должны интегрировать свои национальные возможности в области науки, техники и технологий; 2) требуется проектный подход к решению задачи трансформации структуры энергетических комплексов с концентрацией всех доступных ресурсов и на базе новых организационных и технологических идей, поскольку в ином случае экономическое состояние этих стран не позволит войти в новое мировое энергоэкологическое пространство; 3) важна оптимизация внутреннего долгосрочного баланса энергетических возможностей инновационного развития экономики и социальной сферы; 4) Казахстан и Россия, являясь экспортерами углеводородов, должны сбалансировать свои экономические интересы с потребностями иных стран этой группы в возобновляемых источниках энергии.

¹ Назарбаев Н.А. Глобальная энергоэкологическая стратегия устойчивого развития в XXI веке. Астана; М., 2011. С. 286-287; 316-318.

² По данным Мирового банка, в 1870 г. душевой доход в бедных странах был в 11 раз ниже, чем в богатых, в 1970 г. - уже в 40 раз, а в 1990 г. - в 54 раза. В настоящее время более 4,6 млрд чел. населения нашей планеты, проживающих в странах с низким уровнем доходов и уровнем доходов ниже среднего, отстают от группы стран с высоким уровнем дохода населения примерно в 30 раз, а страны с низким доходом - в 78 раз.

³ Эту ситуацию усиливают интенсивно развивающиеся страны, в том числе Китай и Индия, которые, отставая от развитых стран по валовому продукту на душу населения более чем в 6 раз, по потреблению нефти на единицу валового продукта превышают уровень развитых стран в 2 раза.

⁴ Если, например, воспользоваться предложениями Международного энергетического агентства по комплексным технологиям использования угля, то мы получим вместо наиболее загрязняющего окружающую среду практически абсолютно экологически чистое топливо.

⁵ Для решения исследовательских проблем создается Евразийский институт возобновляемых источников энергии. Штаб-квартира Евразийского института размещена в Астане, где уже функционирует исследовательский центр энергоэффективности.

⁶ См.: Абыкаев Н.А. Устойчивое экономическое развитие и социальная модернизация в Казахстане. М., 2012. С. 228; Глобальная энергетика развития / под ред. О.Л. Кузнецова [и др.]. М., 2011.

Поступила в редакцию 03.01.2013 г.

Проблемы повышения эффективности деятельности отечественных предприятий в условиях глобализации экономики

© 2013 Е.С. Пашкевич

кандидат экономических наук

Московский государственный университет технологий и управления

E-mail: ele-pashkevich@yadex.ru

Статья посвящена проблемам повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности отечественных предприятий. Развитие мирового кризиса и вхождение России в ВТО предполагают создание условий для их стабильного и эффективного развития.

Ключевые слова: эффективность деятельности, конкурентоспособность, внутренние и внешние факторы.

В последние десятилетия стремительно набирает силу процесс глобализации хозяйственной жизни. Развитие международного разделения труда привело к определенной специализации стран на мировом рынке, которая зависит от степени конкурентоспособности той или иной отрасли. В российской экономике это экспортно-ориентированные отрасли, а также отрасли, которые базируются на сравнительно передовых технологиях и высокопрофессиональных кадрах.

Каждое отечественное предприятие с правами юридического лица, обладающее экспортными возможностями, в соответствии с законодательством имеет право самостоятельно выходить на мировые рынки и устанавливать прямые связи с иностранными партнерами. При этом на эффективность деятельности фирмы влияют различные факторы. В экономической науке существуют различные виды их классификации. Так, в зависимости от места их возникновения они могут быть внутренними и внешними. Для лучшего их понимания, исследования, учета, анализа и выявления резервов производства все внешние и внутренние факторы целесообразно рассматривать по группам. В группу внешних факторов следует отнести такие, как связанные с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка (как правило, это проявляется в изменении спроса и предложения, в колебании цен), политической обстановки и внутри государства, и в мировом масштабе, с инфляционными процессами, деятельностью государства. Наиболее значимыми факторами, которые влияют на внутреннюю среду хозяйствующего субъекта, являются те, которые, в первую очередь, связаны с ускорением научно-технического прогресса, инновационной политикой предприятия, совершенствованием организации производства и труда работников, управлением предприятием, личностью руководителя, способностью его команды

оперативно и эффективно управлять фирмой в условиях рынка, созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Также к внутренним факторам следует отнести и такие, как особенность организационно-правовой формы хозяйствования; специфика производства и отрасли, к которой относится хозяйствующий субъект; качество и конкурентоспособность продукции, управление издержками и ценовой политикой, амортизационной и инвестиционной политикой и др.

Принимая решение о выходе на мировой рынок, предприятие должно провести серьезную подготовительную аналитическую работу по определению целесообразности и эффективности хозяйственной деятельности на зарубежных рынках. При этом могут возникнуть сложности, как правило, подразумевающие:

- усложнение системы управления и общей работы фирмы, требующее наличие или подготовку квалифицированных и, как правило, узкоспециализированных кадров со знанием особенностей рынков соответствующих государств и регионов, владеющих иностранными языками, знакомых со спецификой ведения деловых переговоров, запросами и предпочтениями зарубежных заказчиков и потребителей;
- увеличение издержек на проведение дополнительных маркетинговых исследований предпринимательской среды зарубежных стран, политико-правовых, экономических, географических, научно-технических, культурных, демографических, социальных и других особенностей спроса и организации бизнеса;
- необходимость адаптации и модификации товаров к требованиям зарубежных рынков;
- высокие риски зарубежной деятельности;
- сложности поиска зарубежных партнеров;
- высокие барьеры и широкий набор защитных мер зарубежных государств, препятствующих

щих проникновению иностранных товаров и услуг, антидемпинговое законодательство и др.

С целью обеспечения контроля товаров и услуг, поступающих на потребительский рынок, каждое национальное хозяйство использует сертификацию. В России в связи с переходом к рыночной экономике постоянно идет процесс гармонизации и адаптации отечественных стандартов с европейскими и международными. Страна участвует в ряде международных систем сертификации, среди которых:

- Система международной электротехнической комиссии (МЭК) по испытаниям электрооборудования на соответствие стандартам безопасности;
- Система сертификации легковых, грузовых автомобилей, автобусов и других транспортных средств (ЕЭК ООН);
- Система сертификации ручного огнестрельного оружия и патронов;
- Система сертификации изделий электронной техники МЭК;
- Международная система сертификации метрологического оборудования и приборов;
- Соглашение о взаимном признании результатов испытаний импортируемых летательных аппаратов и сертификации отдельных деталей самолетов;
- Международная морская организация при ООН (Конвенция по безопасности мореплавания) и др.

В связи со вступлением России в ВТО перед отечественными предприятиями встала проблема по ускорению процесса их адаптации к новым рыночным условиям. Особенно сложно функционировать вновь создаваемым хозяйствующим субъектам. Мировой рынок поделен, и молодым российским компаниям просто сложно, а порой и невозможно найти в нем свою нишу. При этом в России в связи с проведением структурных реформ в экономике лишь небольшое количество компаний способно конкурировать на внутреннем рынке и с мировыми лидерами. Кроме того, становление России полноправным участником ВТО требует открытия внутренних рынков для товаров зарубежных компаний, что, в свою очередь, может негативно отразиться на развитии российской промышленности.

Механизм присоединения к ВТО предусматривает обязательное закрепление уровня таможенных ставок на многие группы товаров, принятого этой организацией, которые зачастую существенно ниже действующих в России. По отдельным группам товаров предусмотрено так называемое связывание пошлин – фиксирование

их на определенной величине с обязательством не превышать ее в течение определенного времени. Помимо ставок таможенных пошлин, “связыванию” подлежат также налоги и таможенные сборы. Такие меры и правила способны не только снизить доходную часть бюджета России, но и значительно уменьшить доходы отечественных товаропроизводителей, которые даже при сегодняшнем большом количестве барьеров в ряде отраслей (автомобилестроение, легкая промышленность) с трудом противостоят высококонкурентному импорту.

В современных условиях эффективность деятельности российских предприятий во многом зависит от мер, принимаемых государством на данном этапе развития экономики. Главной задачей должно стать создание цивилизованного рынка и правил игры на этом рынке. Для решения этой и других важных задач российской экономики необходимо создание нормативно-правовой базы, обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности, стабилизация экономики, обеспечение социальной защиты и социальных гарантий, защита конкуренции, разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства.

Анализ нормативно-правовой базы показал, что в России сложился недостаточный по значению механизм государственного регулирования и контроля. При этом опыт зарубежных стран свидетельствует о значительной роли государства в организации и регулировании внешнеэкономической деятельности, она становится особенно важной в периоды экономических и других трудностей, спадов деловой активности и кризисов в мировой и национальной экономике.

Наряду с этим следует отметить, что за последние годы в стране приняты и начинают положительно влиять на формирование предпринимательского слоя такие важнейшие законодательные акты, как Гражданский кодекс РФ (ч. 1, 2 и 3), Арбитражный процессуальный кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ (ч. 1, 2), Таможенный кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, федеральные законы об акционерных обществах, об обществах с ограниченной ответственностью, о народных предприятиях, производственных кооперативах, о банках и банковской системе, рынке ценных бумаг, внешнеторговой деятельности, о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, о лицензировании отдельных видов деятельности и др. Однако часто правовые акты не исполняются. Существенным их недостатком является изобилие

подзаконных актов (инструкций, положений, указаний), фактически тормозящих развитие предпринимательства. Законодательству не хватает прозрачности, и его сложно исполнять.

Государственная поддержка в России оказывается в разных направлениях: законодательной, информационной, финансово-кредитной сферах, предприятиям оказывается материально-техническая поддержка, предоставляются госзаказы на конкурсной основе. Практика показывает, что не всегда и не все предприятия могут воспользоваться льготами, предоставляемыми государством.

Одной из важнейших проблем государственной поддержки предпринимательства в России является кредитование. Кредиты, как правило, предоставляются только под залог или поручительство, которые предприятия не всегда могут предоставить. Союзы малых предприятий и специальные фонды в настоящее время не выступают поручителями по кредитам, получаемым этими предприятиями. В особо трудном положении оказываются частные малые предприятия и фирмы, так как коммерческие банки требуют залоговое обеспечение выданных финансовых ресурсов. Невозможность и сложность получения кредитов, в свою очередь, исключает способность конкурировать малому бизнесу с другими предприятиями.

В целях развития предпринимательства, ускорения темпов экономического роста и решения важных экономических задач требуется совершенствование налоговой системы страны. Опыт промышленно развитых стран показывает, что экспериментальные и научно-технические разработки невозможны, если государство не создает для коммерческих структур благоприятный климат, включающий, в частности, налоговые льготы. Российское налоговое законодательство предусматривает ряд льгот для отечественного бизнеса, но практика показывает, что они недостаточны и не всегда эффективны.

Глубокий мировой кризис, охвативший практически все отрасли экономики, повлиял на снижение уровня конкурентоспособности отечественной промышленности. Спад и структурные изменения промышленного производства сопровождаются снижением конкурентоспособности выпускаемой продукции. Утрачиваются основные преимущества России - относительно недорогие энергоресурсы и рабочая сила, что ведет к росту издержек производства. При усилении процесса глобализации и интернационализации проблемы международной конкуренции выходят на первый план. В большинстве отраслей российской промышленности удельные издержки производства выше, чем в Японии, США, Франции, Гер-

мании, Италии и Великобритании. По сравнению с индустриально развитыми странами промышленное производство в России более материало-, трудо- и энергоемкое. В такой ситуации сложно рассчитывать на ценовую конкурентоспособность промышленной продукции на внешнем рынке. При этом в России значительны и удельные издержки на заработную плату, хотя уровень оплаты труда намного ниже, чем в промышленно развитых странах. Причина заключается в неэффективном использовании рабочей силы, низкой производительности труда. Вместе с тем, в отдельных отраслях российской экономики, преимущественно ориентированных на внешний рынок, пока сохраняется относительно низкий уровень материальных затрат.

Качество товаров и их новизна всегда в мировой конкурентоспособности продукции были одними из важнейших факторов. По качеству большинство российских промышленных товаров в настоящее время уступает изделиям из западных стран. Поэтому основным конкурентным преимуществом российских экспортеров на мировом рынке может быть цена. Для сохранения и повышения ценовой конкурентоспособности на внешнем рынке российские производители должны поддерживать внутренние цены на энергоносители и сырье на уровне 40 % мировых. Однако формально свободное, а фактически диктуемое отечественными естественными монополистами ценообразование привело к тому, что за годы реформ внутренние цены на многие виды топлива, сырья и полуфабрикатов, а также тарифы на перевозку грузов оказались выше мирового уровня.

Сложная ситуация сложилась с обновлением материально-технической базы предприятий легкой и пищевой промышленности, а также технического парка сельхозпредприятий. Ежегодно, обновление технических средств составляет от 1,3 до 4 %, не более. Одной из причин низкого уровня обновления технической базы является высокая стоимость финансовых ресурсов, отсутствие заинтересованности собственников в инвестировании своих средств в модернизацию и обновление основных фондов предприятия.

По данным Федеральной таможенной службы России, в 2011 г. внешнеторговый оборот России составил 821,3 млрд долл. (131,21 % к 2010 г.), в том числе экспорт - 516,1 млрд долл. (130,1 %), импорт - 305,3 млрд долл. (134,41 %). На увеличении поступлений по экспортным операциям сказался рост цен экспортируемых товаров из России.

Сальдо торгового баланса оставалось положительным и составило 210,8 млрд долл. (в 2010 г. - 168,2 млрд долл.).

Современное развитие экономики России не должно происходить исключительно за счет отраслей топливно-энергетического комплекса, первичной переработки минерального и сельскохозяйственного сырья. Одним из основных приоритетов государственной экономической политики России должно стать сохранение и развитие научно-технического потенциала, создание условий для повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности отечественных предприятий и продукции.

1. Горбунова О.А., Минченкова И.В. ВТО. Основы функционирования и проблемы присоединения России. М., 2008.

2. Иванов С.А. Государственно-частное партнерство как составная часть механизма государственной поддержки сельского хозяйства России // Экономические науки. 2012. □ 10. С. 46-55.

3. Инновационные социально-коммуникативные технологии в сфере управления трудовыми ресурсами в условиях неопределенности внешней среды / Е.С.Пашкевич [и др.] // Инновационное развитие современной экономики: теория и практика: материалы Междунар. науч.-практ. конф. М., 2011. С. 440-448.

⁴. Министерство сельского хозяйства РФ. URL: www.mcsx.ru.

5. Росстат. URL: www.gks.ru.

6. Управление изменениями, коммуникациями и инновационными социальными технологиями в условиях экономической нестабильности / С.А. Пашкевич [и др.] // Инновационное развитие современной экономики: теория и практика: материалы Междунар. науч.-практ. конф. М., 2011. С. 449-457.

7. Федеральная таможенная служба России. URL: www.customs.ru.

Поступила в редакцию 03.01.2013 г.

Основные принципы государственно-частного партнерства в условиях модернизации российской экономики

© 2013 И.М. Аблаев

доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет
E-mail: ecsn@sciex.ru

Рассматриваются системный подход к элементам государственно-частного партнерства и его роль в модернизации и инновации экономических процессов.

Ключевые слова: государство, частный сектор, партнерство, модернизация, инновации.

Не так давно в России стала активно использоваться “модель социальной ответственности бизнеса”, в которой бизнес-сообщество берет на себя часть затрат в реализации социально значимых проектов, а также в развитии общественных отраслей¹.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) следует понимать, на наш взгляд, не как сугубо технический инструмент привлечения государством ресурсов бизнеса для решения тех или иных задач, а как демократичный по своей сути, социально направленный механизм кооперации бизнеса и власти. В этом плане представляет интерес позиция профессора А.Г. Зельднера, который к пониманию ГЧП подходит системно, с общепринятой позиции рассматривая отношения между государством, бизнесом и гражданским обществом. Такое партнерство государства и частного бизнеса за счет использования разнообразных форм, учитывающих конкретную специфику, обеспечивает выбор наиболее эффективных путей использования как государственной, так и частной собственности². В экономическом плане партнерство позволяет привлечь частный капитал и более эффективное использование бюджетных средств³. Партнерство бизнеса и власти должно основываться на ряде принципов, наглядно воплощаемых в западных странах. Наиболее важным из них представляется принцип равенства и свободы, который подразумевает под собой два аспекта: равенство всех экономических агентов в доступе к услугам, оказываемым в сфере государственных общественных служб (public services), и второй - равенство всех частных компаний в праве заключения контрактов ГЧП.

Данный принцип утверждает, что участники проекта ГЧП самостоятельно выбирают варианты соответствующего поведения. “Независимо от того, кто является инициатором реализации проекта ГЧП - публично-правовое образование или частный бизнес, обе стороны по сво-

ему усмотрению и с учетом своих интересов решают, инициировать проект в сфере ГЧП или нет, присоединяться или нет к проекту ГЧП, требовать или не требовать исполнения обязательств другим участником ГЧП, обращаться за судебной защитой своих прав или нет”⁴. По мнению юристов, это в полной мере соответствует принципу диспозитивности в гражданском праве (ч. 2 ст. 1 Гражданского кодекса РФ).

Наличие слова “партнерство” в исследуемом определении указывает на то, что представители власти участвуют в ГЧП на равных началах с частным бизнесом. Отношения в сфере ГЧП не должны иметь какого-либо принудительного характера, даже несмотря на то, что одним из участников является публично-правовое образование⁵.

К другим наиболее важным принципам или обязательным условиям реализации ГЧП проектов следует отнести: принцип возмездности, когда государство должно возместить компании сделанные ею инвестиции и компенсировать ей недополученный доход в случае досрочного расторжения договорных отношений; принцип невмешательства, когда государство после подписания контракта ГЧП не должно вмешиваться в деятельность частной компании, которая самостоятельно принимает все административно-хозяйственные, кадровые, управленческие решения⁶.

Важной характеристикой ГЧП также является принцип конкурентности, который подразумевает отбор компаний на участие в проектах ГЧП на основе открытых и прозрачных конкурсных мероприятий.

Следовательно, в отличие от административно-властных отношений, партнерство государства в лице федеральных или региональных органов государственной власти и частного сектора предполагает не простое сложение ресурсов, а совершенно особую конфигурацию интересов, правомочий и ответственности сторон.

Необходимость в ГЧП возникает, прежде всего, в тех сферах, за которые государство тра-

диционно несет ответственность: объекты общего пользования (транспортная, коммунальная, социальная инфраструктура, объекты культуры, памятники истории и архитектуры и т.п.), так называемые публичные службы (public services); ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, уборка территорий, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение. Это не только производственные отношения, складывающиеся в концессиях, особых экономических зонах, венчурных и лизинговых компаниях, но и макроэкономические аспекты партнерства государства и бизнеса в финансовой сфере, в глобальных инфраструктурных проектах (типа дорожной сети), в обеспечении реализации приоритетных национальных проектов: жилье, здоровье, образование - с учетом специфики ГЧП на региональном и муниципальном уровнях⁷.

В отечественной практике в рамках ГЧП государство предоставляет некоторые необходимые гарантии и льготы, а также материальные и финансовые ресурсы. Со своей стороны, бизнес обеспечивает основные финансовые вложения, эффективное управление, профессиональный опыт, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к нововведениям.

Хотя степень инновационности конечных результатов проектов ГЧП, насколько известно, детально не анализируется, при реализации соглашений о партнерстве обычно совершенствуются техника и технологии, возникают новые формы организации производства, вводятся дополнительные производственные мощности и инфраструктурные объекты. В то же время становится все более очевидным, что для реализации президентской стратегии социально-экономического развития России, перехода экономики нашей страны на инновационный тип роста необходимо полнее задействовать механизмы государственно-частного партнерства в собственно инновационной сфере. Как показывает и зарубежный, а во многом уже и отечественный опыт, практика ГЧП способна содействовать решению многих экономических, социальных и иных задач, так или иначе соотносимых с процессом модернизации, накоплению для него необходимых предпосылок и созданию механизмов умножения его позитивных общехозяйственных и социальных результатов⁸.

Действительно, государственное присутствие обусловлено необходимостью подъема тех областей экономики, в развитии которых бизнес либо не заинтересован взять ответственность на себя без опоры на государство (к примеру, из-за длительности сроков окупаемости вложений), либо

не может обойтись без него вследствие значительной капиталоемкости проектов. В инновационной сфере присутствуют оба эти обстоятельства. Кроме того, вмешательство государства в инновационные процессы нужно для того, чтобы в самом частном секторе создать те стимулы к инновациям, которые не генерирует несовершенная институциональная среда⁹.

Государство, как правило, не может полностью отказаться от своего присутствия в данных сферах и вынуждено сохранять контроль либо над определенным имуществом (оставаться собственником), либо над определенным видом деятельности. В любом случае это означает финансирование за счет средств соответствующих бюджетов.

ГЧП по своей экономической природе является результатом развития традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Каждый партнер вносит свой вклад в общий проект. Так, бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству. Со своей стороны, государство обеспечивает правомочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также материальных и финансовых ресурсов. Среди наиболее часто упоминаемых преимуществ стоит отметить улучшение сервиса предоставляемых услуг, увеличение числа создаваемых инфраструктурных проектов, повышение эффективности размещения ресурсов государством, обеспечение сервиса, который не был доступен ранее, активное использование инновационных решений, прозрачность финансовых потоков, снижение расходов государства и уменьшение бюджетного дефицита¹⁰. Общественная же значимость ГЧП заключается в том, что в итоге выигрывает общество как потребитель более качественных услуг¹¹. При этом ГЧП рассматривается не только как инвестиционный механизм, но и как эффективная модель управления экономикой, которая, с одной стороны, позволяет сократить и оптимизировать расходы бюджета, с другой - повысить качество исполнения проекта и предоставляемых впоследствии на его базе общественных услуг.

Более конструктивным является подход к государственно-частному партнерству как к особой, но вполне полноценной замене приватизационных программ, позволяющий реализовать потенциал частно-предпринимательской иници-

ативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых инновационных секторах экономики - с другой. При этом, в отличие от приватизации как формы возмездной передачи государственной собственности в собственность юридических и физических лиц, в партнерствах право собственности за государством сохраняется. Отношения собственности в проектах ГЧП не изменяются, сколь бы ни велика была роль частного сектора в качестве инвестора, менеджера или оператора¹². Однако в рамках государственной собственности происходят существенные институциональные преобразования, позволяющие расширять участие частного бизнеса в выполнении части экономических, организационных, управленческих и иных функций государства. Оставаясь собственником, государство при этом сохраняет за собой и определенную степень хозяйственной активности¹³.

ГЧП - качественно новый и эффективный способ привлечения инвестиций, поскольку партнерства такого типа могут не только способствовать росту экономики, но и развивать социально важную инфраструктуру.

Однако важно подчеркнуть, что не каждое соприкосновение государства и частного сектора следует считать государственно-частным партнерством. Одного факта выступления государства в качестве стороны контракта, договора или соглашения недостаточно для отнесения подобной формы сотрудничества к ГЧП, пусть даже в общественно-значимой сфере, не на разовой краткосрочной, а на постоянной долговременной основе. Необходимо соблюсти такие важные признаки ГЧП, как объединение взносов, разделение рисков, распределение получаемых выгод между партнерами. Желательно также, чтобы государство при этом воспользовалось своим правом предоставить партнеру такие условия или права, какими никакой иной коммерческий партнер не обладает в принципе¹⁴.

Базовые признаки ГЧП состоят в следующем:

- сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;
- взаимодействие сторон в ГЧП закрепляется на официальной, юридической основе (соглашения, договоры, контракты и т.п.);
- взаимодействие указанных сторон имеет действительно партнерский, равноправный характер (т.е. в обязательном порядке должен соблюдаться паритет, баланс обоюдных интересов);
- ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность (его главная цель - удовлетворение государственного интереса);

- в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются активы (ресурсы и вклады) сторон;

- финансовые риски и затраты, а также достигнутые в ГЧП результаты распределяются между сторонами в пропорциях согласно взаимным договоренностям, зафиксированным в соответствующих соглашениях, договорах, контрактах и т.п.¹⁵

Таким образом, основной целью возникновения государственно-частного партнерства является осуществление финансирования капиталоемких или малоприбыльных отраслей экономики. Инновационная сфера непосредственно относится к таким отраслям. Большие риски и неопределенность в получении дохода опосредованы самой природой инноваций. Поэтому экономический механизм ГЧП способен создать мотивационную составляющую управления инновациями.

Особенности государственно-частных партнерств по сравнению с другими механизмами финансирования состоят в том, что партнеры преследуют различные цели, решают свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг модернизации и ускорении научно-технического прогресса в инфраструктурных и социально ориентированных отраслях. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль. Причем стратегически мыслящий бизнес выстраивает свои приоритеты в первую очередь не просто под размер прибылей, а в интересах устойчивости получения доходов от инвестиционных и инновационных проектов. При этом обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП зачастую облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг. Однако интересы государства и бизнеса могут не просто не совпадать, но и быть противоречивыми, поэтому заключению договора о партнерстве должны предшествовать переговоры сторон, балансирующие такие интересы и цели проектов¹⁶.

Если сопоставить потребности каждого из секторов в сочетании с их положительными (общественно значимыми) возможностями, то точки их взаимного пересечения будут представлять собой атрибутивные элементы экономического партнерства государства и частного предпринимателя.

¹ Волкова Е.М. Государственно-частное партнерство: теоретико-методологический аспект // Вопросы экономики и права. 2012. □ 2. С. 27-30.

² Зельднер А.Г. Смешанная социально-устойчивая экономическая система: проблемы собственности // Экономические науки. 2010. □ 1. С. 23-27.

³ Зельднер А.Г. Партнерские отношения государства, бизнеса и общества в условиях смешанной экономики. М., 2010. С. 61-62.

⁴ Царев Д., Иванюк А. Государственно-частное партнерство: правовой аспект // Финансовая газета. 2009. □ 17. С. 12.

⁵ Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: монография: в 2 т. М., 2009. Т. 1. С. 22.

⁶ Абдрахманов А.И. Государственно-частное партнерство как актуальный механизм посткризисного развития России // Проблемный анализ и государственное управленческое проектирование. 2011. Т. 1. □ 3. С. 30-36.

⁷ Зельднер А.Г. Государственно-частное партнерство как базис российской модели смешанной экономики // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2009. □ 1. С. 4-12.

⁸ Хлебников К.В. Государственно-частное партнерство: экономическое содержание и институциональные границы // Экономические науки. 2011. □ 7. С. 131-135.

⁹ Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М., 2006. С. 266.

¹⁰ Саванкова Н.Е. Государственно-частное партнерство как инструмент развития инфраструктуры в развитых странах // Экономические науки. 2008. □ 6. С. 25-28.

¹¹ Мамченко О.П., Долженко И.А. Экономическая сущность и роль государственно-частного партнерства в реализации региональной экономической политики // Изв. Алтайского гос. ун-та. 2010. □ 2 (66). С. 245-249.

¹² Волкова Е.М. Указ. соч.

¹³ Шамбир В.Н. Государственно-частное партнерство как форма инвестирования приоритетных муниципальных проектов: автореф. дис. канд. экон. наук; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. М., 2010. С. 28.

¹⁴ Лохтина Л.К., Батуев Э.Д. Понятие и сущность государственно-частного партнерства // Социальные аспекты здоровья населения. 2010. URL: <http://vestnik.mednet.ru/content/view/212/30/lang,ru>.

¹⁵ Спиридонов А.А. Государственно-частное партнерство: понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования // Бизнес и власть в современной России: теория и практика взаимодействия. М., 2010.

¹⁶ Каданя А.Я. Экономические основы государственно-частного партнерства: автореф. дис. ... канд. экон. наук; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. М., 2007. С. 24.

Поступила в редакцию 03.01.2013 г.

Закономерности развития институтов государственного управления экономикой

© 2013 М.С. Будович

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

E-mail: margarita.budovich@novartis.com

Развитие институтов государственного управления экономикой фактически идет и может успешно идти по пути широкого заимствования институтов управления из эффективной практики корпоративного управления. В качестве важнейших институтов автор видит институты непрерывного планирования, документально обоснованных решений и экономического анализа.

Ключевые слова: институт управления, непрерывное планирование, документально обоснованное решение, экономический анализ.

Принадлежность фирм и экономик стран к человеческим организациям означает наличие общих принципов их функционирования и, следовательно, наличие общего в управлении ими. Анализ показывает, что процесс совершенствования институтов государственного управления экономикой во многом соответствует процессу развития институтов управления фирмами. Наблюдается определенное соответствие и в развитии теории управления народным хозяйством и фирмой. В частности, могут быть выделены аналогичные этапы развития теории управления экономикой страны, базирующиеся на схожих представлениях о народнохозяйственной организации и ее институтах, например, этапы бюрократической модели управления, неоклассической модели, модели, основанной на подходе к организации как системе, и т.д.

Процессы развития институтов народнохозяйственного и корпоративного управления не только совпадают в основных чертах, но и находятся в постоянном взаимодействии, реализуемом как практикой управления, так и соответствующими науками. Более точно само сходство рассматриваемых процессов обеспечивается этим взаимодействием - идет процесс взаимного приложения практик, вырабатываемых в двух процессах, и научных концепций, формируемых в обобщающих их науках. В основе механизма взаимодействия - перемещение лиц, руководивших фирмами, в органы государственного управления, или, наоборот, перемещение лиц, занимавших должности в органах государственного управления, в органы управления корпораций, или совмещение ими деятельности в корпорациях и органах госуправления (например, когда высшие хозяйственные руководители работают в наблюдательных советах госкорпораций) и такая закономерность развития науки управления, как использование аналогий.

Идея взаимовлияния неизбежно ставит вопрос о том, какая из двух областей практики и науки находится впереди с точки зрения использования аналогичных практик и формирования соответствующих научных концепций. Как показывает анализ широкого обобщенного исторического материала, впереди может идти как практика и наука государственного управления, так и практика и наука корпоративного управления. Очевидно, что практика учета, необходимого для управления хозяйством, сформировалась раньше практики народнохозяйственного учета. Если практика такого учета на предприятиях (первоначально в форме статистического учета в его современной трактовке в учетных науках) возникла вместе с самими предприятиями, поскольку их функционирование без него просто невозможно, то первые опыты получения информации на уровне экономик стран (прежде всего, для целей налогообложения) можно отнести лишь к моменту возникновения современных европейских государств, а практики формирования всего массива информации, необходимой для управления экономикой страны, вообще к концу XIX в. Правда, можно спорить о том, какая наука возникла первой - наука об учете на предприятиях или народнохозяйственная статистика. Первенство в использовании такой системы учета, как бухгалтерский учет, тоже принадлежит фирмам. Первой сформировалась и наука о подобном учете на предприятиях, возникновение которой связывают с появлением труда Л. Пачоли "Трактат о счетах и записях", изданного в 1494 г. в Венеции, автор которого постоянно ссылается на действующую практику учета, что свидетельствует о давнем ее существовании. Продолжение бухучета на уровне экономик стран возникло лишь в начале 30-х гг. XX в. в форме национального счетоводства, и тогда же возникла на-

ука с таким же названием. С другой стороны, практика и концепция социального государства возникли до практики и концепции социально-ответственного бизнеса.

Как показывает анализ формирования институтов государственного управления в нашей стране, отвечающих современным условиям, в частности задаче модернизации страны, вводимые институты повторяют институты современного корпоративного управления (в их трактовке в учебниках по менеджменту данная оговорка не случайна). Процесс формирования этих институтов связан с административной реформой, предпринятой Администрацией В.В. Путина с начала 2000-х гг. Демонстративен с рассматриваемой точки зрения этап административной реформы, предшествующий этапу формирования институтов принятия решений и контроля за их исполнением¹. На данном этапе было проведено распределение прав и обязанностей по властной вертикали. Очевидно, это соответствует формированию бюрократической модели управления как необходимой основы для внедрения других институтов или тому, что в современном менеджменте называется организацией. Далее, было проведено разделение федеральных органов власти на правоустанавливающие (министерства), правоприменительные (службы надзора) и оказывающие государственные услуги (федеральные агентства). Данный элемент административной реформы удивительно напоминает формирование системы органов управления акционерным обществом, где высшему органу управления акционерным обществом - собранию акционеров - соответствует министерство, наблюдательному совету - соответствующий надзорный орган, а дирекции - федеральное агентство. Следующий элемент реформы, состоящий в повышении должностного содержания государственных служащих, соответствует формированию адекватной системы оплаты труда и материального и морального стимулирования в фирмах или тому, что в современном менеджменте называется мотивированием.

Следующим элементом административной реформы стало введение измеримых показателей работы органов исполнительной власти и системы формирования на основе их бюджетов, переход к среднесрочному бюджетному планированию и реализация основной части бюджета через целевые программы. Составляющие этого элемента также полностью отвечают требованиям современного менеджмента. Так, согласно современному менеджменту цели организации должны быть конкретными и измеримыми, методом распределения ресурсов для достижения

целей является бюджет, среднесрочные (наряду с краткосрочными) цели выступают необходимым элементом обеспечения достижения долгосрочных целей, а реализация бюджета через целевые программы - элементом популярного метода управления под названием "управление по целям" (или МВО - *managementbyobjectives*)².

В программе развития административной реформы были предусмотрены и такие инструменты "выращивания" институтов государственного управления, как мониторинг поведения акторов, программы обучения и региональные эксперименты, сами представляющие собой институты управления, используемые в управлении фирмами.

Таким образом, даже весьма общий анализ изменений системы госуправления в ходе рассмотренного этапа административной реформы показывает, что ее ориентирами так или иначе выступили институты современного корпоративного управления. Это наводит на мысль о необходимости продолжения административной реформы на той же основе, тем более, что анализ ее неудач, предпринятый авторами доклада "Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений" (2005), из которого была взята приведенная выше характеристика административной реформы, разбирая неудачи данной реформы, отмечали в качестве таковых или их причин не копирование (разумеется, речь не идет о каком-то прямом копировании) институтов корпоративного управления, а как раз несоответствие им осуществленных изменений в системе госуправления. Они, например, отметили такой недостаток, как понижение уровня местного самоуправления³. В современном же менеджменте децентрализация управления, т.е. смещение полномочий по принятию решений в направлении нижних уровней организации, рассматривается как позитивная тенденция, так как децентрализация способствует проведению радикальных изменений в организации (их аналогом на уровне экономики страны является та же модернизация) и ее устойчивости в турбулентной внешней среде⁴. Еще одним недостатком из отмеченных авторами Доклада было то, что при формировании системы мотивирования не были задействованы моральные стимулы, в частности, 90 % чиновников были исключены из системы государственных наград. Между тем современный менеджмент (наука) выделяет три элемента мотивации наемных работников-профессионалов, которыми, безусловно, должны быть госслужащие (в порядке формирования): 1) деньги и карьерный рост, 2) сама

работа и 3) признание окружающими их деятельности очень важной. При этом на первом месте по силе стоят вовсе не деньги и карьерный рост, а сама работа. На втором месте стоит признание важности работы, одной из форм которого и являются госнаграды⁵.

Авторы Доклада также показали, какие институты ждут дальнейшего реформирования или внедрения: “Центр тяжести должен быть перенесен на формирование институтов, которые могут изменить принципы организации работы системы исполнительной власти, вмешаться в “генный код” процессов принятия и контроля за исполнением решений”⁶, к которым его авторы относят стандарты госуслуг и административные регламенты их исполнения⁷. Анализ последующего этапа развития административной реформы показывает, что совершенствование институтов госуправления также было связано с внедрением институтов современного менеджмента. В этом отношении примечательна та часть реформы, которая относится к региональному управлению. Ее центральным пунктом стало внедрение института разработки субъектами Российской Федерации стратегий их развития, методическим обеспечением которой выступили появившиеся с запозданием требования к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, введенные приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 27 февраля 2007 г. □ 14. Стратегическое планирование (разработка стратегии) является общепризнанным институтом корпоративного управления. Сложившаяся практика разработки стратегий регионов и сам регламент показывают, что порядок их разработки в целом аналогичен процессу разработки стратегии фирмы. Он, в частности, начинается с анализа сильных и слабых сторон организации (выявление и анализ основных проблем, комплексная оценка ключевых внешних и внутренних факторов), предполагает формулировку миссии, сценарный анализ (разработку различных вариантов развития управляемого объекта).

Проблемой фактически реализуемого в нашей стране подхода к формированию институтов государственного управления является недостаточный учет особенностей такой социально-экономической системы, как экономика страны (состоящей, в свою очередь, из отраслевых и территориальных элементов), по сравнению с корпорацией, включающий, в том числе, учет особенностей ее основных элементов. Так, критики реформы регионального управления обращают внимание на то, что внедренные институты стратегического управления регионами на уровне

субъектов Российской Федерации фактически являются институтами конкуренции между регионами (за федеральные ресурсы), каковыми они выступают в управлении корпорацией, вместо того чтобы служить институтами “сплочения”, каковыми они объективно должны быть⁸. Следует отметить, что рассматриваемый в данной статье подход к формированию институтов государственного управления официально не признается, что является негативным моментом, так как его признание, во-первых, открывает широкий простор для применения свойств фирмы и системы управления фирмой к народному хозяйству и управлению им и, следовательно, для развития системы государственного управления экономикой на соответствующей основе (все-таки схожих черт у экономики страны и фирмы больше, чем у социально-экономических систем и механизмов или организмов, аналогии между которыми обычно проводят) и, во-вторых, автоматически ставит вопрос о границах применимости данных аналогий, т.е. о недопустимости “слепого” копирования.

Еще одной проблемой развития институтов государственного управления на основе аналогий с институтами управления фирмами является то, что в качестве модели фирмы и управления фирмой берется модель, сформированная в менеджменте-науке или получающая отражение в учебниках по менеджменту. Проблемой современной общепринятой теории управления фирмами, в том числе западной, является ее слишком абстрактный характер, оторванность от практики управления⁹, причиной чего выступает увлеченность организмическими моделями, восходящая к системному подходу Л. Берталани, позволившему в свое время (в середине XX в.) совершить менеджменту-науке и менеджменту-практике совершить рывок в развитии, состоящий в преодолении механистической трактовки фирмы и управления фирмой¹⁰.

Еще одной проблемой учебников по менеджменту как источников идей для развития институтов госуправления экономикой является то, что последние пишутся в основном консультантами, в связи с чем неизбежно отражают практику управления, связанную с их деятельностью. Главной проблемой здесь выступает даже не переполненность учебников универсальными чудо-рецептами, неадекватность которых уже признала даже западная наука, а абсолютизация такого вида управления фирмой, как экономический анализ (вид деятельности по управлению, традиционно разрабатывавшийся в советской экономической науке), осуществляемый с привлечением консультантов, в частности, в сфере

стратегического планирования. В результате разовое исправление стратегического плана фирмы аналитиками или его составление, если он не составлялся, превратилось в модель стратегического планирования на фирме. Именно такая модель стратегического планирования и оказалась фактически заимствованной практикой государственного регионального управления в нашей стране. Адекватное планирование на фирме, в том числе стратегическое планирование, непрерывно. По ходу функционирования фирмы выявляются его факторы и осуществляются корректирующие меры или происходит корректировка плана деятельности фирмы в случае, если предотвратить их влияние на фирму невозможно или нецелесообразно (например, влияние позитивных факторов). При этом модель стратегического планирования, взятая из западного менеджмента, легла на вспаханную почву - существовавшая в СССР система планирования была системой годового (т.е. осуществлявшегося раз в год) планирования. Вред от системы годового планирования, с одной стороны, состоит в том, что организация не может в течение года осуществлять меры по использованию появляющихся позитивных факторов, а к следующему году они могут исчезнуть или эффективность от их использования может значительно сократиться (не говоря уже о потерях из-за задержки в их использовании), а с другой - должна "любой" ценой противостоять негативным факторам (что раньше называлось "битвой за план"). Именно система непрерывного планирования является тем институтом управления фирмой, который может быть со значительной пользой применен в системе государственного управления экономикой на всех уровнях. Она, в частности, позволит равномерно распределить работу по управлению в течение года. При этом не следует путать с годовым планированием формальное годовое планирование. В системе непрерывного планирования формальное годовое планирование выступает лишь представлением в необходимой форме готовых сведений о деятельности фирмы в очередном году (и во всем горизонте планирования).

В системе госуправления эффективно может быть применен институт документального обоснования решений, используемый в фирмах. Материалы по каждому комплексу мероприятий, включенных в план, должны содержать сведения о соответствующей проблемной ситуации, о ее диагностике, в том числе о вине работников в ее возникновении, о процессе разработки комплекса мер (прогнозах процессов внешней среды, расчетах и т.д.), в том числе об альтернативах и процессе выбора лучшего варианта. Наличие дан-

ного института является основой для эффективного использования в госуправлении еще одного института корпоративного управления, а именно собственно экономического анализа, представляющего собой деятельность вышестоящего органа управления (с привлечением экспертов со стороны) по выявлению и исправлению недостатков в работе организации, накопившихся за период неадекватного управления. Объектами анализа может выступать деятельность органов как отраслевого, так и территориального хозяйственного управления. При этом экономический анализ должен завершаться только тогда, когда изменения, разработанные в его ходе, станут неотвратимыми.

¹ Характеристика данного этапа административной реформы взята из доклада Я.И. Кузьмина, В.В. Радаева, А.А. Яковлева и Е.Г. Ясина "Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений" к 6-й Международной научной конференции "Модернизация экономики и выращивание институтов", Москва, 5-7 апреля 2005 г. (Ясин Е.Г. Модернизация России: доклады для 10 конференций: в 2 кн. М., 2009).

² Как пишут М. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури в известном в нашей стране переводном западном учебнике "Основы менеджмента", "популярным методом управления, обладающим потенциальными возможностями объединить планирование и контроль в сложной области человеческих ресурсов, является управление по целям..." (Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. М., 2004. С. 324).

³ Ясин Е.Г. Указ. соч. С. 358.

⁴ Как пишет Р. Дафт в работе "Менеджмент", "необходимость проведения радикальных изменений и высокий уровень неопределенности внешней среды благоприятствуют децентрализации. Вспомним события 11 сентября 2001 г. В этих условиях автотранспортная служба UPS (которая ежедневно перевозит 7 % валового внутреннего продукта США) работала строго по графику, и все благодаря децентрализованной структуре, позволяющей локальным менеджерам принимать ключевые решения" (Дафт Р. Менеджмент: пер. с англ. СПб., 2006. С. 367).

⁵ С.П. Роббинс и М. Коултер в работе "Менеджмент" пишут следующее: "Что же мотивирует профессионалов? Следует сразу отметить, что деньги и карьерный рост обычно занимают отнюдь не самые высокие позиции в списке их приоритетов. Почему? Потому что их работа и так, как правило, оплачивается хорошо... Их главное вознаграждение за работу - непосредственно сама работа. Профессионалы также высоко ценят поддержку окружающих. Они хотят, чтобы другие считали, что их деятельность очень важна" (Роббинс С.П., Коултер М. Менеджмент: пер. с англ. М., 2004. С. 644-645).

⁶ Ясин Е.Г. Указ. соч. С. 362.

⁷ Там же. С. 362.

⁸ Как отмечает Б.С. Жихаревич в главе “Приоритеты региональной политики сегодня: европейская и российская практика” коллективного труда “Выбор стратегических приоритетов регионального развития: новые теоретико-методологические подходы” (2008), “в региональной политике ЕС внутренняя конкуренция регионов Европы отходит на задний план. Главная цель - добиваться большего “сплочения”, усиления “связности” регионов Евросоюза, что, по мнению европейских политиков, ведет автоматически и к повышению конкурентоспособности каждого из регионов. В российской региональной политике сейчас превалирует, пожалуй, мотив конкуренции регионов” (Выбор стратегических приоритетов регионального развития: новые теоретико-методические подходы / под ред. В.В. Окрепилова. СПб., 2008. С. 22).

⁹ В.И. Бовыкин в книге “Новый менеджмент: Решение проблем управления. Повышение в десятки раз темпов роста капитала” высказывает мнение, в соответствии с которым “положение дел, существовавшее в науке управления в начале XXI в., мож-

но охарактеризовать не иначе как очень глубокий кризис. Наука превратилась в чрезмерно теоретизированное знание, потеряв так необходимый для нее прикладной (практический) аспект” (Бовыкин В.И. Новый менеджмент. Решение проблем управления. Повышение в десятки раз темпов роста капитала. М., 2004. С. 45). Как пишут авторы учебного пособия “Современные теории управления: Теории менеджмента на пороге XXI века” под редакцией В.Ю. Пашкуса, “...подавляющее большинство работ основано на представлениях о менеджменте как минимум 20 - 30-летней давности. Однако за это время произошел ряд существенных изменений в развитии как экономики, так и менеджмента” (Современные теории управления: Теории менеджмента на пороге XXI века: учеб. пособие / под ред. В.Ю. Пашкуса. СПб., 2003. С. 7).

¹⁰ Данная трактовка несовершенств менеджмента-науки представлена в работе К.Н. Лебедева “Системный подход и методология менеджмента” (Лебедев К.Н. Системный подход и методология менеджмента. М., 2008; *Его же*. Системный подход - методология изучения организмов и машин // Экономические науки. 2008. □ 6.

Поступила в редакцию 04.01.2013 г.

Управление стоимостью вертолетостроительной техники: инжиниринговый подход

© 2013 Ю.В. Варняков

кандидат экономических наук

первый заместитель генерального директора по экономике и финансам
ОАО “Московский вертолетный завод им. М.Л. Миля”

E-mail: center_audita@mail.ru

Рассматривается в порядке обсуждения инжиниринговый подход и его инструментарий для применения в управлении стоимостью вертолетостроительных предприятий и их продукции.

Ключевые слова: инжиниринг, бизнес-процессы, цена, технология, производство.

Инновационная экономика и развитие управленческих механизмов в бизнесе являются благодатной основой для всевозможных методических инструментов, позволяющих повышать эффективность производства в управлении. В состав таких инструментов прочно вошли инжиниринг и реинжиниринг. Применение новой терминологии, с одной стороны, расширяет возможности более глубокого изучения происходящих процессов в экономике и бизнесе, с другой - вызывает опасение их неверного толкования и восприятия.

Инжиниринг (англ. engineering) по сути представляет собой инженерно-консультационные услуги, выполнение которых связано с научными исследованиями, проектными и аналитическими расчетами. Российские экономисты, десятилетиями выполняя технико-экономическое обоснование инженерных проектов, разработку рекомендаций по управлению и организации производства, разработку и оптимизацию технологического процесса и т.д., не связывали эту работу с понятием “инжиниринг”, о котором в России стали чаще говорить с наступлением рыночных реформ. В настоящее время появилась возможность оказывать подобного рода услуги на платной основе специально созданными для этих целей фирмами или отдельными разработчиками. Поэтому инжиниринг понимается как отдельная сфера коммерческой деятельности по предоставлению различного рода инженерно-консультационных услуг, включая проработку вопросов создания объектов производства, подбор соответствующего оборудования и технологической оснастки, разработку рекомендаций по модернизации производства и созданию новых технологий, а также по созданию объектов инфраструктуры.

В международной практике инжиниринг используется как объект международной торговли,

основанной на экспорте машин, оборудования по контрактам, включающим, кроме того, реализацию сопутствующих технических и организационных услуг. Реинжиниринг направлен на изменение традиционной функционально ориентированной структуры управления и производства, на создание новой модели бизнеса, основанной на выделении взаимодействующих бизнес-процессов.

В данной связи в сферу управления российскими предприятиями понятие реинжиниринга внедрено как “фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как стоимость, качество, сервис и темпы”¹. Можно лишь частично согласиться с данным определением авторов А.О. Блинова, О.С. Рудаковой, В.Я. Захарова, И.В. Захарова, которое справедливо в части нацеленности на достижение кардинальных улучшений показателей результативности, но в то же время следует отметить, что показатели результативности (стоимость, качество, сервис и темпы) выбраны ими субъективно. Для конкретного бизнеса выделение ключевых показателей результативности может быть своим и отличаться от показателей результативности другого бизнеса. Это связано с тем, что технологические процессы производственных предприятий разные, зависят от специфики производства и отрасли, организации производства, выбора технологий производства и т.д. Кроме того, само понятие “бизнес-процесс” является многогранным, несмотря на то, что рамки, его регламентирующие, в теории управления определены. Например, Джеймс Бримсон, Джон Антос дают следующую характеристику: “Бизнес-процесс представляет собой комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых видов деятельности, направленных на

выполнение конкретных задач. Виды деятельности в рамках бизнес-процесса связаны посредством своих выходных результатов, которыми они обмениваются. Конкретное событие инициирует первый вид деятельности процесса, который, в свою очередь, является спусковым крючком для последующих видов деятельности. Обмен потоком выходных результатов или информацией ограничивает различные виды деятельности процесса и связывает их сильной причинно-следственной связью”².

В организацию одного бизнес-процесса могут быть вовлечены несколько отделов и служб предприятия. Поскольку инжиниринг и реинжиниринг в зарубежной практике классически рассматриваются как инструменты управления стоимостью компании (создаваемого продукта), постольку одним из ключевых показателей, участвующих в формировании стоимости, выделяют затраты (издержки производства).

Для вертолетостроительного предприятия ОАО “Московский вертолетный завод им. М.Л. Миля”, представляющего собой разработчика и создателя новых видов техники, реинжиниринг является значимым инструментом, без которого принимать решения по управлению затратами достаточно сложно. В структуре завода четыре основных подразделения: опытно-конструкторское бюро (ОКБ), эксплуатационно-испытательный комплекс (ЭИК), летно-испытательный комплекс (ЛИК) и опытное производство (ОП), деятельность которых связана в единый бизнес-процесс (рис. 1).

тального полета работает в условиях несимметричного обтекания, поэтому его лопасти во время вращения подвергаются значительному воздействию переменных нагрузок. С точки зрения технологии это вызывает различные резонансные явления конструкции, включая флаттер несущего и рулевого винтов, земной и воздушный резонансы. Поэтому на стадии проектирования вертолетов требуется тщательный выбор параметров элементов винтомоторной группы и других агрегатов вертолета. Методики испытаний и доводки агрегатов и систем вертолета создаются годами, что, в свою очередь, требует развития сложной испытательной базы и квалифицированного персонала испытателей.

Сложность создания вертолетной техники обусловлена тем, что ее производство считается серьезным искусством, которым владеют далеко не все государства в мире. Наиболее развитыми в технологии вертолетостроения признаны: Россия, США, Франция, которые производят технику различных классов грузоподъемности и разного назначения. Можно отметить, что такие страны, как Англия, Италия и Германия, тоже производят некоторые типы вертолетов и отдельные их модели, но уникальными вертолетостроительными центрами эти страны назвать нельзя. Многие государства, не имея своей вертолетостроительной отрасли, производят закупки вертолетов у стран, их производящих. Это способствует росту рынка экспорта вертолетной техники. Поэтому техническое и технологическое обеспечение вертолетостроительной отрасли имеет очень важное значение. “Реализовать управлен-

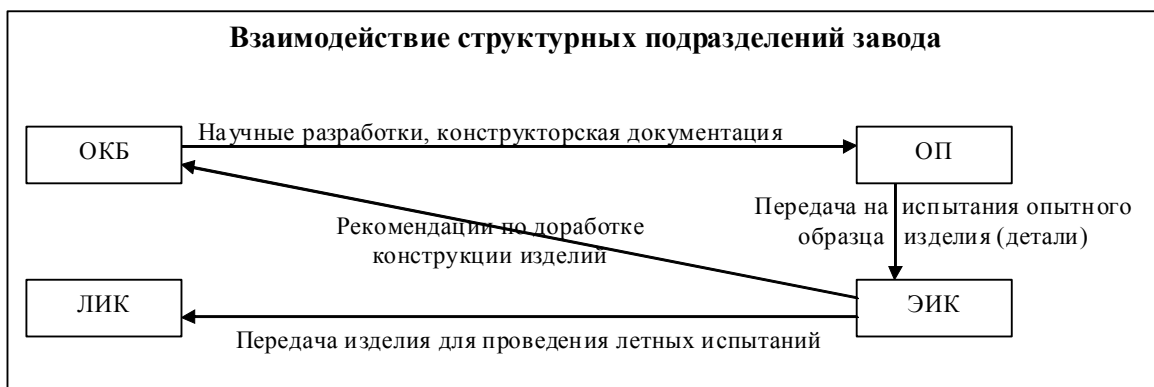


Рис. 1. Взаимодействие структурных подразделений завода

Все решения технического характера связаны с технологией конструирования и производства вертолетной техники, которая считается высокотехнологичной продукцией. Не случайно появление вертолетов относится к 50-м гг. XX столетия, в то время как самолеты появились в конце XIX. Несущий винт вертолета, в отличие от винта самолета, во время горизон-

ческие функции без эффективной корпоративной стратегии, без хорошо структурированной учетно-аналитической информации, создаваемой на основе процессного подхода, в современных условиях невозможно. Все процессы вертолетостроительного холдинга можно классифицировать в зависимости от совокупности выполняемых работ для достижения результата”³.

Осуществляя экспорт вертолетной техники, Россия является также экспортером инженеринговых услуг для эффективной эксплуатации этой техники. Формирование стоимости услуг по контракту связано в данном случае с ценой на продление ресурсов узлов и агрегатов вертолетной техники. Важно, чтобы цена контракта на продление ресурса агрегата была меньше, чем цена соответствующего ремонта агрегата. Отметим, что в настоящее время цена контракта на продление ресурса агрегата определяется по следующему алгоритму:

вителей и поставщиков узлов и агрегатов, а также от ремонтных предприятий, что позволяет принять решение о выборе приоритета стоимости продления ресурса над стоимостью ремонта.

Технология производства определяет методы реинжиниринга не только в части формирования стоимости, но и в области повышения экономической эффективности и целесообразности развития нового перспективного продуктового ряда вертолетной техники и оказываемых ее покупателям услуг. Надо отметить, что процесс обоснования перспективного продуктового ряда

$$\text{Цена контракта на продление ресурса агрегата} = \left\{ \left[\frac{\text{Внутренний преискурнт}}{\text{Стоимость продления ресурса агрегата}} + \frac{\text{Командировочные расходы}}{\text{Проезд, проживание, суточные}} \right] \cdot K_{\text{инфл}} \right\} \cdot K_{\text{рентаб}}$$

Имея базу данных по стоимости продления ресурсов, узлов и агрегатов вертолетов марки "МИ", на заводе оформляют внутренний преискурнт (расчет этой стоимости). К стоимости продления ресурсов добавляются, как правило, затраты по командировкам специалистов, целесообразность которых определяется руководителем. Полученная стоимость может быть скорректирована на уровень инфляции, что связано с длительностью производства и эксплуатации вертолетной техники. Рентабельность цен определяется заложенным в плановые расчеты отношением к себестоимости, чаще всего, не более 25 %. Имеющаяся база данных подвергается постоянному мониторингу для сопоставления с данными, полученными от предприятий - изгото-

вляется итерационным и состоит из нескольких этапов, что видно на рис. 2.

Для осуществления процесса выбора эффективного управленческого решения важными являются предложения временной целевой группы (ВЦГ "Маркетинговая деятельность") по прогнозу потребностей рынка вертолетной техники в продукции марки "Ми". Эти предложения оцениваются другой временно-целевой группой (ВЦГ "Научно-техническая и производственная деятельность") на техническую реализуемость, совместно с ВЦГ "Финансово-экономическая деятельность" разрабатывается бизнес-план предлагаемого проекта. В процессе выбора эффективного управленческого решения оцениваются потребное ресурсное обеспечение всех проектов,

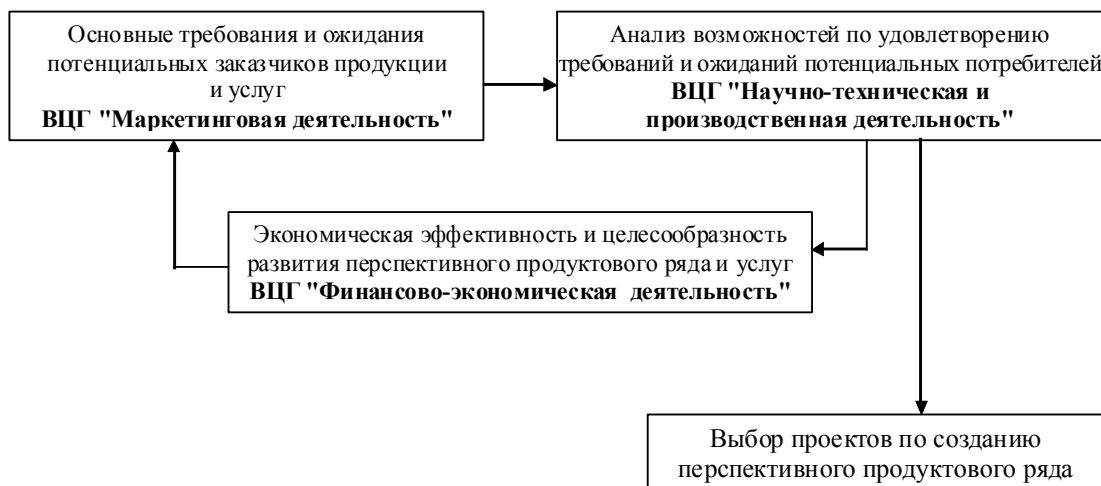


Рис. 2. Процесс принятия стратегического решения по выбору проектов по созданию перспективного продуктового ряда вертолетной техники

Источник. Варняков Ю.В. Учетно-аналитическое обеспечение контроллинга в холдингах: монография. М., 2008. С. 58.

предлагаемых ВЦГ “Маркетинговая деятельность”, и все имеющиеся возможности предприятий холдинга по их реализации как за счет собственных средств, так и за счет привлеченных инвестиций. Величина располагаемых и прогнозируемых привлеченных ресурсов является естественным ограничением на количество проектов. Уточнение количества проектов и определение их рыночных приоритетов проводится ВЦГ “Научно-техническая и производственная деятельность”.

Таким образом, технология влияет на определение круга задач производства, среди которых можно выделить два типа:

Первый тип задач относится к такой области производственной деятельности, когда производство имеет дело с установившимся объемом и видом выпускаемой продукции в пределах имеющихся производственных ресурсов. Несмотря на то, что подобный тип задач традиционно относят к области оперативного управления производством, в методическом плане весьма перспективно научное направление, которое можно охарактеризовать как технологическое структурное преобразование производства или реинжиниринг. Здесь можно выделить такие задачи информационно-аналитической поддержки структурных преобразований, как: задачи научно обоснованного выбора методов обработки, выбора структуры оборудования и инструмента из числа имеющегося в производстве, выбора методов и инструмента контроля и системы управления качеством и др. Основной проблемой реинжини-

ринга является разработка методов и моделей оптимизации с учетом сложности формализации задач, которые традиционно описывались лишь на вербальном уровне.

Второй тип задач относится собственно к задачам стратегического управления производством. В отличие от задач первого типа, здесь частую сложность вызывает уже содержательное их описание, учитывая изменения хозяйственной деятельности в рыночных условиях. Традиционные задачи технологического обеспечения проектирования нового производства, реконструкции и технического перевооружения сложившегося производства дополняются условиями и требованиями диверсификации, поиска рыночных ниш, оценкой прибыльности, рентабельности и риска. В этих условиях чрезвычайную актуальность приобретает проблема оценки и расчета эффективности прогностических технологических решений.

Несмотря на разнообразие существующих в настоящее время подходов и методов оценки эффективности стратегий развития, поиск более совершенных подходов и методов продолжается. Видимо, нужно согласиться, что ввиду сложности этой проблемы задача оценки эффективности стратегии развития производства будет среди задач технологического контроллинга наиболее актуальной.

В целом, в укрупненном виде предполагаемый класс задач технологического контроллинга во взаимодействии с технологией может быть представлен как блок-схема (рис. 3).

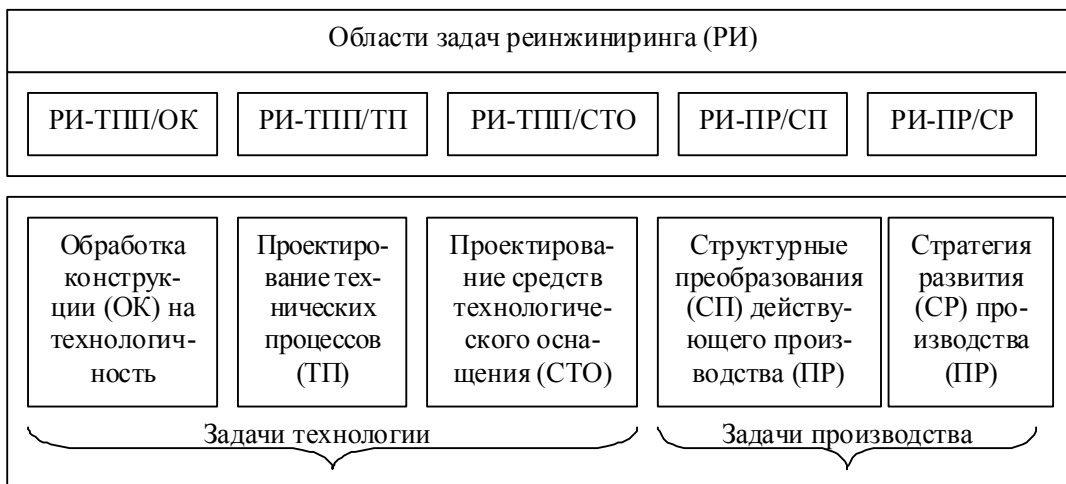


Рис. 3. Блок-схема взаимодействия задач в области технологии процесса производства (ТПП), производственных задач и задач в области реинжиниринга (РИ)

Решение задач в области технологии процесса производства невозможно без информационно-аналитической поддержки работ по развитию методов обработки конструкций на технологичность, по развитию методов проектирования тех процессов и методов создания средств технологического оснащения. В свою очередь, решение производственных задач требует информационно-аналитической поддержки работ по развитию методов структурных преобразований действующего производства и методов выбора стратегии производства.

Следует обратить внимание еще на одно важное обстоятельство. В процессе развития технологии как науки зародилось и совершенствуется такое новое направление, как “теоретическая технология”, предметной областью которой является вскрытие, обоснование и применение общих, онтологических закономерностей развития производства. Уже сейчас выявилась весьма важная

в практическом плане прикладная роль теоретической технологии и ее связи с реинжинирингом. Речь идет о возможности применения нового подхода в формировании задач оптимизации производства. Не раскрывая здесь сущности этого нового подхода, заметим, что одной из сфер его применения может стать методическое обеспечение информационно-аналитической поддержки технологических и производственных задач.

¹ Реинжиниринг бизнес-процессов: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [А.Ю. Блинов]; под ред. А.О.Блинова. М., 2013. С. 106.

² Бримсон Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / под общ. ред. В.В. Неудачина. М., 2007. С. 80.

³ Варняков Ю.В. Методические основы создания стоимости продукции вертолетостроительной отрасли // Вопросы экономики и права. 2012. □ 6. С. 61.

Поступила в редакцию 06.01.2013 г.

Экономическая теория

Об “особом пути” России

© 2013 А.А. Вдовенко

кандидат экономических наук, доцент
Тверской государственной университет
E-mail: A-Vdovenko@yandex.ru

В последнее время особый интерес вызвал вопрос дальнейшего пути развития России. При этом выделяется особый, “третий”, путь России, отличный от стран Запада и Востока. Рассматриваются актуальные вопросы такого пути развития, проблемы экономики и общества в контексте “третьего” пути.

Ключевые слова: экономика и законодательство, экономические реформы, общественное развитие, проблемы экономики России, инвестиции и отток капитала, мировая торговля.

В современной России достаточно широко обсуждается идея дальнейшего культурного и общественного развития. При этом из множества самых различных идей выделяются достаточно широко известные: движения вместе с Западом, так называемый “прозападный путь” развития; особого развития России по своему “особому пути”. Эти течения имеют давнюю историю и обсуждались практически в той или иной форме всеми исследователями.

Однако до сих пор точка в данном вопросе так и не поставлена. У каждого исследователя относительно него свое, особое, мнение.

Что же является “стержнем”, основой развития западной современной культуры? Почему времена Петра I мы берем в качестве точки отсчета? Распространена точка зрения, что именно в тот период вопрос дальнейшего пути развития России достиг своего апогея в крепостном феодальном государстве и решен царем Петром, “прорубившим” окно в Европу и определившим развитие нашей страны на столетия.

Что же является “ключом”, основополагающим элементом для Европейского общества, которое выступает своего рода “эталоном” для развития других народов? Ведь именно в европейской культуре за последние 500 лет (хотя это весьма относительная цифра) зародилась как таковая современная наука, было сделано огромное количество изобретений и открытий. Перечислять все из них не имеет смысла. Они достаточно хорошо известны.

Однако, следует сказать, что и восточные культуры в свое время развивались достаточно активно и были сильнейшими в тогдашнем мире рабовладения, феодального строя. Но со временем восточные культуры по разным причинам стали отходить на второй план. В разных странах был свой временной период развития и упадка. Это было связано с развитием капитализма и

промышленности в экономиках разных стран, а также с реформами общественных отношений. Одним из важных элементов общественных реформ было изменение общественного строя, который во многих странах был представлен монархиями. С монархиями было покончено во время Первой мировой войны. После Первой мировой войны монархии Европы и значительной части Азии ушли в прошлое. Окончательно монархический строй в основном упразднен после Второй мировой войны. Конечно, в некоторых странах Азии и Европы монархии сохранились (например, Англия, Япония и некоторые другие страны), но их роль коренным образом изменилась. Монархии стали играть номинальную роль. Наличие монархии в современном мире стало не правилом, а, скорее, исключением.

Развитие европейского общества тесным образом связано с развитием капитализма. По нашему мнению, пионерами в этой области являлись средневековая Голландия и Англия. Этот процесс происходил во всех странах тогдашней Европы с различным временным промежутком для каждой страны, но достаточно последовательно.

Важным элементом, определившим развитие Европы, стало видоизменение роли церкви в тогдашнем обществе. По нашему мнению, показательны здесь труды Фомы Аквинского (1225-1274), в итоге способствовавшего развитию капитализма. В отличие от ранних канонистов, прогрессирующий рост городского ремесленного производства, крупных торговых и ростовщических операций Ф. Аквинский не характеризует отныне как исключительно греховные явления и не требует их запрещения¹.

Ростовщичество перестало быть абсолютно греховным явлением, достойным осуждения. Это послужило основой для развития банковской сферы и торговли как неотъемлемой части развития капитализма.

Церковь не утратила своего значения в обществе, но видоизменилась. От “абсолюта”, некоего догмата, определявшего жизнь европейцев, пришлось несколько отойти. Этот процесс происходил постепенно и во всех странах Европы шел по-разному, но достаточно последовательно. Догматическая роль церкви ослабевала. Церковь перестала прямо влиять на принятие тех или иных законов общества. Произошло четкое разделение властей. При этом основной считалась *власть закона*, а не устоев, обычаев.

Подобные изменения способствовали дальнейшему развитию капитализма и европейского общества в целом. Окончательно этот процесс утвердился после Первой и Второй мировых войн, когда появились наднациональные, международные законодательные организации: Лига Наций, а затем ООН. Теперь народы подчинялись не власти монархов, диктаторов, царя, феодала, а *закону*, который был один для всех независимо от расы, пола, вероисповедания и общественного положения. Неудивительно, что подобные наднациональные организации, гарантирующие право закона и соблюдения прав человека, появились в Европе. В Европе и США сложились все предпосылки для их развития и становления.

Не следует считать, что этот путь был легким и простым. Это был длительный и трудный процесс развития европейского, а впоследствии и американского общества. Общества Европы и США мы не разделяем, поскольку государственность США была развита европейцами (англичанами, французами, немцами и другими народами). США также прошли трудный путь становления. Это и колониальные войны, и война за независимость, и гражданская война, которая закончилась сравнительно недавно по историческим меркам, примерно 150 лет назад. Все эти кровавые войны привели к тому, что после гражданской войны (1861-1865) рабство в США было отменено. И Штаты продолжили свое развитие по демократическому, правовому пути, что способствовало развитию этой страны, росту торговли и притоку капиталов. Официально расовая сегрегация просуществовала с 1865 по 1941 г. и потеряла свое влияние только в 60-е гг. XX в. Это во многом связано с движением Мартина Лютера Кинга².

Современному праву в Европе и США, *тому, в каком оно виде существует сейчас*, не так уж много времени. Законодательный путь развития на основе международного законодательства достаточно “новое явление” в современном мире. Однако его становлению и развитию предшествовал длительный временной период. Возмож-

но, начало следует искать еще в римском праве. Правовое, демократическое развитие в современном понимании начало развиваться после Второй мировой войны. Конечно, это слишком короткий срок для того, чтобы делать глобальные выводы. Можно отметить, что, несмотря на трудности, процесс развития европейского общества идет по поступательному пути и является примером для многих стран.

Создание единой Европы, введение наднациональных органов власти, валюты, финансовых институтов - итоговый результат долгого и трудного пути европейского общества. Развитие США как во многом европейской страны - естественный исторический процесс. По нашему мнению, эти страны и народы *только начинают* свой путь законодательного, демократического развития. Им еще свойственны пережитки прошлого (остатки феодализма, колониализма, старых общественных укладов), однако это не играет определяющей роли и постепенно уходит в прошлое.

Страны Востока развивались несколько иначе. Особую роль всегда играла и продолжает играть религия. Разделение властей находится в зависимости от ряда устоев, обычаев. Религия способствовала развитию этих народов. Развитие права по ряду особенностей происходит иначе. Крепки неформальные феодальные родственные связи.

Многие страны Азии являются в экономическом и общественном плане достаточно высокоразвитыми, например, Япония. Но эта страна отказалась, по сути, от монархии, здесь присутствует разделение властей и верховенство закона. Традиции сильны, но перед законом отходят на второй план. Фактически принят за основу законодательный, европейский путь, что способствовало развитию торговли, капитализма и укреплению экономики этой страны. Подобные изменения стали возможны только после поражения во Второй мировой войне благодаря наличию послевоенного американского управления.

После окончания военных действий верховная власть в стране перешла в руки американской оккупационной армии. На протяжении 1946-1947 гг. оккупационной администрацией была подготовлена и издана новая японская Конституция. С начала 1949 г. оккупационные власти приступили к обеспечению “плана экономической стабилизации” Японии. Возглавлял разработку плана главный советник по экономическим и финансовым вопросам штаба оккупационных войск Д. Додж. Были внесены существенные изменения и в систему американской экономической помощи. Был образован так назы-

ваемый “эквивалентный фонд”, который пополнялся средствами от продажи в Японии американских товаров, ранее поставлявшихся в порядке помощи. Из этого фонда кредитовались крупные японские компании под контролем оккупационных властей. Для сбалансирования торговли были приняты меры по расширению японского экспорта даже тех товаров, которых не хватало в самой Японии. По рекомендации Доджа правительство Японии провело упорядочение административного аппарата и реорганизацию управления предприятиями.

Таким образом, за оккупационный период Японии американскими войсками 1945-1951 гг. японская экономика не только успешно закончила восстановительную фазу, но и смогла создать стартовый фундамент для дальнейшего развития. В 1951 г. в целом по всем отраслям был достигнут довоенный уровень промышленного производства³.

Также в качестве примера можно привести Турцию, которая является после реформ Ататюрка Кемала светским государством, с разделением властей и опорой на закон, стремящимся в Европу. Ататюрк проводил политику модернизации и реформирования турецкого государства по западному образцу. Внешняя политика Ататюрка была направлена на достижение полной независимости страны. Турция вступила в Лигу Наций и наладила дружественные отношения с соседями⁴.

Что же является стержнем этих совсем не похожих друг на друга государств Европы и Азии? По нашему мнению, это прежде всего: 1) опора на закон; 2) разделение властей; 3) отход от неформальных связей, устоев, обычаев.

Важнейшим элементом капиталистических преобразований выступало *привлечение иностранного капитала* в экономики разных стран. Приток капитала наряду с законодательными новшествами изменял и общественные отношения, способствовал переходу от феодализма к капитализму. Подобные явления происходили в разных странах Запада и Востока по всему миру.

В нашей стране демократические реформы начались не так давно. За основу был принят демократический путь развития. Провозглашалось верховенство закона, разделение властей, светское государство. Данные положения закреплены в Основном законе страны - Конституции Российской Федерации, принятой в 1993 г. Однако провозгласив верховенство закона и разделение властей, права и свободы человека, Россия быстро видоизменила эти понятия. Наша страна провозгласила верховенство закона, но неформальные связи, традиции, феодальные

формы правления быстро набирали силу ввиду тяжелой экономической ситуации.

В итоге за основу были приняты старые формы правления, присущие, скорее, развитому феодализму или раннему капитализму, где не закон, а неформальные связи способствуют быстрому решению возникающих экономических проблем. Ситуация усугублялась тем, что новые законы были несовершенны и зачастую противоречили друг другу. В итоге важное место заняли надзаконные действия времен феодализма. Многие вопросы разрешались указами (как при царе). Все это способствовало выживанию общества на тот момент, но не способствовало его развитию. Разделения властей, как такового, по сути не произошло. Крупный капитал слился с законодательными органами. Общество стало искать свой стержень развития в старых формах своего существования, ведь новые не работали по разным причинам. Возникла тяга к центральному управлению, выделению религии, как основной объединяющей силы. При этом во многих областях страны религия (как в старые времена) стала подменять закон. Это не может способствовать развитию российского общества. Вместе с тем, можно отметить, что роль подобных течений по России возрастает. “Особый путь России”, провозглашаемый некоторыми исследователями, не более чем *попытка сохранить* старый социальный и экономический уклад, “завернув его в новую идеологическую упаковку”.

Подобные процессы возврата к прошлым укладам жизни времен феодализма, раннего капитализма наблюдаются не только в России, но и в других странах бывшего СССР. При этом такой путь на постсоветском пространстве провозглашается как “возвращение к истокам”, к “жизни наших предков” и т.п. Естественно, в современном мире подобные явления не способствуют становлению развитого общества.

На регион СНГ приходится всего около 3,5 % мирового валютного продукта в номинальном выражении и порядка 4,5 % в пересчете по паритету покупательной способности. Приходится констатировать: пространство СНГ - это обширный, но экономически малозначимый регион, расположенный между двумя экономическими центрами силы - Евросоюзом и Восточной Азией⁵.

Именно опора на закон и привлечение капиталов являются основой развития *современного* российского общества в целом. Это непростой и трудный путь, поскольку придется отказаться от феодальных (знакомых всем) форм правления в пользу законодательной формы (по сути для нас новой). Верховенство закона привлечет инвестиции, капиталы в нашу страну, отток ка-

питала станет бессмысленным, и крупные ресурсы нашей страны будут востребованы во всем мире. Данный вопрос весьма актуален в рамках нахождения нашей страны во Всемирной торговой организации (ВТО) и дальнейшей роли России в этой организации. Страна со старым укладом развития не может быть конкурентом в современном мире. Количество капитала в стране в данном случае определяющей роли не играет, поскольку он не может быть задействован в условиях старого уклада. Это одна из причин оттока капитала из страны.

Современный законодательный путь на основе международного права позволяет поступательно развиваться значительному числу стран. Основными элементами данного пути развития являются:

- 1) разделение властей;
- 2) опора на закон, светский характер развития общества;
- 3) свободный приток капиталов в страну.

Подобные элементы позволяют развиваться экономике страны. Развитие должно проходить при условии сохранения социальных гарантий для граждан. Отсутствие развития какого-либо элемента не позволяет развиваться экономике и обществу в современном мире.

В России существуют трудности в развитии вышеуказанных элементов. Есть проблемы в правовой базе, где зачастую отсутствует принцип простоты и доступности. Все это создает трудности для развития не только иностранного бизнеса в нашей стране, но и нашего бизнеса и общества в целом.

Российская экономика еще не готова к полномасштабному притоку инвестиций. Факторов для этого достаточно много: например, слабость банковской системы по ресурсной базе - около 60 % банков имеют проблемы с нормативом достаточности собственных средств; неразвитый фондовый рынок - фондовые индексы РТС и ММВБ не могут являться индикаторами экономики, так как не отражают отраслевую структуру хозяйства; большая часть ценных бумаг крупных и средних предприятий не представлена на фондовом рынке, а находится в депозитариях; недостаточно развитый потребительский спрос - около 15 % населения живет ниже прожиточного минимума, а ниже среднего уровня жизни - около 35 %⁶.

Российская Федерация потеряла более 200 млрд долл. через незаконный отток капитала

в период с 1994 по 2011 г., подсчитали аналитики некоммерческой научно-исследовательской организации Global Financial Integrity (GFI). Эксперты называют Кипр крупнейшим хранилищем российских капиталов и гигантской стиральной машиной для отмывания грязных денег из России. Кипр - крупнейший ресурс и направление российских инвестиций периода 2004-2011 гг. Аналитики обращают внимание, что теневая экономика и нелегальные потоки "будут продолжать расти все более быстрыми темпами, пока этому не помешают политические меры и институты. Российская экономика на 46 % находится в тени. Россию воспринимают как одну из наиболее коррумпированных в мире стран. Она занимает 133-е место из 176 в индексе восприятия коррупции "Транспэрэнси интернэшнл"⁷.

Сохранение социальных гарантий является важнейшим элементом успешных рыночных преобразований. Коммерциализация производств без четкой правовой базы приводит к отрицательным социальным последствиям. Особенно это касается производства общественных благ, где возможности бизнеса ограничены естественными причинами данных отраслей. Поэтому необходима в данном направлении поддержка государства, а не коммерциализация, сохранение и развитие социальной сферы. Также требуется последовательно совершенствовать законодательную базу для привлечения инвестиций и уменьшения оттока капитала из страны. Для этого необходимо создавать условия для максимально открытого рынка и максимального вовлечения нашей страны в мировую торговлю.

¹ Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2008. С. 56-57.

² Расовая сегрегация в США. URL: <http://ru.wikipedia.org>.

³ Курс лекций / Н.И. Полетаева [и др.]; под общ. ред. В.И. Голубовича. Минск, 1997. URL: <http://uchebnik-besplatno.com/istoriya-ekonomiki-uchebnik/ekonomicheskaya-istoriya-zarubejnyih.html>.

⁴ Электронный ресурс. URL: <http://www.peoples.ru/state/king/turkey/ataturk>.

⁵ Винокуров Е., Либман А. Две евразийские интеграции // Вопросы экономики. 2013. □ 2. С. 61-62.

⁶ Завьялов Ф. Об использовании достижений нобелевских лауреатов по экономике 2011 г. // Экономист. 2013. □ 2. С. 94.

⁷ Россия утонула в "грязных деньгах" Почти половина экономики РФ находится в тени. URL: <http://nr2.ru/moskow/424307.html>.

Поступила в редакцию 03.01.2013 г.

Нетрадиционная монетарная политика стран-лидеров в условиях глобального финансово-экономического кризиса и посткризисного восстановления экономики

© 2013 Д.В. Миренский

Российский государственный гуманитарный университет, г. Москва

E-mail: oet2004@yandex.ru

Рассмотрены вопросы влияния кризиса на экономику и меры преодоления его последствий, в частности применявшиеся методы и инструменты государственного регулирования.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, монетарная политика, антикризисное регулирование, количественное смягчение, межбанковское кредитование, учетная ставка, центральные банки, расширение баланса, выкуп активов, казначейские облигации.

Тема кризисов в экономике не перестает быть актуальной. Мировой финансовый кризис 2007-2009 гг. показал, что государства не были готовы к его наступлению. Несмотря на многочисленные концепции о циклах и кризисах, которые выработаны в экономической науке, несмотря на множество публикаций об особенностях современного финансового кризиса¹, отдельные вопросы влияния кризиса на экономику и меры преодоления его последствий, в частности применявшиеся методы и инструменты государственного регулирования, требуют более глубокого изучения.

Существует принципиально два разных подхода к вопросу антикризисного регулирования. Ключевые разногласия касаются в основном степени “государственного вмешательства” в экономику и объекта регулирования.

Так, “кейнсианская” теория в вопросах государственного регулирования экономики в период кризисов предполагает активное “прямое” вмешательство государства как экономического агента на рынке и, соответственно, ведущую роль в регулировании отводит бюджетно-налоговой политике (денежно-кредитная политика играет подчиненную бюджетным интересам роль). При этом главный объект государственного воздействия - стимулирование совокупного спроса, в основном за счет прямого участия государства в экономике.

Рекомендации Д. Кейнса в бюджетно-финансовой сфере касались увеличения государственных расходов на поддержку терпящих бедствие при кризисе предприятий за счет соответствующего увеличения налоговых ставок и доходов государственного бюджета. Эта мера позволяет сохранить текущий уровень занятости и тем самым предотвратить рост безработицы, сопутствующей кризису. Одновременно Кейнс предлагал увеличить количество денег в обра-

нии, так как подобная денежно-кредитная политика может стимулировать инвестиционный спрос и рост потребления².

Отличительными чертами “кейнсианской” модели являются: высокая доля национального дохода, перераспределяемая через государственный бюджет, и значительное расширение сектора государственного предпринимательства на основе образования государственных и смешанных предприятий. Методы стимулирования экономики, основанные на этой концепции, широко применялись президентом США Франклином Рузвельтом для восстановления экономики после Великой депрессии.

Основным недостатком такой политики, как считают оппоненты “прямого” вмешательства в экономику, является высокий уровень непредвиденной инфляции³.

В неоконсервативной теории, основанной на идеях неоклассической теории и монетаризма, предпочтение и главенствующая роль отдаются стимулированию предложения денег и, соответственно, инструментам денежно-кредитной политики. Прямое вмешательство государства в экономику ограничивается. Роль государства видится, главным образом, в косвенном регулировании экономики: создании условий для действия рыночного механизма “невидимой руки”, свободного предпринимательства и накопления капитала.

Рассмотрим современные инструменты государственного регулирования в период глобального финансово-экономического кризиса и послекризисного восстановления. Следует отметить, что приоритетные меры по поддержке экономики в странах - мировых лидерах носили, в основном, монетарный характер.

В целях финансовой стабилизации в условиях рецессии, восстановления экономики и сохранения стабильности в последующий период

национальными банками государств проведена совокупность конкретных мероприятий на финансовом рынке, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

При традиционной монетарной политике центробанки стремятся поддерживать рыночные ставки межбанковского кредитования на определенном целевом уровне, поднимая или снижая учетную процентную ставку. Также центральный банк может достигать своей целевой процентной ставки путем проведения операций на рынке ссудных капиталов, за счет купли или продажи государственных облигаций у банков и других финансовых организаций. Покупая или продавая облигации, центральные банки изменяют количество денег в обращении и ставки доходности по государственным облигациям, тем самым влияя на краткосрочную кредитную ставку процента.

В марте 2009 г. свою ключевую ставку до минимума понижает Великобритания - до 0,5 % (самого низкого уровня за всю историю существования банка с 1694 г.). К середине 2009 г. ЕЦБ понизил ставку до 1 %, а в США тем временем эта ставка уже дрейфует у нулевой отметки (0-0,25 % самого низкого уровня с 1954 г.), как это видно на рис. 1.

Другими словами, возможности оперировать ставкой процента для дальнейшего снижения курса национальной валюты и повышения денежной массы у США были исчерпаны. На пике финансового кризиса, после установления ставки по федеральным фондам на уровнях, близких к нулевым, осенью 2008 г., ФРС США приняла решение о запуске нескольких целевых программ по выкупу активов (Large-Scale Asset Purchase Program, LSAP), расширяя балансовый счет (баланс активов) через увеличение избыточных резервов в финансовой системе⁴.

Вливание ликвидности на рынок через расширение баланса ФРС и выкуп у банков раз-

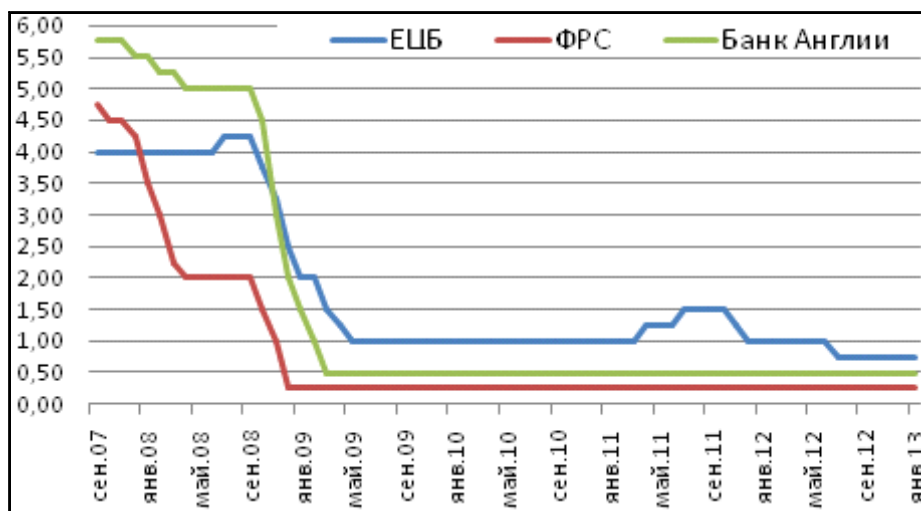


Рис. 1. Динамика ключевых ставок центральных банков лидирующих экономик

Источник. Расчеты автора по данным РБК (URL <http://quote.rbc.ru>).

В период финансового кризиса 2008–2009 гг. ряд центробанков развитых экономик прибегнул к политике нулевой процентной ставки. При данной политике, устанавливая нулевую номинальную процентную ставку, центральные банки более не имели возможности дальше влиять на увеличение денежного предложения и на стимулирование заимствований.

Осенью 2008 г., в разгар глобального финансового кризиса, ФРС США начинает резко понижать процентную ставку по федеральным фондам (Fed Funds Rate). В декабре того же года последовало решение о снижении ставок центральными банками европейских стран-лидеров.

личных активов, прежде всего, неликвидных и ставших такими в результате кризиса доверия, стало альтернативой снижению ставки процента. Решение о принятии таких мер означало изменение стратегии, а сами меры впоследствии стали программой, которая получила название “количественное смягчение” (Quantitative easing, QE)⁵.

Следует отметить, что подобную политику активно применял Банк Японии после японского кризиса на финансовом рынке в 1990-е гг., известные как “потерянное десятилетие”⁶. Чтобы удерживать процентные ставки близко к нулю, Банк Японии покупал больше государственных

облигаций, чем обычно. С 1999 г. Банк Японии поддерживал краткосрочную процентную ставку, близкую к нулю. Рынки были обеспечены избыточной ликвидностью за счет избыточных резервов банков для стимулирования кредитования. К подобной политике количественного смягчения Центробанк Японии прибегал также в 2000-х гг. в целях борьбы с дефляцией. В рамках проводимых мероприятий краткосрочные процентные ставки уменьшились до нуля, а денежная база выросла почти на 30 % к марту 2002 г. Вопреки этому номинальный рост ВВП оставался отрицательным и экономическая активность стагнировала. Официально политика количественного смягчения в Японии завершилась в 2006 г., и до сих пор нет единого мнения, оказалась ли она эффективной в борьбе против дефляции и оказала ли она реальное воздействие на темпы инфляции в Японии. Потребительские цены в 2006 г. стали расти, однако является ли это заслугой Банка Японии или нет - на этот вопрос нет точного ответа. Минимальный уровень роста японской экономики, который наблюдался, когда инфляция начала постепенно расти, скорее, по мнению аналитиков, произошел за счет роста цен на сырьевые активы, общего подъема мировой экономики и увеличения объема японского экспорта⁷.

Вернемся к периоду развертывания финансового кризиса в 2008 г.

Первым шагом в спасении экономики США был Акт 2008 г. о чрезвычайной экономической стабилизации, известный больше под названием "План Полсона" (имя разработчика плана министра финансов США Генри Полсона)⁸.

В связи с разразившимся кризисом на рынке ипотечного кредитования после серии банкротств крупных финансовых компаний США, таких как ипотечные агентства Fannie Mae, Freddie Mac, банка Lehman Brothers и пр., казначейство США получило право на покупку ипотечных долговых бумаг и предоставление банкам ликвидности в объеме 700 млрд долл.

Вливания в финансовую систему страны фактически означали частичную национализацию банков и расширение государственного вмешательства в экономику, которая, по нашему мнению, больше соответствует "кейнсианской" доктрине, чем неоклассической идее саморегулирования рынка. Но для оживления экономики такая мера стала необходимой.

В то же время ФРС пришлось прибегнуть к мерам нетрадиционной монетарной политики количественного смягчения.

Первую программу количественного смягчения (QE1) ФРС применила в период с ноября

2008 до марта 2010 г. с целью покупки ипотечных долговых ценных бумаг (MBS) вместе с задолженностью объемом 1,25 трлн долл., а также краткосрочных казначейских облигаций (Treasury) со сроком погашения менее года или один год⁹.

Одновременно в 2008 г. лидеры 15 стран Евросоюза договорились о введении системы государственных гарантий для кредитов, привлекаемых банками, а для системообразующих банков, столкнувшихся с трудностями, предусматривалась рекапитализация за счет бюджетных средств¹⁰.

В апреле 2009 г. на саммите большой двадцатки в Лондоне был принят План действий по выходу из глобального финансового кризиса. В частности, одной из наиболее серьезных мер стало решение о значительном увеличении ресурсов МВФ - до 750 млрд долл., поддержка новых ассигнований СПЗ (специальные права заимствования) в размере 250 млрд долл. Правительства развивающихся стран также принимали программы поддержки финансовых рынков. МВФ полностью поддержал меры правительств, предпринимаемые с целью борьбы с экономическим кризисом.

В целом, усилия государств в целях смягчения последствий кризиса были главным образом сконцентрированы на четырех основных направлениях:

1. Повышение уровня текущей ликвидности в национальной банковской системе за счет существенного снижения ставок рефинансирования и значительного увеличения лимитов рефинансирования коммерческих банков.

2. Выкуп у финансовых институтов проблемных активов с низкой текущей ликвидностью для улучшения состояния их балансов и расширения возможностей кредитования экономики.

3. Осуществление государственных инвестиций в капитал системообразующих финансовых институтов, понесших значительные потери от кризиса с целью предотвращения их банкротства и обеспечения возможностей для нормального функционирования.

4. Предоставление государственной гарантиейно-страховой поддержки операций финансовых институтов с целью преодоления кризиса доверия и активизации рынков капитала¹¹.

Программа QE1 была завершена в марте 2010 г., с общим объемом 1,75 трлн долл., когда ФРС обновила оживление экономики в начале 2010 г.

Но уже в середине года, когда стало ясно, что возможности экономического восстановления были переоценены, США прибегли ко второй программе количественного смягчения (QE2) в ноябре того же года, которая состояла уже из

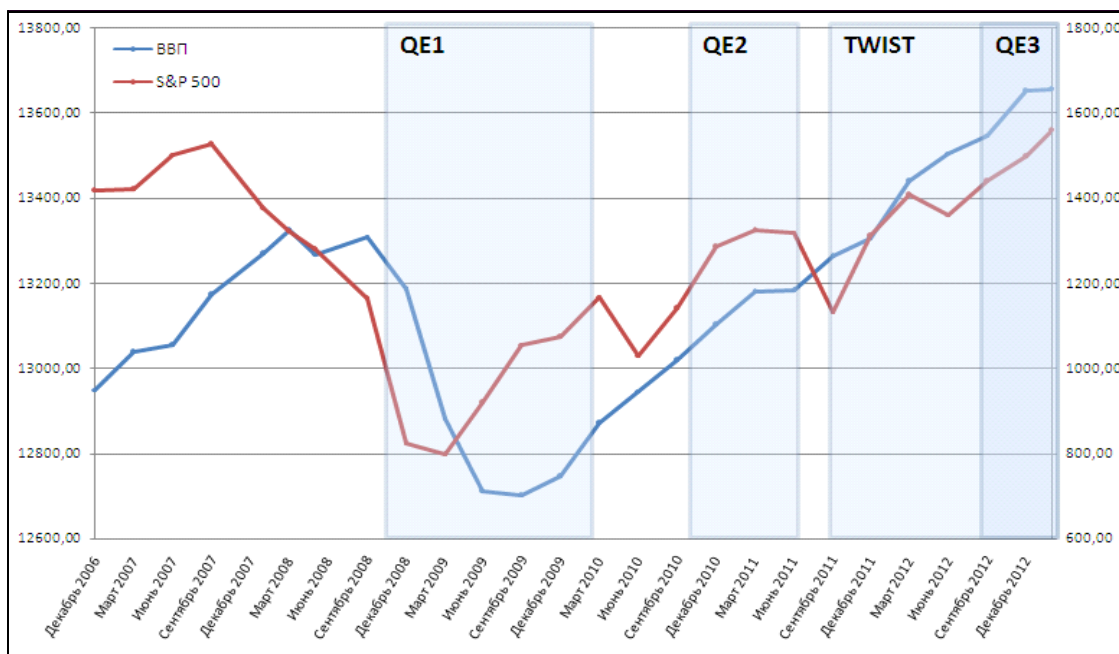


Рис. 2. Динамика ВВП США в абсолютном выражении, млрд долл. (левая шкала, синий) и фондового индекса S&P 500 в пунктах (правая шкала, красный) на фоне проводимой монетарной политики ФРС США

Источник. Расчеты автора по данным РБК.

покупок долгосрочных казначейских облигаций в объеме 600 млрд долл. до июня 2011 г. (по 75 млрд долл. в месяц). QE2 следовала такой же модели, как и QE1, хотя с акцентом на покупку больше долгосрочных казначейских облигаций, чем MBS. Таким образом, регулятор продолжал оказывать поддержку ипотечному сектору, сделав упор на снижении долгосрочных ставок финансового рынка¹².

В сентябре 2011 г. ФРС провела операции по продаже краткосрочных казначейских облигаций и покупке долгосрочных казначейских облигаций с целью дальнейшего выравнивания и понижения долгосрочных ставок. Эта программа увеличения дюрации ценных бумаг в портфеле ФРС (Maturity Extension Program, MEP), получившая название операции TWIST суммарным объемом к концу 2012 г. более 650 млрд долл., включала покупки долгосрочных облигаций "Treasury" и продажи на аналогичную сумму краткосрочных. Эта программа не предполагает расширения баланса, т.е. фактически проводится без дополнительной денежной эмиссии. В июне 2012 г. ФРС объявляет о расширении программы в течение всего 2012 г.¹³

А уже в сентябре 2012 г. принят третий раунд количественного смягчения (QE3). Новая программа предусматривала покупку (выкуп) активов, обеспеченных ипотечными ценными бумагами (MBS) в объеме 40 млрд долл. в месяц, и

возможность сохранения исключительно низких ставок по федеральным фондам до того момента, пока не будут отмечены существенные улучшения на рынке труда.

Нетрадиционная монетарная политика способствовала не только восстановлению экономики США, но и в значительной степени оказала влияние на мировые финансовые рынки. Динамика роста ВВП США и изменения индекса S&P представлена на рис. 2. Как видно из графика, на фоне проводимых мероприятий по насыщению рынков ликвидностью с марта 2009 г. на финансовом рынке нисходящий тренд сменился восходящим, и уже в августе-сентябре 2009 г. наблюдалась положительная динамика роста ВВП.

В январе 2013 г. ФРС продлевает программу (QE3) посредством дополнительного выкупа "Treasury" в объеме 45 млрд долл. в месяц после окончания программы TWIST. Кроме того, регулятор объявляет о продолжении политики ультра-низких процентных ставок до тех пор, пока уровень безработицы будет оставаться выше 6,5 %¹⁴.

¹ См., например: *Панфилов А.С.* Теоретические подходы к трактовке эффективности инструментов бюджетно-налоговой политики в странах мира по итогам кризиса 2008-2009 гг. // *Экономические науки.* 2010. □ 6; *Пилипенко З.А.* Особенности реструктуризации мировой экономики на стадии кризисного развития // *Экономические науки.* 2010. □ 2.

² Васильев В.С. Франклин Д. Рузвельт и Джон М. Кейнс: экономическая политика в годы Великой депрессии (начало) // США. 2001. □ 10-11.

³ Friedman M., Schwartz A.J. A monetary history of the United States, 1867-1960. Princeton University Press, 1971.

⁴ Официальный сайт Federal Reserve Bank of New York. URL: http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr441.pdf.

⁵ Официальный сайт ФРС США. URL: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/20130130a.htm>.

⁶ Fumio Hayashi, University of Tokyo, The 1990s in Japan: A Lost Decade. URL: http://fhayashi.fc2web.com/Prescott1/Postscript_2003/hayashi-prescott.pdf.

⁷ По данным сайта U.S Government Printing Office (GPO). URL: <http://www.gpo.gov>.

⁸ См.: Journal The economist, Unconventional monetary policy, Loose thinking, Japan's sobering experience of quantitative easing. Tokyo, 2009. Oct 15th. URL: <http://www.economist.com/node/14649284>; Journal Editorial express, New Evidence on the Effectiveness of "Quantitative Easing" in Japan"/ Konstantinos Voutsinas and Richard A. Werner. URL: https://editorialexpress.com/cgi_in/conference.

⁹ Официальный сайт Bank of England. URL: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/qb090201.pdf>.

¹⁰ Journal Los Angeles Times. URL: <http://articles.latimes.com/2008/oct/13>.

¹¹ Официальный сайт Президента Российской Федерации. URL: <http://archive.kremlin.ru/events/articles/2008/11/209291/209303.shtml>.

¹² Официальный сайт ФРС США.

¹³ Там же.

¹⁴ Там же.

Поступила в редакцию 03.01.2013 г.

Формирование концепции инновационного человека в условиях экономики знаний

© 2013 В.А. Герасимова

© 2013 С.В. Мокичев

доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет
E-mail: vgerasimova@informatica.com

Рассматриваются различные подходы к изучению таких понятий, как “инновация”, “инновационный человек”, “инновационная личность”. Авторы описывают ряд условий для успешного формирования инновационного человека, а также делают попытку конструирования модели инновационного человека.

Ключевые слова: инновационный человек, инноватор, черты инновационной личности, модель инновационного человека.

Современная информационная глобализация, рассматриваемая как эпоха инновационного общественного развития, приоритетную роль в которой занимает повсеместное распространение информационных технологий, предъявляет все более веские требования к осмыслению роли человека в экономике знаний. Информационно-технический взрыв породил формирование новой личности, с новыми желаниями, ценностями и новаторскими установками, вне зависимости от культуры, возраста, образования или расовой принадлежности.

Однако, несмотря на то, что такие понятия как “инновация”, “инноватор”, “инновационный человек” и “инновационная личность” заняли прочные позиции в современном обществе, до сих пор не существует ясной картины изучаемых объектов. К примеру, нет четкого определения инновации, т.е. общепринятой категории, которая наиболее полно отражает сущность данного термина. Многие зарубежные ученые оперируют представлениями, понятиями об инновации, содержание которых, по их мнению, зависит от объекта и предмета исследования. Например, по мнению Б. Твисс, инновация является процессом, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание¹. Б. Санто трактует инновацию как общественно-техно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий и технологий².

Ввиду широкого содержания понятий “инновационный человек”, “инноватор”, “инновационная личность” также имеются сложности с интегральным отражением сущности терминов.

Понятие “инновационная личность” впервые ввел в 1962 г. ученый Эверетт Хаген, как

предпосылки усиления экономического роста, распространения предпринимательства и накопления капитала³.

Некоторые типологические черты инновационной личности также можно найти в работах французского социолога М. Крозье, который отмечает, что способность людей к инициативе становится в современных условиях более значимым фактором развития, нежели оперирование материальными ресурсами⁴.

Близка и интересна также концепция Й. Шумпетера. Человек-предприниматель, по Шумпетеру, не являет собой какую-либо профессию, это энтузиаст-инноватор, для которого прибыль не имеет существенной ценности. В основном им движут три вида мотивов: мечта и воля; радость творчества; борьба и победа⁵.

Таким образом, обобщая результаты исследований изучаемой проблематики, попытаемся сформировать собственную модель инновационного человека, под которой будем понимать определенный идеальный набор качеств, условий и факторов, необходимых для эффективного формирования новой личности в условиях экономики знаний.

Важным свойством формирования инноватора является способность подстраиваться под любые изменения, находя новые пути решения поставленных задач. Отметим и такие необходимые качества инновационного человека, как:

- умение воплощать замыслы, так как создание новой идеи требует максимальной отдачи и качественной реализации;
- желание воплощать свою деятельность творчески и в чем-то новом;
- знание своего дела и страсть к нему;
- знание рынка и умение предвосхищать будущее;

Таблица 1. Индекс развития информационно-коммуникационных технологий в странах мира (2010-2011 гг.)

Страна	Рейтинг 2011	Индекс 2011	Рейтинг 2010	Индекс 2010
Южная Корея	1	8,56	1	8,45
Швеция	2	8,34	2	8,21
Дания	3	8,29	3	8,01
Исландия	4	8,17	4	7,96
Финляндия	5	8,04	5	7,89
Нидерланды	6	7,82	7	7,60
Люксембург	7	7,76	6	7,64
Япония	8	7,76	8	7,57
Великобритания	9	7,75	14	7,35
Швейцария	10	7,68	9	7,48

- порядочность;
- перманентное сомнение в устоявшихся мнениях;
- стремление к удобству.

Несомненно, представлен не исчерпывающий список свойств и требований к инновационной личности - он может быть дополнен по мере исследования. Тем не менее, по нашему мнению, данный перечень позволяет очертить представляемые границы модели инновационного человека.

Для инновационной личности также важны определенные факторы, влияющие на ее деятельность. Инновационная деятельность, по нашему мнению, во многом зависит от качества жизни человека. Однако, как показал Э. Тоффлер в монографии "Революционное богатство", общепринятые понятия о качестве жизни в условиях развития информационного общества видоизменяются⁶. Качество жизни уже во многом определяется возможностью потребления информационных продуктов, услуг, их доступностью и качеством. Автор видит прямую зависимость развития инновационного человека от информационных продуктов, так как мобильная телефония, Интернет, персональные компьютеры не только упрощают жизнь, но и позволяют получать необходимые знания и информацию мгновенно.

Одним из показателей информационного богатства является индекс развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index)⁷. Этот индекс представляет собой комбинированный показатель, характеризующий достижения стран мира с точки зрения развития информационно-коммуникационных технологий.

Согласно новому рейтингу исследования за 2010-2011 гг., Южная Корея является наиболее преуспевающей экономикой мира по развитию ИКТ, а за ней следуют Швеция, Дания, Исландия и Финляндия. Исходя из данных табл. 1, мы видим, что из первых десяти стран восемь

находятся в Европе, остальные же две страны относятся к Азиатско-Тихоокеанскому региону.

Авторы исследования указывают на взаимосвязь доходов и прогресса в области ИКТ, так как первые 30 мест в рейтинге занимают страны с высоким уровнем дохода.

В целом, в мире услуги электросвязи и Интернета становятся доступнее в ценовом отношении. При этом услуги фиксированной широкополосной связи в большинстве развивающихся стран остаются чрезмерно дорогими: к концу 2011 г. цена базового пакета фиксированной широкополосной связи на месяц составляла свыше 40 % месячного валового национального дохода (ВНД) на душу населения, тогда как в развитых экономиках - 1,7 %.

Также одним из важных факторов, влияющих на формирование инновационного человека, является образование, так как в экономике знаний без образования, непрерывного обучения и повышения квалификации добиться успехов практически невозможно.

Согласно докладу ПРООН о развитии человека 2010 "Реальное богатство народов: пути развития человека", самым высоким уровнем и доступностью образования обладает Норвегия⁸. Из табл. 2 мы видим, что в пятерку лидеров также вошли Австралия, Новая Зеландия, Соединенные Штаты Америки и Ирландия. Российская Федерация в рейтинге из 146 стран занимает 65-е место.

Налицо факт того, что для успешного формирования инновационной личности необходимо добиваться повышения уровня образования, а также совершенствовать самообразовательный процесс личности.

Следующим немаловажным фактором развития инновационной среды и инновационного человека является экономическая свобода страны. Стоит отметить, что концепция экономической свободы базируется на идеях экономиста Адама Смита, выдвинутых им в работе "Богатство народов".

Таблица 2. Уровень и доступность образования по странам

№ п/п	Страна	Достижения в области образования		Доступ к образованию				
		Уровень грамотности взрослого населения	Население как минимум со средним образованием	Коэффициент охвата начальным образованием, % населения младшего школьного возраста		Коэффициент охвата средним образованием, % населения среднего школьного возраста		Коэффициент охвата высшим образованием, % населения старшего школьного возраста
		% в возрасте 15 лет и старше	% в возрасте 25 и старше	Совокупный	Чистый	Совокупный	Чистый	Совокупный
		2005-2008	2010	2001-2009	2001-2009	2001-2009	2001-2009	2001-2009
1	Норвегия	-	87,3	98,4	98,4	112,5	96,6	75,9
2	Австралия	-	73,4	104,9	97,0	147,9	87,5	75,0
3	Новая Зеландия	-	67,9	101,2	99,2	120,4	90,8	79,1
4	США	-	89,7	98,0	91,5	94,3	88,2	81,6
5	Ирландия	-	64,1	105,4	96,9	113,4	88,1	61,2
6	Лихтенштейн	-	-	109,6	89,3	119,5	88,6	60,1
7	Нидерланды	-	67,4	106,8	98,5	119,5	88,6	60,1
8	Канада	-	79,6	107,1	99,5	101,3	-	62,3
9	Швеция	-	80,3	94,2	93,8	103,1	99,1	74,5
10	Германия	-	97,2	105,7	98,2	100,6	-	-

Таблица 3. Индекс экономической свободы 2013

Место	Страна	Индекс	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Страны со свободной экономикой												
1	Гонконг	89,3	90	84	92,9	88,9	98,9	86,2	82,1	90	90	90
2	Сингапур	88	90	92	91,1	91,3	97,1	91,4	82	90	75	80
3	Австралия	82,6	90	88	66,4	62,8	95,5	83,5	83,8	86,2	80	90
4	Новая Зеландия	81,4	95	95	71,5	33,2	99,9	89,5	83,3	86,8	80	80
5	Швейцария	81	90	88	68,1	63,8	75,8	87,9	86,2	90	80	80
Страны с преимущественно свободной экономикой												
6	Канада	79,4	90	87	79,8	44,8	91,7	82,3	75,2	88,2	75	80
7	Чили	79	90	72	77,6	83,7	70,5	74,2	84,6	82	85	70
8	Маврикий	76,9	70	51	92,1	81,9	78,2	72,3	75,4	87,9	90	70
9	Дания	76,1	90	94	39,8	5,9	98,4	91,1	80	86,8	85	90
10	Соединенные Штаты Америки	76	85	71	69,3	47,8	90,5	95,5	75	86,4	70	70

Авторы исследования подчеркивают, что в странах с более свободными экономиками намного выше уровень благосостояния населения и, удивительно, экономическая свобода является более эффективным инструментом, нежели государственное регулирование экономики.

Страны, поддерживающие политику экономической свободы, создают благоприятные условия для инновационной деятельности, которая, несомненно, вызывает экономический рост.

Согласно рейтингу табл. 3 лидерами свободной экономики являются Гонконг, Сингапур, Австралия, Новая Зеландия и Швейцария⁹.

Кроме образования, уровня дохода, экономической свободы и развития ИКТ, важным условием активизации инновационной деятельности является уровень инновационного развития.

Исследованием инновационного развития занимаются Международная бизнес-школа

INSEAD и Всемирная организация интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO), которые определяют инновационное развитие в виде глобального индекса инноваций.

Автор выделил данный критерий не случайно, так как, по нашему мнению, располагаемые ресурсы и достигнутые практические результаты, которые рассчитываются как взвешенная сумма оценок данных двух групп показателей, очень важны для развития инновационной личности.

Согласно данным аналитического доклада "Глобальный индекс инноваций 2012"¹⁰ список десяти мировых лидеров в области инноваций практически не изменился по сравнению с прошлым годом. В рейтинге стран мира по уровню инновационных возможностей и результатов 2012 г. лидирует Швейцария. Ниже в табл. 4 мы также видим, что в тройку лидеров по-прежнему входят Шве-

Таблица 4. Рейтинг стран мира по индексу инноваций 2012 г.

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Швейцария	68,2
2	Швеция	64,8
3	Сингапур	63,5
4	Финляндия	61,8
5	Великобритания	61,2
6	Нидерланды	60,5
7	Дания	59,9
8	Гонконг	58,7
8	Ирландия	58,7
10	Соединенные Штаты Америки	57,7
10	Люксембург	57,7

ция и Сингапур. За ними следуют Финляндия, Великобритания, Нидерланды, Дания, Гонконг, Ирландия и Соединенные Штаты Америки.

Россия заняла 51-е место в общем рейтинге. Как отмечается в докладе, сильные стороны России связаны с качеством человеческого капитала (43-е место), развитием бизнеса (43), развитием знаний (32). Мешают развитию инноваций несовершенные институты (93-е место), показатели развития внутреннего рынка (87) и результаты творческой деятельности (84).

Таким образом, на основании вышеизложенных факторов, влияющих на формирование инновационной деятельности, мы можем представить модель инновационного человека в следующем виде:

$$HI = f(P, ICT, E, F, I),$$

где HI - инновационный человек;

P - уровень доходов;

ICT - уровень развития ИКТ;

E - образование;

F - уровень экономической свободы;

I - уровень инноваций.

Стоит отметить, что данные критерии не имеют равнозначной силы и один из них может иметь больший вес, чем все остальные. Уточним также, что вес представленных критериев во мно-

гом зависит от уровня экономического развития страны.

В завершение хотелось бы еще раз акцентировать внимание на том, что происходящие в экономике изменения связаны в основном с нематериальными, субъективно-личностными структурами, которые требуют развития по всем направлениям, а понятная незавершенность исследований парадигмы инноваций приводит к необходимости дальнейшего продолжения, углубления и расширения разработки соответствующих теоретических и методологических оснований, методов, технологий и инструментария исследования этого явления.

¹ *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями: сокр. пер. с англ. / авт. предисл. и научн. ред. К.Ф. Пузыня. М., 1989.

² *Санто Б.* Инновация как средство экономического развития: пер. с венг. М., 1990. С. 132.

³ *Hagen E.* On the Theory of Social Change. Homewood, IL, 1962.

⁴ *Спиридонова В.И.* Бюрократия и реформа (анализ концепции М. Крозье). М., 1997.

⁵ *Шумпетер Й.* Теория экономического развития: пер. с нем. / вступ. ст. и общ. ред. А.Г. Милейковского, В.И. Бомкина. М., 1982. С. 210.

⁶ *Тоффлер Э., Тоффлер Х.* Революционное богатство. М., 2008.

⁷ Международный союз электросвязи: Индекс развития информационно-коммуникационных технологий в странах мира в 2012 году / Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/10/11/5059>.

⁸ Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека: пер. с англ. / ПРООН. М., 2010.

⁹ Рейтинг стран мира по уровню экономической свободы - информация об исследовании / Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>.

¹⁰ Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2012 года / Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/07/06/4531>.

Поступила в редакцию 04.01.2013 г.

Формирование и использование финансовых ресурсов государственной компании

© 2013 Н.А. Федорова

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

E-mail: nafedorova@list.ru

Рассматриваются вопросы движения финансовых ресурсов государственных компаний, сочетающих в себе черты классических государственных предприятий и рыночных игроков. Возникающие проблемы и возможные пути их решения приводятся на примере государственного института развития рынка ипотеки в России.

Ключевые слова: государственная собственность, капитал, финансовые ресурсы, ипотечные активы.

В современных условиях финансовализации экономики, доминирования финансового сектора экономики над реальным вопросы, проблемы и последствия движения и распределения финансовых ресурсов приобретают особую актуальность. Финансовые ресурсы играют ключевую роль как на уровне макроэкономики, так и на микроуровне, как для государства, так и для всех хозяйствующих субъектов вне зависимости от форм собственности.

На уровне компании финансовые ресурсы, наряду с другими видами ресурсов (человеческими, материально-техническими, информационными и пр.), представляют собой основу ее функционирования и развития. Назначение финансовых ресурсов состоит в обслуживании основной производственной деятельности компании таким образом, чтобы максимально эффективно реализовывать стоящие перед ней цели и соответствовать запросам и интересам собственников. Характер, качество и особенности финансовых ресурсов компании определяют не только направления и эффективность деятельности компании, но и ее финансовую устойчивость, способность противостоять кризисным явлениям в экономике, ее выживаемость и положение на рынке.

Особенности компаний государственного сектора как субъектов хозяйствования выводят проблему движения их финансовых ресурсов на макроуровень. В этой связи повышается значимость проблемы управления финансовыми ресурсами государственных компаний, которые, в отличие от частных компаний, имеют задачи государственного значения.

Финансовые ресурсы и активы государственной компании. В научной литературе понятие финансовых ресурсов компании трактуется по-разному¹. Внимание заслуживает широкая трактовка финансовых ресурсов как материальных но-

сителей (выразителей) финансовых отношений по поводу распределения стоимости, приобретающей в конечном счете форму активов². Активы компании в целом обеспечены ее капиталом, значит, активы можно рассматривать как капитал компании в широком смысле. Так, финансовые ресурсы представляют собой не просто источники финансирования, а ресурсы, трансформируемые в различные виды активов, способных приносить доход компании.

Движение финансовых ресурсов объединяет, с одной стороны, их формирование и накопление в объемах, достаточных для целенаправленной деятельности компании, и, с другой стороны, определение направлений использования, или вложения, финансовых ресурсов. То есть движение финансовых ресурсов есть реализация финансовой и инвестиционной политики компании в совокупности, а результат движения финансовых ресурсов - финансовый результат деятельности компании в целом.

Движение финансовых ресурсов, таким образом, начиная от выбора источников финансирования, первоначального накопления капитала компании и заканчивая фиксацией результата от вложения средств (инвестиционной деятельности), есть непрерывный кругооборот ресурсов компании, влекущий их приумножение, а значит, открывающий возможности дальнейшего роста и развития компании.

В компаниях, относящихся к государственному сектору экономики, финансовые ресурсы играют особую роль. Особенности движения финансовых ресурсов компаний государственного сектора предопределяются спецификой таких компаний, как хозяйствующие субъекты рыночной экономики. В рамках данной работы к государственным компаниям относим компании, созданные в форме акционерных обществ, капитал которых полностью либо преимущественно при-

надлежит государству в лице его федеральных или региональных органов власти.

С одной стороны, такие государственные компании, в отличие от государственных унитарных предприятий и бюджетных учреждений, функционируют на рынке наряду с частными фирмами, имеют доступ к финансовым источникам различного типа, имеют возможность вести различные виды деятельности, направленные на извлечение прибыли. Соответственно, их целью, как и целью коммерческих компаний, становится сбалансировать источники финансовых ресурсов и виды активов и деятельности так, чтобы их доходы превышали расходы, связанные с привлечением капитала, и операционные издержки.

С другой стороны, принадлежность таких компаний государству определяет ряд их особенностей, выделяющих их среди рыночных игроков. Государственные компании создаются и функционируют преимущественно в тех отраслях экономики, где низка прибыльность и рентабельность активов. Частный бизнес неохотно осваивает такие отрасли, которые, тем не менее, могут иметь стратегическое значение для государства. Поэтому именно через государственные предприятия государство поддерживает эти отрасли, реализует государственную политику. Тот факт, что государственные компании функционируют в нерентабельных, а подчас заведомо убыточных отраслях, в то же время являясь проводниками государственной политики в этих отраслях, определяет характер движения их финансовых ресурсов и потоков финансовых средств.

В целом, следует отметить, что формирование финансовых ресурсов государственных компаний проходит под воздействием государства, которое может быть как прямым при вливании средств в уставный капитал или при предоставлении льготного финансирования, так и косвенным, связанным с использованием преимуществ таких компаний при выходе на рынки капитала.

Особенности источников формирования финансовых ресурсов государственных компаний напрямую зависят от специфики их активов, находящихся в государственной или смешанной собственности. Цель управления государственной собственностью и деятельностью государственных компаний состоит не только и не столько в максимизации прибыли, сколько в решении социально-экономических задач, удовлетворении совместных (общих) потребностей общества³. Поэтому государственная собственность сосредоточена в жизненно важных для воспроизводства отраслях - отраслях экономической инфраструктуры (энергетика, транспорт, связь).

Кроме того, государственные компании представлены в таких отраслях, как угольная промышленность, нефтедобыча и атомная энергетика, космонавтика, т.е. в отраслях, где велика стоимость физического капитала, требуются крупные вложения ресурсов и велики риски. Государственные компании функционируют и в непромышленном секторе, и на финансовых рынках, являясь крупными банками, ипотечными агентствами, страховыми компаниями, деятельностью которых призвана сглаживать циклические колебания экономики, поддерживать и стимулировать предприятия частного сектора.

Таким образом, стратегическое значение активов государственных компаний требует, чтобы они были обеспечены достаточным количеством собственных средств. Это объясняет смещение в структуре финансирования таких компаний в сторону превалирования собственных финансовых ресурсов над заемными.

В то же время низкая окупаемость вложений, а также долгосрочный характер инвестиций государственных компаний становятся основными критериями при выборе источников финансирования, а подчас требуют сниженной стоимости заемных финансовых ресурсов или вовсе государственного уставного капитала.

Образование и использование финансовых ресурсов ОАО "АИЖК". Одним из ярких примеров государственной компании в непромышленном секторе является "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию" (далее также - АИЖК), деятельность которого находится на стыке финансовой и реальной сфер экономики. АИЖК изначально создано как акционерное общество открытого типа со стопроцентным государственным участием в капитале⁴.

Ряд отличительных черт характеризуют АИЖК как государственное предприятие: учреждение в соответствии с Постановлением Правительства РФ, государственный масштаб и комплексный характер миссии АИЖК (развитие российского ипотечного рынка), структура собственников (Росимущество), организация органов управления и прямой характер участия государства в принятии ключевых решений. Вместе с тем, будучи открытым акционерным обществом, АИЖК совмещает в себе и черты коммерческой компании: имеет доступ на рынки капитала, самостоятельно отвечает по своим обязательствам и принимает решения в рамках основной деятельности.

Особенности источников финансирования АИЖК обусловлены тем влиянием, которое государство, будучи единственным акционером, способно оказать на его финансовую деятель-

ность, а также общим рейтингом АИЖК как открытого акционерного общества.

Поэтому, во-первых, к финансовым ресурсам АИЖК, сформированным под влиянием его основного акционера - государства, относятся:

- средства федерального бюджета в виде дополнительных взносов в уставный капитал;
- средства, получаемые путем размещения облигаций, обеспеченных государственными гарантиями РФ;
- льготное целевое финансирование, предоставляемое государством в лице Внешэкономбанка.

Во-вторых, важнейшим источником финансирования АИЖК являются средства от его основной деятельности:

- средства от продажи пулов закладных, в том числе с последующим выпуском ипотечных ценных бумаг (ресурсы, привлеченные путем секьюритизации ипотечных активов)⁵;
- средства, получаемые в счет погашения задолженности по закладным, и выплаты по ценным бумагам, принадлежащим АИЖК (собственные финансовые ресурсы, генерируемые в ходе основной деятельности).

В-третьих, АИЖК доступны такие способы привлечения дополнительных финансовых ресурсов, которые используются любым акционерным обществом, а именно: привлечение среднесрочных и долгосрочных заимствований (облигационные и иные займы, кредиты, получаемые на российском и международном финансовых рынках).

Превалирует в структуре финансовых ресурсов первая группа ресурсов - сформированных при непосредственном или опосредованном участии государства⁶. Специфика активов АИЖК выступает подтверждением обоснованности государственного участия. В случае АИЖК объектами вложения финансовых ресурсов являются:

1. Ценные бумаги разной степени ликвидности⁷:

а) закладные:

- рыночные продукты со ставками, позволяющими получать доход;
- социальные продукты со сниженными ставками, специально разработанные для реализации государственной жилищной политики, представляющие собой кредиты по льготным условиям для отдельных категорий граждан (военнослужащих, лиц - распорядителей материнского капитала, ученых и учителей, работников бюджетной сферы);

б) ипотечные ценные бумаги банков, выдающих ипотечные кредиты, выкупаемые АИЖК с целью мотивировать рыночных игроков нара-

щивать объемы финансирования ипотеки за счет секьюритизации кредитов.

2. Целевые займы⁸, предоставляемые:

а) банкам, осуществляющим кредитование строительства жилья. Такие займы носят льготный характер и выдаются с целью стимулирования активности банков по кредитованию застройщиков жилого фонда с приемлемыми для последних условиями;

б) банкам, желающим освоить рынок секьюритизированных ипотечных кредитов, для формирования достаточного портфеля кредитов с целью последующей секьюритизации.

Необходимо отметить, что, поскольку АИЖК - государственная компания, основной целью вложения финансовых ресурсов в такие виды активов выступает не получение максимально возможной прибыли, а развитие национального рынка ипотечного кредитования и секьюритизации ипотечных активов. И лишь один вид профильных активов компании является прибыльным и соответствует рыночным условиям.

Поэтому, формируя финансовую и инвестиционную политику, АИЖК, как и любая государственная компания, вынуждено балансировать свои интересы как рыночного игрока и необходимость реализации возложенных на него государством задач. В этом состоит особенность политики государственных компаний по формированию и использованию финансовых ресурсов, ведь последние следует рассматривать не только на организационном уровне, но и на уровне государства.

На примере АИЖК также можно проследить направления движения финансовых ресурсов, выходящие за пределы организационной инфраструктуры, выводящие деятельность АИЖК на национальный уровень. Приобретая закладные, АИЖК взаимодействует с финансовыми институтами - участниками ипотечного рынка на территории всей страны. На текущий момент партнерская сеть АИЖК охватывает практически все субъекты РФ, а это значит, что банки получают возможность рефинансировать ипотечные кредиты и большее количество семей могут воспользоваться ипотекой как инструментом решения жилищной проблемы. Таким образом, АИЖК государственные финансовые ресурсы перераспределяет и направляет равномерное развитие ипотечного рынка в масштабах государства и повышение уровня жизни населения.

Схема (см. рисунок) отражает специфику положения государственной компании - на стыке государства и рынка. Но это не противопоставление, а использование разнообразных механизмов государственного присутствия в целях

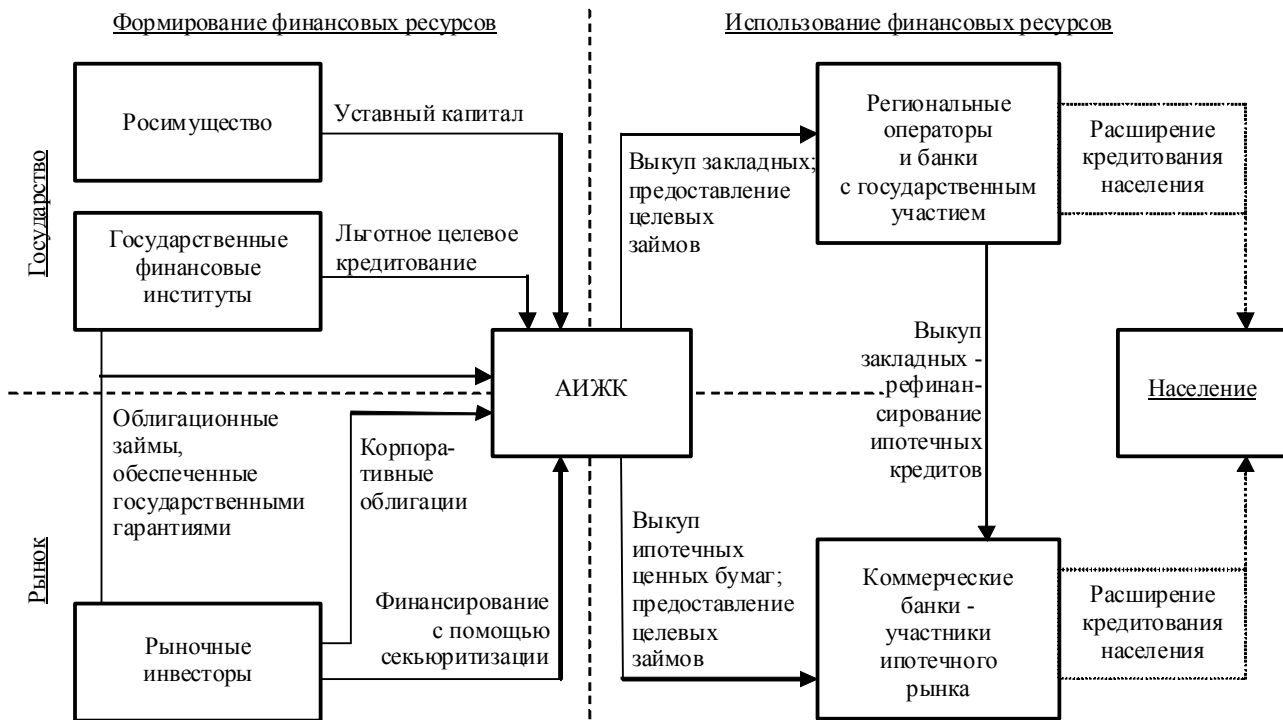


Рис. Схема движения финансовых ресурсов ОАО «АИЖК»

формирования, поддержания и развития рынка, а также стимулирования рыночных/стихийных механизмов развития ипотеки. На схеме показаны источники образования финансовых ресурсов - как государственные, так и рыночные - доступные государственной компании как акционерному обществу. Направления использования финансовых ресурсов АИЖК также носят двойной характер: это (1) рефинансирование и (2) предоставление целевых займов.

Рефинансирование на микроуровне представляет собой приобретение на баланс АИЖК закладных различных видов, описанных выше. На макроуровне рефинансирование означает перераспределение финансовых ресурсов АИЖК и их направление на финансирование институтов (государственных или коммерческих), осуществляющих выдачу ипотечных кредитов или выкуп закладных. Стандартная схема взаимодействия АИЖК с такими институтами состоит в следующем⁹:

- АИЖК выкупает пулы закладных у региональных операторов - ипотечных агентств или банков, расположенных в разных субъектах РФ. Региональные операторы являются финансовыми институтами, по крайней мере на 50% принадлежащих государству в лице региональных органов власти¹⁰.

- Региональные операторы направляют полученные средства на выкуп закладных у более мелких региональных банков - участников *первичного* рынка ипотеки.

- Банки, продавшие ипотечные кредиты, получают средства на выдачу новых кредитов и внедрение льготных кредитных продуктов, поскольку рефинансирование этих кредитов гарантировано стандартами АИЖК.

Итак, рефинансирование АИЖК - это один из способов получения банками дополнительной ликвидности под выдачу жилищных кредитов, а также способ мотивации банков разрабатывать различные льготные программы кредитования.

Предоставление финансирования банкам - участникам *вторичного* ипотечного рынка, рынка секьюритизации, также является масштабной государственной задачей - задачей формирования в России самодостаточного рынка ипотечных ценных бумаг, способствующего финансированию ипотеки за счет рыночных инструментов, а не только с помощью государственных финансовых ресурсов. Здесь АИЖК выступает мотиватором, предоставляющим не только финансовые ресурсы банкам в виде целевых займов на накопление необходимого пула кредитов под секьюритизацию или приобретая эмитированные банками ипотечные облигации, но и методологическую и методическую поддержку¹¹ для осуществления сделок секьюритизации.

Государственная компания АИЖК, таким образом, выступает своеобразным администратором государственных финансовых ресурсов, направляя их в наиболее уязвимые сегменты ипотечного рынка, способствуя его развитию и

решению приоритетных задач государства в области ипотеки и жилищной политики.

На рассмотренном примере АИЖК можно сделать вывод относительно специфики и многогранности проблемы движения финансовых ресурсов государственных компаний. Тот факт, что государственные компании получают финансовые ресурсы так или иначе при поддержке государства, ставит проблему эффективности управления ими на уровне компании, т.е. на микроуровне. Решается эта проблема различными способами: от прямого участия государства в управлении до внедрения в государственных компаний технологий управления финансовыми потоками, применяемых коммерческими фирмами, либо приватизации. Однако наличие стратегически значимых целей деятельности государственных компаний позволяет по-иному рассмотреть характер движения их финансовых ресурсов. Здесь важность приобретает проблема распределения государственных финансовых ресурсов через государственные компании в определенные отрасли экономики. В отличие от частных компаний проблемы и направления использования финансовых ресурсов государственных компаний выходят на уровень макроэкономики - как перераспределение государственных средств в те сферы национальной экономики, которые требуют государственного присутствия, поддержки и целенаправленного развития. И в этом случае присутствие государства в форме государственных компаний оправданно постольку, поскольку позволяет совместить преимущества

как государственного регулирования, так и рыночного механизма.

¹ См.: Поляков А.Ф., Катайкина Н.Н. Финансовая деятельность предприятия: учеб. пособие / Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2009. С. 8.; Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев, 2004. С. 183; Коростелева М.Н. Актуальные вопросы экономики и финансов: сб. науч. ст. Самара, 2012. С. 3.

² Менеджмент финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов: учеб. пособие / П.А. Левчаев [и др.]; под ред. П.А. Левчаева. Саранск, 2011. С. 15.

³ Ваславская И.Ю. Государственная собственность: институциональные основы и особенности ее реализации в условиях экономической нестабильности / Ин-т экономики РАН. М., 2011. С. 17.

⁴ URL: <http://ahml.ru/ru/agency>.

⁵ Можаровский Е.В. Формирование и развитие рынка секьюритизации ипотечных активов в России // Экономические науки. 2012. □ 1 (98).

⁶ По данным бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО "АИЖК" за 2011 год. URL: http://ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/financial_statement/balans2011.pdf.

⁷ По данным годового отчета ОАО "АИЖК" за 2011 год. URL: http://ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/annual/annual_report_2011.pdf.

⁸ Согласно Общим условиям предоставления займов и приравненных к ним активов ОАО "АИЖК". URL: <http://ahml.ru/ru/agency/documents>.

⁹ URL: <http://ahml.ru/ru/agency/activity/federal>.

¹⁰ Согласно Критериям аккредитации региональных операторов АИЖК. URL: <http://ahml.ru/ru/participants/ppartner/accreditation/regional>.

¹¹ URL: http://ahml.ru/ru/participants/educational/edu_resources.

Поступила в редакцию 04.01.2013 г.

К вопросу о дуализме природы крестьянского (фермерского) хозяйства

© 2013 К.В. Панченко

Волгоградский государственный аграрный университет

© 2013 Х.Х. Мазлоев

Горский государственный аграрный университет

E-mail: panchenkok@yandex.ru; hasik-nart88@mail.ru

Рассмотрена организационно-экономическая сущность крестьянского фермерского хозяйства как формы сельскохозяйственного производства, соединяющей два хозяйственных уклада, проанализированы различные аспекты сходства и различия между крестьянами и фермерами.

Ключевые слова: крестьяне, фермеры, крестьянское (фермерское) хозяйство, самозанятость, сельское предпринимательство.

Содержание понятия крестьянского (фермерского) хозяйства, четко установившись в правовом смысле, пока что не устоялось в сущностном плане.

В Законе РСФСР “О крестьянском (фермерском) хозяйстве” под таковым понимается “самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, представленный отдельным гражданином, семьей или группой лиц, совместно осуществляющих производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции на основе использования имущества и земельных участков, находящихся в их пользовании, в том числе в аренде, в пожизненном наследуемом владении или в собственности”¹.

Современные исследователи, как правило, склонны давать более развернутые дефиниции крестьянских (фермерских) хозяйств, характеризуя крестьянское (фермерское) хозяйство как самостоятельный тип аграрного предприятия, обладающего необходимыми орудиями производства, собственным и частично наемным трудом, финансами, осуществляющего производство, переработку и реализацию продукции, в хозяйственной деятельности руководствующегося законами, действующими на данной территории.

В “Концепции развития крестьянских (фермерских) хозяйств”, одобренной Бюро Отделения экономики и управления АПК Россельхозакадемии в 1992 г., к крестьянскому (фермерскому) хозяйству отнесены самостоятельные хозяйства с правом юридического лица, базирующиеся на личном и семейном труде, имеющие землю в собственности, в пожизненном наследуемом владении или в аренде, свободно распоряжающиеся своим имуществом и произведенной продукцией².

В трудах классиков, современных исследователей в законодательстве четко прослеживается двойственность понятий “крестьянин” и “фер-

мер”. Исследуя сущность крестьянских (фермерских) хозяйств, нельзя обойти вопрос этой двойственной терминологии, не выявив различия и сходства между крестьянством и фермерством.

Принципиальные различия между крестьянскими и фермерскими хозяйствами заключаются в следующем. Во-первых, крестьянское хозяйство - трудовое семейное, фермерское - чисто коммерческое, созданное конкретным гражданином - его главой, в своем правовом статусе приравниваемое к индивидуальному предпринимателю. Во-вторых, экономическая мотивация труда в крестьянском хозяйстве заключается в получении единого трудового дохода, а в фермерском - в максимизации предпринимательского дохода. В-третьих, крестьянское хозяйство практически не использует наемный труд. В-четвертых, определяющим фактором создания крестьянского хозяйства является трудовой потенциал крестьянской семьи, а фермерского хозяйства - величина имеющегося капитала.

В работах российских исследователей отсутствует единое мнение относительно сходства и различий крестьянских и фермерских хозяйств. Одни ученые определяют семейное хозяйство группой сельских жителей, занятых производством сельскохозяйственной продукции. Цель их деятельности заключается не только в производстве продуктов питания, но и в получении максимального дохода крестьянской семьи за счет использования ее трудового потенциала. Фермерское же хозяйство - самостоятельно хозяйствующий субъект предпринимательского типа, использующий наемный труд, в том числе и членов своей семьи, которое создается и функционирует в целях извлечения прибыли посредством производства сельскохозяйственной продукции.

В своем исследовании мы сочли возможным выделить различия крестьянских хозяйств и фер-

Двойственность понятий крестьянского и фермерского хозяйства

Общность крестьянского и фермерского хозяйства	Различия крестьянского и фермерского хозяйства	
	крестьянское хозяйство	фермерское хозяйство
Экономическая и юридическая самостоятельность	Трудовое семейное хозяйство	Форма свободного предпринимательства (приравнена в правовом статусе к индивидуальным предпринимателям)
Свободное индивидуальное хозяйство и самозанятость	Удовлетворение продовольственных потребностей семьи	Цель - получение и максимизация прибыли (предпринимательского дохода)
Собственность на средства производства одной или нескольких (как правило, родственных) семей	Натуральное или частично товарное хозяйство	Самостоятельно хозяйствующий субъект предпринимательского типа
Земля в собственности, пожизненном владении или в аренде	Определяющий фактор создания - трудовой потенциал крестьянской семьи	Определяющий фактор создания - величина имеющегося капитала
Самофинансирование - развитие за счет собственных средств	Трудопотребительное хозяйство	Товарное хозяйство
Труд личный и семейный (одной или нескольких родственных семей)	Практически не использует наемный труд	Чисто коммерческое, созданное конкретным гражданином - его главой, использует наемный труд
Свободное распоряжение своим имуществом, произведенной продукцией	Мотивация труда - получение единого трудового дохода и возможности самим членам определять уровень интенсивности своего труда, интенсификации производства	Мотивация труда - уровень интенсивности труда и интенсификации производства определяет собственник производственного капитала

мерских по следующим критериям (см. таблицу).

Представляется возможным рассматривать фермеров в качестве правопреемников крестьян, функционирующих на рыночной основе. Организация их производства представлена общим технологическим циклом, а отношения собственности реализуются за счет рационального использования земли, производственных фондов, денежных средств и трудовых ресурсов. Если в ситуации становления крестьянские хозяйства применяют только семейный труд и характеризуются высоким уровнем потребления продуктов собственного изготовления, то по мере развития производительных сил они ориентируются на конъюнктуру рынка, своих конкурентов и возможности расширенного воспроизводства.

Таким образом, между крестьянскими и фермерскими хозяйствами есть существенное различие в уровне товарности продукции и использования наемного труда, на современном этапе становления фермерства в России большинству мелких фермерских хозяйств присущи признаки именно крестьянских, фактически они являются укрупненной разновидностью ЛПХ. В то же время наличествует и обратное расхождение формы и содержания: высокотоварные ЛПХ с обширным привлечением наемного труда де-факто являются фермерскими хозяйствами, находящимися в тени ввиду наибольшего удобства формальной принадлежности к личным хозяйствам в силу минимума административных обременений. Ко-

личественное правовое разграничение ЛПХ от других форм легко обходится на уровне неформальных договоренностей по аренде земельных участков и найму рабочей силы. Соотношение между формальной и фактической сущностью хозяйств индивидуального сектора можно представить с помощью кругов Эйлера (см. рисунок).

Для углубленной классификации прежде всего необходимо деление хозяйств на натуральные и товарные, однако в современных условиях полностью натуральное хозяйство невозможно, поскольку даже при производстве продукции в малых объемах сугубо для личного потребления требуется приобретение основных и оборотных средств производства, а значит, часть своей продукции нужно продать. Равно нецелесообразно абсолютизировать и фактор наемного труда, поскольку высокотоварное хозяйство с высокоинтенсивным производством может обслуживаться и силами одной семьи. В связи с этим границы между тремя типами индивидуальных хозяйств довольно гибки, существует большое количество смешанных, переходных разновидностей.

Рассмотренные экономические условия деятельности фермерских хозяйств являются ориентирами для расширения крестьянских хозяйств и превращения некоторых из них в высокотоварные фермерского хозяйства, для чего необходимы, как правило, фондообеспеченность, трудообеспеченность и рентабельность не ниже, чем в фермерских хозяйствах, имеющих такую же площадь земель и специализацию.

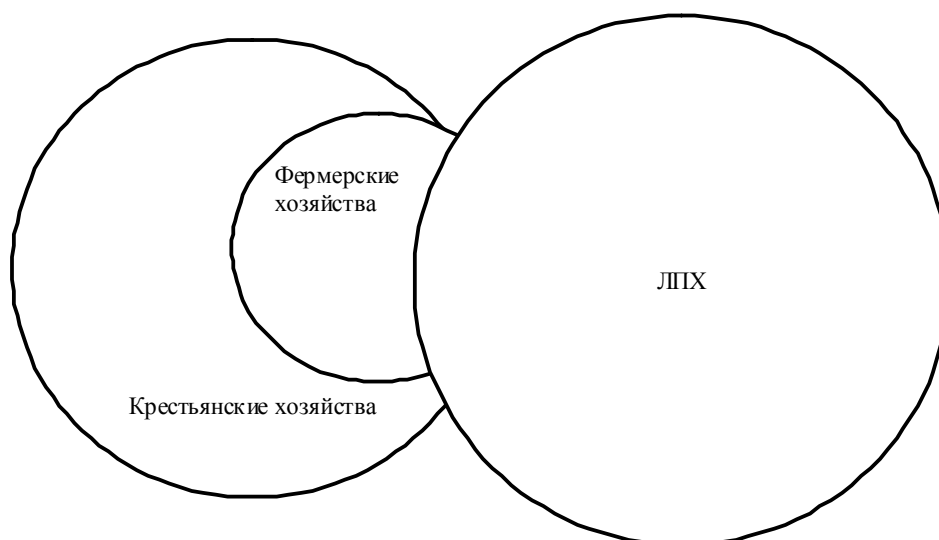


Рис. Соотношение формальной и фактической сущности хозяйств индивидуального сектора

Среди принципов организации крестьянского (фермерского) хозяйства можно выделить:

- добровольность выбора хозяйственных партнеров и форм взаимодействия с ними. Исходя из своих экономических интересов и возможностей, крестьянин (фермер) самостоятельно избирает вид деятельности, форму взаимоотношений с поставщиками материально-технического обеспечения и покупателями сельскохозяйственной продукции;

- полную самостоятельность в определении и выборе возможных вариантов организации производства, переработки, хранения и реализации продукции, использования полученных доходов исходя из своих интересов. Этот принцип может быть реализован только в том случае, если крестьянин (фермер) имеет право самостоятельно распоряжаться результатами своего труда;

- самозанятость и самоэксплуатацию безотносительно доли наемного труда в производстве: фермер сочетает в себе функции собственника, руководителя и работника;

- полную экономическую ответственность за результаты хозяйственной деятельности, вплоть до прекращения ее в связи с банкротством.

Таким образом, крестьянскому (фермерскому) хозяйству присуща собственная специфика факторов производства: земли, труда, капитала и предпринимательства. Фермер, прежде всего, является хозяйствующим субъектом, в лице которого соединяются функции собственника, работника, организатора производства и предпринимателя. Понятие предпринимательства в данном контексте можно раскрыть как продуктивную деятельность, которая означает освоение новых объектов и форм производства продукции и услуг, ориентированное на получение при-

были в аграрной сфере. Основой успешного функционирования крестьянского (фермерского) хозяйства служит высокопроизводительный, интенсивный труд самого фермера, членов его семьи и наемных работников.

Фермер имеет право частной собственности на средства производства, производимую продукцию и доходы. Земля может находиться у фермера в частной собственности, в пожизненном владении или в аренде. В крестьянском (фермерском) хозяйстве существует полная экономическая самостоятельность в производственной, трудовой, снабженческо-сбытовой и коммерческой деятельности. Каждый фермер имеет также полную юридическую самостоятельность и права юридического лица. Эти особенности хозяйствования фермеров, их полная экономическая свобода и высокая ответственность создают благоприятные предпосылки для превращения фермеров в эффективно хозяйствующих собственников за счет своих деловых качеств, способных максимально реализовать предпринимательский фактор производства, т.е. осуществлять экономическую деятельность лучше других. Дж.М. Кейнс характеризовал таких людей как новый тип хозяйственника с присущими ему осторожностью, расчетливостью, обладающего качествами независимости, предприимчивости, бережливости, оптимизма³.

Исключительно высокому значению человеческого, предпринимательского фактора уделяется большое внимание в трудах классиков аграрной экономики. Например, А.Н. Энгельгардт обобщил его значение следующим образом: «Различные факторы в хозяйстве, по их значению, идут в таком порядке: прежде всего хозяин, потому что от него зависит вся система хозяйства,

а если система дурна, то никакие машины не помогут; потом работник, потому что в живом деле живое всегда имеет первостепенное значение... потом уже машины и орудия. Но ни машины, ни симментальский скот, ни работники не могут улучшить наши хозяйства. Его улучшить могут только хозяева”⁴.

В связи с данной мыслью следует отметить и важнейшую особенность другого фактора производства в фермерских хозяйствах – труда. Сочетание в одном лице собственника и работника обеспечивает чрезвычайно высокий уровень самоэксплуатации и посредством этого снижение трудозатрат. Фермерским хозяйствам присущ качественно иной уровень капиталоемкости, товарности и, как следствие, значимости предпринимательского фактора.

Выдающийся представитель организационно-производственной школы Н.П. Макаров в числе основных качеств, которыми должен обладать человек, ведущий крестьянское хозяйство, выделял “...искусство в сельскохозяйственных работах; способность предвидеть, какие части хозяйства нужно непрерывно улучшать; умение разбираться, что существенно и несущественно, оценивать, чем лучше заниматься в настоящее время и что отложить для выполнения на вторую очередь; знание сельскохозяйственных растений, животных, почвы и погоды; самоконтроль, необходимый для хладнокровных действий в любых обстоятельствах; способность управлять работой людей, отдавать и самому воспринимать распоряжения и пояснения; сотрудничество с соседями; привычка к систематическому выполнению составленного для себя плана”⁵.

Не менее значимая роль в функционировании фермерских хозяйств принадлежит земле как основному средству сельскохозяйственного производства. Только обладая определенной площадью земельных угодий приемлемого качества и местоположения, сохраняя и постоянно повышая плодородие земли, фермерское хозяйство может получить должную рентабельность.

Формы фермерского землепользования в целом можно дифференцировать как частную собственность на участки сельхозназначения, наделяющую крестьян полным комплексом правомочий собственника (владением, пользованием и распоряжением), и на ограничивающие оборот правовые режимы владения и пользования, к которым относятся пожизненное наследуемое

владение землей, бессрочное или временное пользование, аренда земли, в том числе долгосрочная.

Для большинства фермеров притягательна частная собственность на землю, в наибольшей мере соответствующая предпринимательской природе фермеров и существенно повышающая их мотивацию к эффективному землепользованию, сохранению почв, повышению плодородия имеющихся в фермерских хозяйствах земель. Немаловажно и то, что находящиеся в частной собственности земельные участки можно использовать как обеспечение по кредитным и лизинговым договорам. Однако нельзя не отметить, что именно эта экономическая и правовая возможность не работает, так как ни банки, ни лизинговые компании не берут землю в залог в связи с ее низкой ликвидностью. Кроме того, земельные участки можно также сдать в аренду и получать от этого дополнительные доходы. С другой стороны, практика показывает и заинтересованность фермеров в расширении предложения по аренде, поскольку такая форма землепользования позволяет расширить производство при меньших капиталовложениях в сравнении с покупкой. При этом выгода арендных правоотношений для арендатора прямо коррелирует с длительностью договора аренды. Негативной стороной арендных правоотношений является повышение себестоимости продукции за счет платежей и возможный пересмотр условий аренды.

Таким образом, полное частное владение землей является надежной основой экономической самостоятельности и благополучия фермеров. Пожизненно наследуемое владение землей также обеспечивает значительную заинтересованность крестьян в рациональном землепользовании, но не позволяет продать землю или заложить ее.

¹ О крестьянском (фермерском) хозяйстве: закон РФСФР: [от 22 нояб. 1990 г. □ 348-1] // Ведомости Совета народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. 1990. □ 11. Ст. 164.

² Концепция развития крестьянских (фермерских) хозяйств. М., 1995.

³ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: пер с англ. М., 1978.

⁴ Энгельгардт А.Н. Из деревни. 12 писем. 1872-1887. М., 1999.

⁵ Макаров Н.П. Крестьянское хозяйство и его эволюция. М., 1920.

Поступила в редакцию 05.01.2013 г.

К вопросу о деэволюционном процессе малого бизнеса Российской Федерации

© 2013 Т.В. Маннаков

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mannakov@gmail.com

Экономической среде России свойствен деэволюционный процесс, малый бизнес не стал исключением. Последним этапом деэволюционного процесса малого бизнеса явился институт фриланса. Существует несколько веских причин, по которым рынок фриланса в современной России набирает темпы роста.

Ключевые слова: деэволюционный процесс, малый бизнес, микропредприятия, фриланс, фрилансер.

Обращаясь к теме деэволюционного процесса, стоит отметить, что вопросами природы деэволюции в своих исследованиях занимались А.В. Мартынов¹ и Е.Л. Зберовская. Основная мысль в них заключалась в том, что деэволюционный процесс определяется характером внутренних связей системы или института, в рамках которых и рассматривается деэволюционный процесс².

Исследованием специфики деэволюционного процесса в рамках малого бизнеса России занимался А.А. Вдовенко. Прежде чем анализировать развитие малого бизнеса и его проблемы, необходимо рассмотреть его положение за определенный период, с момента становления по настоящее время. В своем исследовании Вдовенко приводит следующие данные: численность предприятий сектора малого бизнеса за 1995-2004 гг. была на уровне 800-900 тыс. (т.е. практически не изменялась)³. Малый бизнес в течение девяти лет по этому показателю был относительно стабилен. И это несмотря на то, что в течение всего данного времени принимались многочисленные программы его поддержки, носящие как ежегодный, так и более долгосрочный характер, призванные увеличить его численность и эффективность. С 2005 по 2009 г. отмечается количественный рост сектора малого бизнеса⁴. Это во многом связано с тем, что с 2007 г. был принят новый Закон о малом бизнесе □ 204-ФЗ, где были впервые в российской практике выделены микро- и средние предприятия, а также с тем, что развитие программ поддержки малого бизнеса не прекращалось. В 2009 г. численность малых предприятий составила 1602,5 тыс., что примерно в 2 раза превышает численность малого бизнеса за 1999 г. Рост по численности сектора малого бизнеса сам по себе выступает положительным моментом, однако еще не говорит о его эффективности. Более знаковым является вклад малого бизнеса в ВВП. С 1995 по 2011 г. вклад малого бизнеса в ВВП был незначитель-

ным и составлял по годам 13-17 %⁵ (т.е. менее 20 %), что в совокупности с численным ростом этого сектора говорит о его слабой экономической эффективности. Торгово-посредническая сфера занимает доминирующее положение за весь период существования российского малого бизнеса, т.е. с 1991 по 2011 г., и в целом составляет более 40 %.

Доля инновационных предприятий играет незначительную роль в структуре малого бизнеса. Численность инновационных предприятий не является определяющей за весь период существования российского малого бизнеса, т.е. с 1991 по 2011 г. этот сектор экономики мало инновационен. По мнению А.М. Михайлова, «инновационной политике в нашей стране не хватает системности. На наш взгляд, для выполнения такой масштабной цели, как построение инновационной экономики, на федеральном уровне должен быть создан мощный координирующий орган, который будет заниматься всеми процессами, сопутствующими созданию и развитию инновационной экономики в нашей стране, и осуществление целого ряда мероприятий... необходимо создание Министерства по инновационному развитию с самыми широкими полномочиями»⁶.

Для того чтобы оценить развитие российского малого бизнеса как сектора экономики, его прежде всего необходимо сравнить с зарубежным малым бизнесом. За рубежом в целом и по странам численность малых предприятий весьма значительна и составляет более 90 % численности всех предприятий⁷. Вклад в ВВП также значителен (50-60 % доля малого бизнеса в целом по странам)⁸. В развитии инноваций малый бизнес за рубежом также играет значительную роль. В целом, его доля составляет до 75 % в развитии инноваций. Это выдаваемые патенты, изобретения, рационализаторские предложения и др. Также значительную долю в структуре малого бизнеса занимают вместе с инновационными фир-

мами и машиностроительные, мелкосерийное производство, производство по индивидуальным заказам. В сравнении с российским малым бизнесом малый бизнес за рубежом находится в значительно более выгодном положении и на ином более качественном, развитом уровне. Вдовенко выделил следующую группу причин этого явления⁹: финансовые (нехватка первоначального капитала для начала деятельности, недостаток средств для закупки современного оборудования, аренды или покупки помещения, невозможность вовремя выплатить кредит и др.); законодательные (отсутствие некоторых законов, призванных поддерживать развитие малого бизнеса в перспективных отраслях и для развития проблемных территорий, нечеткость некоторых современных законов и др.); внутреннего характера (неумение субъектов малого предпринимательства реально оценить рыночную среду и свои перспективы, слабая организация труда и пр.).

Указанные причины достаточно широко освещены в литературе. Они берут свое начало с момента появления отечественного малого бизнеса и имеют под собой глубокие корни. Развитие экономической среды для иностранного малого бизнеса и российского происходило по-разному (см. рис. 1).

и в ограниченной форме, развитие от малого к крупному. Малое предприятие, благодаря, как правило, нововведениям, может превратиться в крупное. Таким образом, в западной экономике наблюдается движение от малого к крупному (как некий эволюционный процесс). Здесь уместно привести некоторые примеры: компания Хегох из малой фирмы стала крупной, так же как и компания Apple или компания Генри Форда. Все эти малые фирмы предлагали инновационный проект и имели возможность относительно свободно и безопасно развиваться и становиться крупными. Малый бизнес в странах Запада существует как естественное явление.

В нашей же стране развитие малого бизнеса имело свои особенности, которые предопределили его нынешнее состояние. В России малый бизнес первоначально начал свое развитие в жесткой административно-монополевой системе. Исторически малый бизнес развивается значительно меньший временной период, в отличие от западного. В монополевой системе первоначально существовал только крупный бизнес с жесткими командными методами регулирования. Места для малого бизнеса первоначально попросту не было. Все экономические отношения были связаны только с крупными структурами. Сво-



Рис. 1. Развитие экономической среды в России и за рубежом

Дело в том, что развитие зарубежного малого бизнеса происходило эволюционным путем и имеет давнюю историю. Зарубежный малый бизнес развивался первоначально в свободной конкурентной среде. Из этой среды со временем выделились крупные предприятия, превратившиеся впоследствии в монополии. Затем произошло разделение на крупный и малый бизнес, появилось антимонопольное законодательство. Свободная конкурентная среда стала сохраняться с момента появления крупных монопольных структур благодаря поддержке государства. Свободные, конкурентные предприятия развивались в этой среде и могли со временем стать крупными. Влияние монополий было ограничено государством. В западной экономике возможно, пусть

бодная, конкурентная, рыночная среда отсутствовала. Поэтому становление малого бизнеса начиналось со сферы обращения (купли-продажи товаров, перепродажи, банальной спекуляции и т.п.), чего не было в странах Запада.

Кроме того, в результате рыночных преобразований многие крупные предприятия искусственно дробились на малые с целью создать сектор малого бизнеса. Однако сама монополия сохранялась, и малому бизнесу пришлось в ней развиваться. В России наблюдалось движение от крупного к малому, т.е. как некий процесс, противоположный западному, деэволюционный процесс. Эффективность такого сектора экономики с сохранением монополиями среды оставалась низкой. Это объясняет тот факт,

что численность сектора малого бизнеса долгое время была относительно стабильной на уровне 800-900 тыс. малых предприятий, а вклад в ВВП небольшим. Количественный же рост, который наблюдался в последние годы, говорит не в пользу малого бизнеса. Наряду с ростом численности предприятий малого бизнеса в его структуре наблюдается рост численности микропредприятий, это свидетельствует о том, что малый бизнес мельчает. На конец 2008 г. всего насчитывалось 1347 тыс. малых предприятий. Из них микропредприятий 1065 тыс., или 79 %¹⁰. На конец 2009 г. их было уже 1602,5 тыс. Из них микропредприятия составляли 1374,7 тыс., или 86 %¹¹.

По мнению Вдовенко, последним этапом деэволюционного процесса малого бизнеса является микропредприятия. Не разделяя данную точку зрения и исходя из тенденции деэволюционного процесса, последним этапом мы можем определить новое и быстро развивающееся явление “фриланс”.

Институт фриланса представлен в виде множества высококвалифицированных специалистов - фрилансеров, которые работают сами на себя, заключая договоры с заказчиками. В России и странах СНГ фрилансеры де-юре являются, как правило, индивидуальными предпринимателями, оказывающими услуги, а фриланс - предпринимательской деятельностью, требующей регистрации, отчетности и уплаты налогов. Однако в силу слабого контроля налоговых органов этот момент зачастую игнорируется, более того, многие фрилансеры даже не думают о том, что нарушают закон. Зачастую между фрилансером и заказчиком существует лишь устная договоренность об оказании тех или иных услуг, не подкрепляемая подписанием договора. Стоит остановиться и на этом моменте глубже раскрыть понятия “фриланс” и “фрилансер”, так как данный институт в

незначительной степени изучен в рамках научных экономических исследований современной России. Также следует рассмотреть причины столь быстрого развития фриланса.

Фрилансер (англ. freelancer - вольный копеещик, свободный копьеносец, наемник; в переносном значении - вольный художник) - человек, выполняющий работу без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определенного перечня работ (внештатный работник). Будучи вне постоянного штата какой-либо компании, фрилансер может одновременно выполнять заказы для разных клиентов. Термин “фрилансер” впервые употребляется Вальтером Скоттом в романе “Айвенго” для описания “средневекового наемного воина”¹².

Зачастую фрилансер самостоятельно занимается своим продвижением: через Интернет (онлайн-работа), газетные объявления или пользуясь “сарафанным радио”, т.е. личными связями. Фриланс особенно распространен в таких областях деятельности, как журналистика (и другие формы деятельности, связанные с написанием текстов), компьютерное программирование и дизайн во всех его проявлениях (реклама, веб-дизайн, дизайн интерьера и т.д.), перевод, разного рода консультационная деятельность, частная фото- и видеосъемка.

Понятие “рынок фриланс-услуг” является не столько отчетливым и установленным в русском языке, сколько ходовым и востребованным. В данном случае если у понятия “фриланс” нет собственного определения, то такое понятие можно описать лишь несколькими связными словами или выражением - “работа на рынке (бирже) заказов и услуг”, “индивидуальная трудовая деятельность (ИТД)”.

На данном этапе развития рынок фриланс-услуг в России имеет следующую структуру (см. рис. 2).

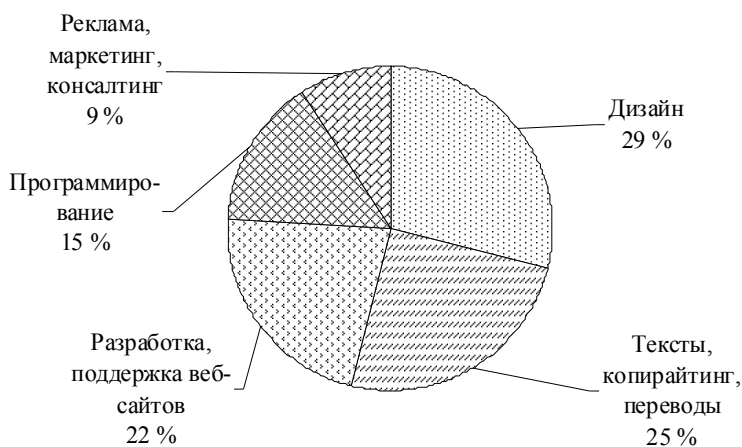


Рис. 2. Структура фриланс-услуг в России

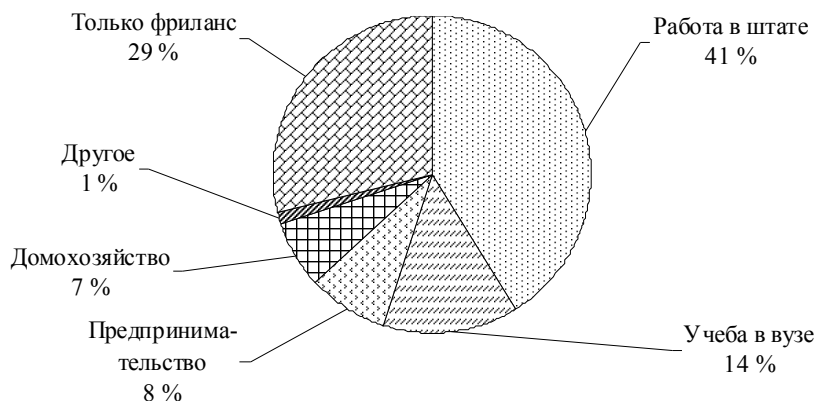


Рис. 3. Совмещение с другими видами деятельности

Фрилансеры большей степени совмещают оказание услуг с другими видами деятельности (см. рис. 3)¹³.

Стоит отметить, что фриланс как последний этап деэволюционного процесса малого бизнеса свойствен в своем большинстве третичному сектору экономики, а также постиндустриальному этапу экономического развития, где основным ресурсом является информация, а фактором производства - знания.

Рассмотрим преимущества и недостатки фриланса.

К плюсам фриланса относят:

1. Имеется возможность полностью распоряжаться своим временем, т.е. возможность выбирать для себя график работы, интенсивность и т.д.

2. Фрилансеры в среднем зарабатывают на 30 % больше, чем сотрудники в штате компаний. Все заработанные деньги остаются в их распоряжении, чего нет при работе в штате предприятия, где часть прибыли уходит на зарплаты директора, маркетингового отдела, бухгалтерии, менеджеров и другого обслуживающего персонала, также на налоги и коммунальные услуги.

3. Фрилансер может сам выбирать себе проекты по вкусу и настроению, если, конечно, не ограничен интересами заработать максимум денег, в том числе, желая углубить свои знания в той или иной технологии, может выбирать проекты именно в этой технологии.

4. Фриланс как ничто другое дает шанс очень быстро набрать огромное личное портфолио проектов и выполненных работ. Компании часто не дают такой возможности, поскольку работа обычно проводится под договором о неразглашении.

5. При наработанном опыте и хорошем портфолио заработок может достигать больших прибылей, значительно превышающих штатных коллег.

К минусам фриланса относят следующее:

1. Часто приходится заниматься вопросами, не связанными с его специальностью. Это поиск заказчиков, обсуждение с ними спецификаций на выполняемые работы, поиск путей получения оплаты, возможно, поиск исполнителей-партнеров и пр.

2. Отсутствует стабильная постоянная занятость. Фрилансер сам ищет для себя заказчиков, и часто эти поиски могут занимать продолжительное время и не быть успешными. И даже при наличии такого заказчика нет никакой гарантии, что с ним получится установить рабочие отношения.

3. Для тех, кому важен профессиональный рост как технического специалиста, это тоже может быть минусом, так как работа в основном протекает в одиночку, нет прямого обмена опытом с коллегами, в том числе - более опытными. В результате - более низкие темпы технического развития в отношении командной работы и методологий.

4. Всегда можно встретить нечистых на руку заказчиков, которые стремятся сэкономить деньги на оплате труда. Существуют различные способы и методики минимизации этих рисков, но часто неопытному в этих делах техническому специалисту приходится заново изобретать эти способы, учась на своих ошибках.

Если соотносить развитие фриланса с другими странами, в США явление фриланса возникло примерно 30 лет тому назад. Преимущественным способом связи между заказчиком и исполнителем в те далекие времена выступал телефон. С появлением и развитием Интернета телеработа стала основным источником существования для десятков миллионов людей.

В одних лишь США удаленно работают 5,8 % населения, что составляет около 17 млн чел. Часто их доходы превышают доходы тех,

кто работает в офисе (50 тыс. долл. в год против 30 тыс. долл.).

Одна треть американцев работают независимо, сюда входят фриланс, независимые контракты, временная работа, неполная; 60 % фрилансеров - женщины. Если степень магистра встречается всего лишь у 8 % населения США, то среди фрилансеров их 20 %. Большинство фрилансеров работают именно в ИТ-сфере.

На российском рынке фриланс возник в начале 1990-х. Первые биржи начали появляться в 2000-х, но большинство из них быстро закрывались. Лучше всего фриланс-биржи почувствовали себя с началом кризиса 2008 г., когда многие компании, снижая издержки, уволили сотрудников. Сейчас на рынке фриланс-услуг работает порядка 15 основных площадок. Лидер среди них - Free-lance.ru, объединяющая более 1,2 млн пользователей; ее доля на рынке составляет порядка 60 %. По прогнозам этой компании, в 2012 г. оборот российского рынка фриланса составил около 700 млн долл. Всего в России около 2 млн чел. являются фрилансерами¹⁴, это на 400 тыс. больше, чем субъектов малого бизнеса в целом.

Образ типичного фрилансера в России - высокообразованный молодой человек. Более 80 % работников, которые не желают трудиться в офисе, имеют высшее образование, свыше 70 % из них не старше 30 лет, более 60 % - мужчины. Согласно опросу пользователей Free-lance.ru, ежемесячные гонорары фрилансеров составляют в среднем 45 тыс. руб. Доходы внештатников зависят от их специализации: если веб-разработчики могут ежемесячно зарабатывать до 200 тыс. руб., то доходы переводчиков и копирайтеров иногда в 5-10 раз ниже. На Free-lance.ru ежемесячно представлено 40-45 тыс. проектов, что составляет 20 % вакансий, публикуемых на сайтах типа hh.ru и superjob¹⁵.

Развитию рынка удаленной работы в России мешает, в первую очередь, отсутствие четкой законодательной базы. Еще в феврале 2011 г. о необходимости изменения законодательства в этой сфере заявлял Президент РФ Дмитрий Медведев. "Многие люди хотели бы так работать. Если у нас не хватает в настоящий момент нормативной базы по этому поводу, необходимо Трудовой кодекс в этом плане поменять", - отмечал он.

Между тем первые шаги в данном направлении уже делаются. Заместитель министра здравоохранения и социального развития РФ (Минздравсоцразвития) Александр Сафонов сообщил РБК, что его ведомство работает в части введе-

ния понятия дистанционной занятости и описания специфики работы таких специалистов.

"Трудовая книжка при таких отношениях не нужна, трудовой договор можно подписать посредством электронной подписи, через обмен документов в Интернете. Значит, нам надо в Трудовой кодекс вносить положение и право двух договаривающихся сторон использовать IT-технологии, признавать электронную подпись как полноправный институт, фиксирующий обязательства сторон. Везде в мире это применяется, поэтому и у нас это может быть тоже", - поясняет замминистра.

Российская практика такова, что о настоящем фрилансе говорить рано; пока он все еще ассоциируется не только у самих работников, но и у работодателей как "подработка на стороне".

Рынок фриланса в России можно назвать растущим, поскольку его доля на рынке труда еще не велика, а также с каждым годом число тех, кто работает удаленно или пользуется услугами таких работников, растет.

Говоря о причинах столь быстрого развития фриланса в России, стоит отметить, что ведение зарегистрированного бизнеса довольно неудобно. Оформление доходов, налоговой отчетности, ведение бухгалтерии отнимает время. Так же если вы берете в аренду помещение, то существует необходимость получения разрешений от различных инспекций (пожарная инспекция, санпин и т. д.). Все это заставляет человека отказываться от официальной регистрации бизнеса и выполнять услуги на основе договора между физическим и юридическим лицами или договора подряда.

Такая привлекательность фриланса и явилась причиной плохой демографии малых предприятий. Современная статистика говорит о том, что в ближайшем будущем есть вероятность того, что смертность предприятий превысит рождаемость и встанет вопрос о вымирании малого бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что фриланс стал последним этапом деэволюционного процесса малого бизнеса в России. Движение же от малого к крупному, несмотря на поддержку государства, затруднено. Некоторые примеры являются скорее исключением из правила, а не правилом. Системного, устойчивого, последовательного движения от малого к крупному не наблюдается. Это происходит вследствие того, что экономической средой управляют по-прежнему крупные монопольные структуры, а свободная конкурентная среда в противовес монополиям не создана.

¹ Мартынов А.В. Трансформация макросоциальных систем в постсоциалистическом мире: методологический аспект: монография. М., 2006.

² Зберовская Е.Л. Природа открытых и закрытых социокультурных систем: взгляд с позиций культурологии // Вестник ВСГУ. 2011. □ 4 (35). С. 208-213.

³ Вдовенко А.А. О развитии малого бизнеса в России // Экономические науки. 2011. □ 10 (83). С. 7.

⁴ См.: Российский статистический ежегодник. 2008 / Росстат. М., 2009; Российский статистический ежегодник. 2009 / Росстат. М., 2010.

⁵ Лукьянович Н.В., Фадеева О.В. Возможности, проблемы и перспективы внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса Москвы и Московской области // Экономические науки. 2010. □ 1 (62). С. 479.

⁶ Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инновационной системы России

// Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. □ 2. С. 7.

⁷ Блинов А.О., Шапкин И.Н. Малое предпринимательство: Теория и практика: учебник. М., 2003. С. 93. URL: www.profi-forex.org/news/entry1008062705.html.

⁸ Малый бизнес: учеб. пособие / кол. авт.; под ред. В.Я. Горфинкеля. М., 2009. С. 3.

⁹ Вдовенко А.А. Указ. соч. С. 7

¹⁰ Блинов А.О., Шапкин И.Н. Указ. соч.

¹¹ Вдовенко А.А. Указ. соч.

¹² Фрилансер. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Фрилансер>.

¹³ Россия в цифрах. Фриланс и фрилансеры. URL: <http://www.vestifinance.ru/videos/2439>.

¹⁴ Фрилансер. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Фрилансер>.

¹⁵ Мир фриланса. URL: <http://expert.ru/expert/2012/39/mir-frilansa>.

Поступила в редакцию 08.01.2013 г.

Экономика и управление