

ISSN 2072-084X

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**№1(86)
2012**

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, 2012

Подписано в печать 26.12.2011 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 35,34 (38,0). Уч.-изд. л. 42,23. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Зельднер А.Г., Ширяева Р.И. Приватизация в России: новый этап, неучтенный опыт и возможная альтернатива	7
Кетова Н.П. Современный механизм управления природопользованием в России: экономический и институциональный аспекты	15
Талаш Х. Ограничения по формированию среднего класса общества и их преодоление	22
Лобанова В.В. Теоретические аспекты функционирования рынка труда и конкуренция как основной механизм обеспечения его эффективности	26
Дубовцев Д.Г. Атомная энергетика как “опорная точка” инновационного развития экономики России	34
Стасова Т.М. Роль неэкономических факторов в обеспечении устойчивости рыночной общественной системы	38
Кутейников А.А. Повышение ценности контекстной интернет-рекламы	42
Кузнецов Н.Г., Кошель Н.В. Развитие инструментария маркетинга как элемента регулирования рынка банковских услуг	47
Анненков С.А. Эффективность деятельности филиала федерального государственного унитарного предприятия	50

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Ржевская Т.Г. Методологические подходы формирования целевой конфигурации финансовой системы	57
Дрогобыцкий И.Н. Измерения в менеджменте	63
Глушенко Т.Е. Методология анализа конкуренции и его возможности в стратегическом управлении промышленными предприятиями	70
Ходаринова Н.В. Пути повышения эффективности антимонопольного регулирования в промышленности	74
Джамалудинова М.Ю. Обоснование приоритетов и основных направлений межрегионального сотрудничества Европейского Севера	78
Иванов В.А. Анализ зарубежного опыта строительства и развития технопарков	82
Антипов Д.Н. Стратегическая готовность строительной организации к изменениям внешнего окружения	85
Лапаева М.Г., Лапаев С.П. Формирование инновационного образования в регионе	89
Васильченко М.Я. Проблемы модернизации мясной промышленности России	93
Кузнецова О.В. Концептуальные основы формирования кластеров на примере рыбоводческих организаций в Удмуртской Республике	98

Тюлевина Е.С. Механизмы конкурентного взаимодействия на мировом космическом рынке пусковых услуг	102
Ахмедов М.М. Проблемы и перспективы развития инвестирования в недвижимость в Азербайджане	106
Копылов В.В. Проблемы и перспективы кадрового обеспечения АПК	110
Гришин В.Ю. Организация управления экономикой в регионе	113
Амиров С.Д., Лукманова И.Л. Региональные особенности реализации национальных проектов в Республике Дагестан	117
Плотников Б.Д., Соболев А.С. Проблема синергии в открытых инновационных системах	121
Орт А.И. Особенности развития строительного комплекса в посткризисный период ...	126
Хансевяров Р.И. Влияние топливно-энергетического комплекса на окружающую среду	130
Сизых Д.С., Сизых Н.В. К оценке инвестиционной привлекательности российских предприятий	135
Абрамова Н.С. Неопределенность и риск в инвестиционном проектировании	139
Боготов Х.Л. Организация управления развитием интеграционных процессов в агропромышленных комплексах	145
Мамбетова Ф.М., Ахабекова И.А. Разработка методики оценки наиболее значимых элементов в структуре социально-экономического потенциала региона как основа эффективного управления устойчивым развитием социально-экономических систем	149
Тавбулатова З.К. Экономическое содержание финансов региона	153
Шихабахов Т.А., Акежев А.А., Канихов А.С., Мисаков В.С. Формирование стратегии как фактора повышения конкурентоспособности предприятия	157
Подзираев О.С. Совершенствование организационно-экономических процессов в современной структуре производства, технологической кооперации и сбыта машиностроительных предприятий России	162
Македошина Н.А. Информационная политика государства как сфера ответственности государственных служащих	167
Шеховцова Ю.А. Моделирование зависимости ВВП от инвестиций в условиях современной российской экономики	172
Буянов В.П. Международный опыт обеспечения экономической безопасности внешнеторговой деятельности	178
Кирсанов К.А. Экономическая безопасность в категориях теории кризисов	183
Мухин И.В. Экономическая безопасность современной России: угрозы и перспективы обеспечения	188
Соколова Л.В. Прогрессивная трансформация экономики на основе обновления	192
Межевов А.Д. Современные тенденции развития отечественной пищевой промышленности	195
Чередниченко Л.Г. Развитие промышленности и реалии структурной политики в России	201
Блинова Е.В. Стоимостный подход к оценке эффективности управления интеллектуальным капиталом предприятия	205
Хафизова Г.С. Рыночное отношение в накоплении и потреблении человеческого капитала	208
Каганов В.Ш. Государственная политика по стимулированию повышения качества услуг корпоративного обучения	212
Гумбатова С.И.-гызы. Динамика индикаторов экономической безопасности Азербайджана	216
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	
Улыбина Л.К. Трансформация страхового рынка: проблемы, тенденции, перспективы	227
Пашенко А.А. Развитие системы коллективного инвестирования Российской Федерации в кризисных условиях: предпосылки и тенденции	236

Ковтун Е.А. Прогнозирование структурных изменений на рынке акций	238
Швецов А.В. Методика определения дотационной составляющей бюджета региона	246
Чичерова Е.Ю. Современные подходы к финансированию затрат и снижению издержек на предприятии как основа для его инновационного развития	252
Киселева М.С. Особенности и структура секьюритизации факторинговых активов	257

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Кудашева В.А. Модернизация системы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности в компаниях нефтегазовой отрасли в условиях перехода на МСФО	263
Терешина В.В. Трендовый метод финансового анализа как основа оценки финансового состояния	267
Изотова О.И. Перспективы совершенствования налогообложения доходов физических лиц в России	274

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Котляров Н.Н. Важнейшие аспекты формирования единого экономического пространства	281
Успенский Е.Э. Политические институты как фактор, снижающий качество инвестиционного климата в арабских странах	286

Annotations to the Articles	291
------------------------------------------	-----

Экономическая теория

Приватизация в России: новый этап, неучтенный опыт и возможная альтернатива*

© 2012 А.Г. Зельднер

доктор экономических наук, профессор, руководитель центра

©2012 Р.И. Ширяева

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

Институт экономики Российской академии наук

E-mail: zeldner@inecon.ru

Рассмотрен опыт приватизации в России, ее эффективность, новый этап и возможные альтернативные варианты приватизации.

Ключевые слова: приватизация, эффективность, смешанная экономика, аренда, концессии.

Государственная собственность давно и прочно интегрирована в систему отношений рыночной экономики и является ее неотъемлемым элементом. Вопрос о ее необходимости, особенно в условиях нарастающих кризисных ситуаций, по определению, не дискуссионный, поскольку на данном этапе развития экономической мысли не существует особых разногласий по поводу того, что только симбиоз форм собственности, включающий наряду с государственной и частную собственность, способен решить проблемы создания необходимых предпосылок функционирования полноценного, конкурентного, цивилизованного рынка и социализации общественных отношений. Дискуссионной выступает проблема о путях повышения эффективности использования госсобственности, о соотношении в этом процессе государственной и частной собственности, об учете прошедшего опыта в преддверии очередной приватизации.

Приватизация начала 90-х гг. прошлого столетия была не подготовлена ни в правовом, ни в экономическом плане и вполне соответствовала этапу шокового реформирования. Не были отработаны методы и модели приватизации, не был обеспечен дифференцированный подход к выбору объектов с позиции повышения эффективности их функционирования. В процессе приватизации был нарушен принцип социальной справедливости, и, как следствие, эффективность приватизации оказалась крайне низкой. Принцип равенства граждан при осуществлении массовой приватизации и интересы и права всех слоев населения не были соблюдены. К концу 1990-х гг. существенно снизились и реальные доходы значительной части населения.

* Этой статьей редакция журнала открывает обсуждение одной из важнейших политэкономических проблем современности - приватизации государственной собственности.

В развитых странах приватизация, как правило, сопровождается реструктуризацией предприятий и повышением прозрачности их балансов, в России все наоборот - отсюда и результативность. Доля доходов от приватизации в бюджетах субъектов РФ в период с 1993-го по 2003 г., за редким исключением, по итогам финансового года не превышала 1%¹. Процесс приватизации примерно до 1994 г. проходил в основном путем акционирования и выкупа арендованного имущества. Далее - все больше за счет продажи недвижимости на залоговых аукционах. Залоговые аукционы, по оценке С. Степашина, были просто полумошеннической схемой, когда люди брали кредит у банка, за бесценок покупали крупнейшие предприятия, иногда даже не возвращая кредит. В конечном счете приватизация большинства предприятий России привела к перераспределению ВВП в пользу крупных частных собственников, что в итоге отразилось на уровне жизни большинства россиян. Главная цель, поставленная в Государственной программе приватизации, - создание эффективного собственника и социально ориентированной рыночной экономики - не была достигнута. По оценкам экспертов Мирового банка, в настоящее время в России в результате приватизации "существует самый высокий в мире уровень концентрации частной собственности", т.е. сложилась ситуация, тормозящая процессы развития рыночной конкуренции.

В выводах и рекомендациях Счетной палаты по результатам анализа приватизации 1993-2003 гг. отмечается, что, несмотря на то, что к концу 90-х гг. XX в. в целом была решена задача изменения форм собственности (более 58,9 % предприятий стали частными), ряд стратегических целей приватизации достигнут не был:

- не сформирован широкий слой эффективных частных собственников;

- структурная перестройка экономики не привела к желаемому повышению эффективности деятельности предприятий;

- привлеченных в процессе приватизации инвестиций оказалось недостаточно для производственного, технологического и социального развития предприятий;

- в ряде отраслей не удалось сохранить конкурентное положение предприятий на отечественном и мировом рынках.

В процессе шокового перехода к становлению рыночных отношений были разрушены институты командно-административной системы, а становление новых затянулось, что и привело к провалу рыночных идей, силовому переделу собственности, развитию теневой экономики² и становлению олигархического капитализма в России.

В целом, следует отметить, что российская приватизация 1993-2003 гг. решала вопросы не повышения эффективности использования государственной собственности, а реально была нацелена на изменение экономического базиса общества, радикального изменения отношений собственности. В условиях политической нестабильности владельцы крупной собственности стремились к максимальному использованию производственных мощностей и вывозу капитала, серьезная же модернизация, а тем более инновационные разработки в плане не значились. «Нечестная приватизация» 1990-х гг. и заложила фундамент хронического отставания России в модернизации и инновационном развитии, по сути, основу неконкурентоспособной экономики.

В ходе реформирования России была полностью изменена форма общенародной (государственной) собственности. Но кто от этого выиграл, сформировался ли эффективный собственник, трансформировалась ли и как глубоко традиционная для советского периода подчиненность субъектов собственности функционирующей власти, созданы ли современные правовые

и экономические институты, обеспечивающие экономическую безопасность реализации прав собственности? И наконец, имеются ли в России альтернативные варианты приватизации государственности? Не претендуя на полноту ответов, рассмотрим часть поставленных проблем.

Приватизация и эффективность экономики

Результаты приватизации государственной собственности в России не только не обеспечили роста эффективности ее использования, ибо по большинству экономических показателей докризисная Россия 2008 г. не достигла уровня 1990 г., но и не обеспечили ее правовой неприкосновенности. В «Докладе о глобальной конкурентоспособности 2010-2011 гг.» Всемирного экономического форума Россия по части обеспечения прав собственности заняла 128-е место из 139 возможных³.

Как показывает двадцатилетний опыт приватизации государственного и муниципального имущества, за прошедшие годы в России не выросли эффективность производства и конкурентоспособность отечественных товаров. Более того, по уровню производительности труда наше отставание от развитых стран еще больше увеличилось. Так и не была проведена системная модернизация производства и не создана национальная инновационная система. С началом массовой приватизации существенно снизились объемы производства во всех несырьевых и сырьевых отраслях, что в целом отражает общую тенденцию влияния приватизации государственных и муниципальных предприятий на социально-экономические показатели.

Прежде всего обращает на себя внимание устойчивое снижение численности населения России, и здесь главное не миграционные процессы, а моральное настроение общества, резкая дифференциация уровня жизни, неуверенность в будущем, социально-политическая обстановка, в обострении которой существенную роль сыг-

Динамика численности населения, добычи и производства основных сырьевых ресурсов за 1990-2010 гг.*

Показатели	1990	1995	2000	2005	2010	2010, % к 1990
Численность населения, млн. чел.	148,3	148,3	146,3	142,8	142,9	96,3
Производство электроэнергии, млрд. кВт·ч	1082	860	878	953	1037	95,8
Добыча нефти, млн. т	516	307	324	470	505	97,9
Добыча газа, млрд. м ³	641	595	584	641	649	101,2
Добыча угля, млн. т	395	262	258	299	317	80,2
Добыча железной руды, млн. т	107	78,3	86,8	95,1	95,5	89,2
Производство чугуна, млн. т	59,4	39,8	44,6	49,2	48,2	81,1
Производство стали, млн. т	89,6	51,6	59,2	66,3	66,3	74,0

* См.: Российский статистический ежегодник. 2001 / Росстат. М., 2001. С. 354-359, 366-367; Россия в цифрах 2011 / Росстат. М., 2011. С. 228-229; 247, 253.

рала шоковая для населения приватизация. Что касается добычи и производства сырьевых ресурсов, то уровень 1990 г. достигнут только по добыче газа, но следует отметить, что ведущий газовый добытчик Газпром - государственная корпорация. В принципе, натуральные показатели косвенно, но отражают общий экономический климат, в том числе связанный с приватизацией⁴.

В процессе радикальной экономической реформы предполагалось осуществить процесс разгосударствления экономики, а реально произошло два процесса: приватизация государственной и муниципальной собственности и огосударствление части собственности. Как отмечает Д. Сорокин, в основе нынешнего огосударствления российской экономической жизни лежит недостаточная легитимность сложившихся отношений собственности на средства и результаты производства, предопределенная механизмами приватизации госсобственности в 1990-е гг. Имеется в виду огосударствление отношений присвоения, формирующее фундаментальное неравенство во взаимодействии предпринимателя и государства. Последнее в лице своих представителей в любой момент может лишить собственников возможности присваивать доход от принадлежащего им капитала. В результате экономический интерес предпринимателя направлен не на структурное и технологическое развитие, требующее долгосрочных вложений в материальную базу предпринимательской деятельности и человеческий капитал, а на максимизацию немедленного результата⁵.

Повышение эффективности собственности состоит в ликвидации избыточных полномочий власти в бизнесе с государственным имуществом, ибо бизнес на базе госимущества - это коррупция, теневые процессы, давление на малый бизнес как конкурентов. Следует быть последовательным как в объявлении целей разгосударствления отношений собственности, так и в ее технологии, реализации и не сводить приватизацию только к обновлению отношений собственности якобы на новой качественной основе.

По мнению Председателя Комитета по собственности Государственной думы РФ В.С. Плескачевского, "понятие "эффективность" применительно к процессу управления государственной собственностью предполагает соответствие деятельности органов государственной власти потребностям, запросам и ресурсам общества"⁶. Если этого не происходит, то эффективность использования собственности снижается. Опыт приватизации РАО "ЕЭС" показал: вследствие разгосударствления была разрушена единая энергосистема России, что не способствовало инте-

ресам ни страны, ни ее населения, и этот процесс не только не обеспечил приток инвестиций в модернизацию, но обострил социальные и экономические проблемы в виде непрерывного роста тарифов, постоянного поиска инвестиций, старения фондов и роста аварийности.

По мнению авторов доклада "Реформа энергетики: промежуточные итоги, проблемы и перспективы", подготовленного Фондом национальной энергетической безопасности, основные проблемы отрасли остались после приватизации энергокомпаний нерешенными. Не достигнута одна из главных целей реформы - привлечение инвестиций. Инвестиционные программы энергокомпаний срываются даже несмотря на то, что их приватизация сопровождалась проведением размещения их акций, выручка от продажи которых была безвозмездно передана новым собственникам. Не решена до сих пор и такая серьезная проблема, как надежность электроэнергетики. Снижение цен на электроэнергию, обещанное идеологами приватизации в качестве ее неизбежного результата, осталось декларацией намерений: цены на электроэнергию после приватизации растут быстрее инфляции. По мнению одного из авторов доклада, "вместо одной естественной монополии страна получила 22 противоестественных"⁷.

Эффективность приватизации следует рассматривать и с позиции частного бизнеса, и она не сравнима с государственной. По имеющимся данным, "за семь лет приватизации только из-за заниженной оценки предприятий нефтяного комплекса страна потеряла сумму, равную 16 годовым бюджетам"⁸. Может быть, это и завышенные данные, но если государство потеряло, то, значит, бизнес нашел, соблюдая при этом свои интересы. Но в цивилизованном обществе "...частные интересы могут быть определены лишь тогда, когда они одновременно служат также интересам общества..."⁹.

Существенную дифференциацию эффективности приватизации в разных странах отмечает в своей статье К. Шпренгер¹⁰. В части европейских стран она приводит к росту производительности труда и улучшению финансовых показателей, но в России выигрыш не столь очевиден, и для оценки приватизации потребуется больше времени. В статье выделены факторы, в различной мере влияющие на объективность сравнения эффективности работы государственных и частных предприятий. Это прежде всего эндогенная структура собственности, случайная выборка предприятий, учет реальных условий работы компаний, наличие внутренних и внешних займов, конкуренция, объем инвестиций, про-

тексионизм государства, в том числе и приватизированным предприятиям.

Сравнение работы компаний частного и государственного сектора, проведенное в 2005 г., показало, что собственность сама по себе не снижает общей факторной производительности (ОФП). Однако, когда государственная собственность взаимодействует с мягким бюджетным ограничением, защитой от внешней конкуренции и с зарубежной собственностью, она действительно сокращает ОФП. Отсюда следует, что среда, в которой действует госпредприятие, важна для обеспечения эффективности.

Сравнительный анализ канадских фирм с некоммерческими целями и фирм, чьи явные цели состоят исключительно в максимизации прибыли, показали, что госпредприятия, которые максимизируют прибыль, работают примерно так же, как и частные предприятия, а госпредприятия с политическими и социальными целями работают хуже. Исследование условий функционирования различных типов госпредприятий показало: “Аффилированные с центральным и местными правительствами, они работают лучше частных компаний, которые, в свою очередь, превосходят государственные бюро, управляющие активами на региональном уровне. Авторы делают вывод, что правительство может быть эффективным собственником в странах со слабой институциональной средой”¹¹.

Опыт Китая свидетельствует, что важен не процесс приватизации и появления якобы более эффективных собственников, главное - это обеспечение структурных изменений, способствующих росту экономики и справедливому распределению доходов. Такая направленность приватизации госсобственности даже не просматривалась младореформаторами России. И это при том, что имелись общие методологические подходы. Так, к принципам эффективной приватизации специалисты Всемирного банка относят жесткую необходимость того, чтобы приватизационные сделки:

- отвечали критериям общественно-политического согласия по поводу изменения прав собственности (что, в частности, предполагает переход от использования принципов “Public Relations”, т.е. чистого пиара, к принципам “Public Information”);
- обеспечивали комплементарность (взаимосиление) приватизационной и конкурентной политики на рынке;
- создавали высочайший уровень прозрачности (прозрачности) приватизационных продаж для исключения коррупционных проявлений и создания устойчивых прав собственности¹².

Новый этап приватизации и старые проблемы

Прошедший после глобального финансового кризиса (2008) небольшой период вновь актуализировал проблему приватизации собственности. По мнению главы Федеральной антимонопольной службы И. Артемьева, массовую приватизацию нужно проводить сейчас. Причем в обязательном порядке она должна коснуться естественных монополий.

В данной связи особый интерес представляет итоговый доклад группы, обновляющий программу стратегического развития страны до 2020 г., по разделу “Управление государственной собственностью и приватизация”, предлагающий радикальное изменение идеологии управления государственной собственностью и приватизации¹³. Основная идея доклада - существенное расширение масштабов приватизации и акцент в процессе ее осуществления на приватизацию крупных и крупнейших системообразующих предприятий.

В докладе предлагается радикальное сокращение государственного сектора, масштабы и механизмы осуществления которого было бы точнее назвать его демонтажом. Радикальность данной меры проявляется, во-первых, в предложении расширить и без того чрезмерно внушительные масштабы правительственной программы приватизации на период 2011-2015 гг., несмотря на то, что Росстат фиксирует безусловное доминирование частного сектора в экономической структуре России и постепенное перманентное сокращение государственного сектора, причем не только по количеству государственных предприятий, но и по степени участия государства в экономике. Во-вторых, в намерении отказаться от контрольных пакетов акций в крупных и крупнейших государственных компаниях посредством доведения уровня их приватизации до сохранения за государством только блокирующих пакетов.

В связи с последним намерением следует заметить, что предлагаемый в докладе отказ от государственного контроля над крупными компаниями посредством доведения участия государства в их уставном капитале до 25 % означает по сути запуск рискованного для экономики процесса демонтажа государственного сектора, его замену акционерными обществами со смешанной собственностью, контролируемой частным капиталом. Такой размах приватизации, не сопровождаемый тщательным обоснованием и аргументацией, напоминает приватизацию 1990-х гг.

Еще одним нововведением является предложение придать идее “презюмности полезности приватизации” статус принципа государствен-

ной политики в области управления государственной собственностью. Судя по всему, авторы доклада руководствовались именно этой предлагаемой ими установкой, поскольку убедительной аргументации необходимости практического демонстрация государственного сектора в докладе не наблюдается, что абсолютно неадекватно радикальности предлагаемых мер.

В более тщательной аргументации нуждаются и такие предложения, как:

- возведение в статус принципа государственной политики презумпции полезности участия иностранного капитала в приватизации государственных компаний, в том числе крупных и крупнейших, что также требует, на наш взгляд, более развернутой аргументации;

- обеспечение возможности занижения стоимости приватизируемых компаний, предлагаемое не прямолинейно, а в несколько завуалированных формах: в предложениях передавать часть выручки от приватизации новым собственникам - покупателям, проводить дополнительные эмиссии акций приватизируемых компаний и передавать выручку от их продажи также покупателям, допустить возможность продажи предприятий за один рубль. Формально эти меры не являются предложениями снизить стоимость приватизируемых госкомпаний, но фактически эквивалентны им и неявно легализуют занижение цены, поскольку сокращают поступления в бюджет от приватизации. А включение в способы приватизации продажи предприятий за один рубль создает широкие возможности для манипуляций;

- сокращение государственного участия в государственных институтах развития и в государственных банках за счет дополнительных эмиссий акций;

- реализация заявительного способа определения состава приватизируемых объектов. Авторы предлагают в качестве приоритетного способа определения их состава не решения федеральных органов исполнительной власти, не их планы, а предложения бизнеса и потенциальных инвесторов. Реализация данного предложения есть по своей сути вытеснение государства из процесса формирования планов приватизации;

- вымывание из целей приватизации достижения большей эффективности как приватизируемых предприятий, так и (учитывая внушительные предлагаемые масштабы приватизации) экономики в целом. Необходимость обеспечения более высокой эффективности, которое декларировалось во всех программах российской приватизации, но практически никогда не достигалось¹⁴, в данном докладе даже не упомина-

ется в качестве ее цели. А в качестве одного из принципов государственной политики в области приватизации авторы называют приоритет ее структурной эффективности. При этом в докладе присутствует озабоченность только одним структурным эффектом - максимальным (до степени подавления) сокращением государственного сектора.

Между тем внутренняя логика реформирования экономических процессов по определению предполагает в качестве приоритетной цели любых реформ повышение эффективности экономики, с учетом ее социальной составляющей. Ориентация на достижение большей эффективности в рассматриваемом случае тем более должна иметь характер императива, поскольку одним из возможных последствий столь резкого сокращения государственного сектора, государственной собственности может стать расширение материальных основ реализации частных интересов в ущерб возможностям реализации общенациональных интересов.

В анализируемом докладе четко прослеживается попытка оправдать невозможность повышения эффективности в результате предлагаемой крупномасштабной приватизации. Именно этой причиной объясняются ссылки и на долговременный характер достижения приватизационного эффекта, и на невозможность его достижения без трансформации институциональной среды. А заявление о невозможности автоматического появления устойчивых предприятий вызывает недоумение, особенно в связи с тем, что на приватизацию именно устойчивых, успешных госкомпаний ориентирована прежде всего предлагаемая приватизация. Все эти компании и без приватизации устойчивы и эффективны даже, несмотря на то, что многие из них обременены различного рода социальными обязательствами (Газпром, Аэрофлот, РАО "РЖД" и др.).

Что касается постулата о невозможности достижения эффекта приватизации без изменения качества институциональной среды, то нельзя не заметить, что было бы логичнее и целесообразнее изменить очередность событий: сначала повысить качество институциональной среды, а затем осуществлять приватизацию, для того чтобы все-таки получить хотя бы какой-то эффект. При этом весьма сомнительно, что предлагаемые в докладе изменения институциональной среды, основным из которых является не просто сокращение государственного сектора, а практически его подавление, позволят повысить эффективность российской экономики.

Предлагаемое в 2020 г. поглощение бизнесом крупнейших системообразующих госкомпа-

ний расширяет материальную и финансовую базу реализации его интересов. Субъекты крупного бизнеса практически освобождаются от необходимости обеспечивать более высокую эффективность приобретаемых компаний, поскольку данная цель исключена из целей приватизации. Они могут получить часть выручки от приватизации и от проведения дополнительных эмиссий акций. Реализация заявительного принципа приватизации и принципа презумпции ее полезности существенно снижает для них возможность отказа в приобретении объектов даже в тех случаях, когда, возможно, это противоречит общественным интересам.

Масштабная приватизация системообразующих госкомпаний может обернуться политическими преференциями для крупного бизнеса, обеспечивая ему возможности оказывать давление на власть. Трудно представить себе, что в подобных условиях достигим разумный баланс между возможностями реализации частных и общественных интересов, между сохранением рычагов государственного влияния и расширения влияния крупного бизнеса. Столь же нереальной представляется и возможность преодоления тенденций к монополизации, которые неизбежно возникнут в результате трансформации крупнейших государственных компаний в частные.

Оценивая предлагаемое крупномасштабное сокращение предпринимательского сегмента государственного сектора, нельзя не отметить того, что оно означает столь же существенное сокращение возможностей приватизируемых государственных компаний, особенно крупных, выполнять специфические воспроизводственные функции, связанные с исполнением ими определенных социальных обязательств. Серьезные социальные обременения, обеспечивающие реализацию общественных интересов, имеют многие государственные компании, контролируемые государством. Они выполняют ряд нерыночных социальных функций, увеличивающих издержки и снижающих показатели их экономической эффективности. Государство как собственник нередко использует деятельность государственных компаний для достижения определенных социальных эффектов, требующих затрат, но не обеспечивающих локального эффекта рыночного характера, формирующих так называемые "внешние эффекты" позитивного плана. Примеров на эту тему достаточно много.

Отметим государственные структуры, оказывающие наиболее существенное воздействие на прирост социальной эффективности. Газпром в течение многих лет осуществляет газификацию страны, не дающую ему прироста экономичес-

кого эффекта. Роснефть обязана разрабатывать трудные для освоения восточносибирские месторождения нефти, что для частных компаний нерентабельно без налоговых льгот. Сбербанк осуществляет функции, несовместимые с интересами чисто коммерческих банков, - поддержание обширной национальной сети отделений, многие из которых расположены в малонаселенных, труднодоступных районах страны и являются убыточными. РАО "РЖД", в отличие от частных грузовых компаний, осуществляет не только высокодоходные перевозки, но и перевозки более дешевые, обслуживает не только крупную клиентуру, но и мелкие компании. Потери от менее доходных групп грузов перекрываются более доходными перевозками. Железнодорожные перевозки выполняют и социальные функции стимулирования приоритетных отраслей и поддержки населения. С этой целью государство устанавливает около 250 скидок на перевозку грузов различных классов, по различным направлениям.

Все вышеперечисленные компании, несмотря на их обременение выполнением социальных функций, экономически не менее эффективны, чем частные структуры. Их приватизация и приватизация многих других государственных компаний, имеющих социальные обязательства, будет означать автоматическое сокращение степени реализации общественных интересов вследствие неминуемого отказа приватизированных предприятий от выполнения социальных функций.

В современных условиях, особенно с учетом того обстоятельства, что мировая экономика, возможно, стоит перед очередной волной кризиса, более плодотворным и имеющим действительно стратегическую перспективу представляется иной подход к оптимизации соотношения между частным и государственным секторами экономики на основе широкого развития государственно-частного партнерства. Государственный сектор нуждается в радикальном повышении качества и эффективности управления. Расширение же частного сектора должно осуществляться прежде всего не за счет приватизации, а за счет его собственного роста на основе радикальной активизации инвестиционной и инновационной деятельности субъектов крупного бизнеса.

Более конструктивным и в большей степени соответствующим логике и принципам подлинно стратегического подхода к организации отношений собственности, более востребованным процессом формирования инновационной экономики представляется не демонтаж и не подавление государственного сектора, а институциональное обеспечение кооперации потенциалов

частного и государственного секторов, частной и государственной собственности, создающей условия достижения синергетического эффекта на основе использования их преимуществ и нейтрализации их провалов.

Альтернативы приватизации. Варианты оптимизации отношений собственности

Мнение о том, что только продажа государственной собственности может повысить эффективность ее использования - результат примитивизации, упрощения решений данной проблемы, ее рассмотрения вне контекста системы методов управления государственной собственностью. Между тем среди них есть подходы к управлению государственным предприятиями всех организационно-правовых форм, способные обеспечить не только поступление дополнительных доходов в бюджет, но и повышение эффективности и государственной собственности и экономики в целом. Такие формы государственно-частного партнерства, как аренда, концессии и другие, могут обеспечить не только регулярное, устойчивое по годам (а не разовое) поступление доходов в бюджет, но и повышение эффективности использования государственной собственности.

Следует учитывать, что государственно-частное партнерство (ГЧП), как форма функционирования смешанной экономики, как перспективный тип организации экономической структуры общества, по сути, является альтернативой масштабной приватизации. Развитие таких форм государственно-частного партнерства, как аренда и концессия, может действительно стать эффективным вариантом использования госсобственности без ее массовой продажи в частную собственность, но для этого необходима более четкая и более системная стратегия развития экономической структуры общества и ее целеполагание.

Аренда, как инструмент осуществления экономической политики в области управления государственным и муниципальным имуществом, служит весьма эффективным средством обеспечения поступления денежных средств в бюджет. Причем это достигается не только за счет поступления арендной платы за используемое имущество, но и благодаря активизации хозяйственной деятельности организаций-арендаторов. Как следствие, увеличиваются поступления в бюджет налоговых доходов, в том числе с физических лиц, что является результатом повышения уровня занятости населения. По мнению многих ученых, аренда могла бы стать реальной альтернативой приватизации, не генерирующей негативных последствий для экономики, в отли-

чие от массовой продажи предприятий. Аренда, по мнению профессора В.Н. Овчинникова, позволяет "не разрушая экономических основ общественного производства, индивидуализировать присвоение (в режиме владения) и обособить объект хозяйствования, что необходимо для формирования мотивационного механизма предпринимательства"¹⁵.

В отличие от России, где главным средством повышения эффективности государственной собственности считается самый примитивный способ управления ею - приватизация, развитые страны сделали ставку на широкое использование концессий как формы государственно-частного партнерства, позволяющее привлекать частные инвестиции, современные технологии, квалифицированный менеджмент с целью развития инфраструктуры, повышения эффективности и обеспечения социальной устойчивости в обществе.

Как форма ГЧП, концессия характеризуется рядом специфических признаков, связанных с возвратностью объектов собственности, с тем, что государственная и муниципальная собственность как предмет концессии передается концессионеру, но при этом концедент передает только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею. В концессионных соглашениях, в отличие от других форм ГЧП, государство выступает как в рамках гражданско-правового поля, так и органом публично-правовых норм; это означает, что концессионер обязан признать и принять приоритет публичного интереса (обеспечение общедоступности государственных услуг и т.п.). Долгосрочные концессионные соглашения имеют существенное преимущество по сравнению с приватизацией государственной собственности. Если в процессе приватизации государство полностью лишается активов и только осуществляет косвенный контроль, то в условиях концессии государство передает частному бизнесу только часть экономических функций в отношении своей собственности, сохраняя права распоряжения и контроля. При этом концессии носят долгосрочный характер, что позволяет концеденту и концессионеру осуществлять долгосрочное планирование своей деятельности.

Не менее достойным и заслуживающим значительно большего внимания способом повышения эффективности государственной собственности выступают внутренние источники и резервы роста ее доходности и обеспечения на этой основе пополнения бюджетов всех уровней.

Приватизация дает возможность только разового поступления доходов в бюджет. Между

тем, в отличие от приватизации, некоторые альтернативные подходы к решению проблем повышения эффективности использования государственной собственности и проблем бюджетного дефицита могли бы обеспечить не одновременное увеличение бюджетных доходов, а их регулярное поступление. Мощным источником увеличения эффективности государственной собственности и увеличения доходов госбюджета на долговременной основе могла бы стать ликвидация общеизвестных многочисленных коррупциогенных норм экономического законодательства, легализующих теневую приватизацию, в частности систему трансфертных цен, позволяющую легализовать выведение из-под налогообложения часть доходов крупного бизнеса.

Более чем уместно упомянуть в указанном перечне правовые нормы регулирования государственных закупок, легализующие в этом сегменте государственного предпринимательства коррупционные связи государственных служащих и бизнеса. Перекрытие только данного канала хищения бюджетных средств, как известно, могло бы обеспечить поступление в бюджет значительно большего объема финансовых ресурсов, чем выручка от планируемой приватизации государственного имущества.

Как известно, от приватизации имущества, находящегося в федеральной собственности, планировалось получить в 2011 г. 298 млрд. руб., в 2012 г. - 276 млрд., в 2013 г. - 309 млрд. руб. В среднем за три года от приватизации имущества бюджет сможет получить около 1 трлн. руб.

Представляется, что перечисленные и другие источники такого рода преодоления дефицита госбюджета имеют значительные преимущества по сравнению с приватизацией и значительно большие экономические основания. Использование альтернативных вариантов прива-

тизации решает не только проблему пополнения бюджета, но и будет способствовать существенному повышению эффективности общественного воспроизводства.

¹ Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы. М., 2004. С. 161.

² По данным МВД России за период с 1993-го по 2003 г. было выявлено 52,9 тыс. преступлений, связанных с приватизацией.

³ URL: <http://opes.ru/1345073.html>.

⁴ После приватизации нефтяной отрасли начала быстро расти добыча. Когда мы начали ренационализировать нефтяную отрасль, добыча перестала расти. Это показывает, считал Е. Гайдар, что частная собственность более эффективна, чем государственная (Независимая газета. 2009. 27 февр.).

⁵ *Сорокин Д.Е.* О стратегии развития России // *Вопр. экономики.* 2010. □ 8. С. 35-36.

⁶ *Экономика и управление собственностью.* 2008. □ 2. С. 63.

⁷ *Куликов С.* Реформа по Чубайсу: рост тарифов и снижение надежности // *Независимая газета.* 2010. 8 сент.

⁸ *Наша версия.* 2011. □ 13.

⁹ *Эрхард Л.* Благополучие для всех. М., 1991. С. 132.

¹⁰ *Шпренгер К.Ж.* Государственная собственность в российской экономике (часть 2) : Масштаб и распределение по секторам // *Журнал Новой экономической ассоциации.* 2010. □ 7. С. 104-107.

¹¹ Там же. С. 107.

¹² URL: <http://opes.ru/1345652.html>.

¹³ Доклад опубликован (см.: 2020 - офиц. сайт. URL: strategy2020.gian.ru).

¹⁴ Достаточно вспомнить массовую ваучерную приватизацию, разрушившую российскую промышленность, а также совсем недавний опыт приватизации энергетических генерирующих и сбытовых компаний ПАО "ЕЭС".

¹⁵ *Теоретическая экономика.* 2007. □ 1. С. 54.

Поступила в редакцию 07.12.2011 г.

Современный механизм управления природопользованием в России: экономический и институциональный аспекты

© 2012 Н.П. Кетова

доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

E-mail: Ktr-2007@rambler.ru

Представлены основные тенденции формирования механизма управления природопользованием в России, этапы данного процесса, особенности каждого из этапов, направления развития экологического менеджмента в перспективе.

Ключевые слова: природопользование, механизм природоохранного управления, инструменты обеспечения охраны окружающей среды, институциональная основа механизма экологоориентированного управления.

Механизм управления природопользованием и охраной окружающей среды представляет собой важную составляющую управления экономикой страны в целом. Он формируется как совокупность методов, инструментов и технологий управления, с помощью которой регулируются, координируются и организуются процессы охраны окружающей среды и эффективного природопользования, обеспечивается воспроизводство окружающей среды как специфического общественного блага, удовлетворяются сырьевые, экологические и рекреационные потребности общества.

Как целостная система разнообразных форм, инструментов и методов, механизм экологического управления складывался в России в несколько этапов.

Первым из этапов правомерно считать время с середины 80-х гг. до первой половины 90-х гг. XX в. Он характеризовался переходом от командно-административных к экономическим методам экологического управления. Его начало связывают с принятием ряда законодательных актов, в том числе в 1988 г. – постановления “О коренной перестройке дела охраны природы в стране”. Завершился этот этап в начале 1990-х гг. в связи с активацией реформ по переходу страны к рыночным отношениям.

Значение данного периода состоит в отработке модели экологического управления, соответствующей в основном экономическим подходам и принципам. Принципиальную роль играло формирование впервые в истории России единого специализированного органа управления охраной окружающей среды – Государственного Комитета по охране природы с передачей ему широких координирующих и контрольных полномочий. Отрабатывался механизм платного при-

родопользования, включая применение (вначале в экспериментальном порядке) платежей за загрязнение природной среды. В ряде регионов страны создавались специализированные фонды охраны природы для целевого финансирования экологических мероприятий. В целях создания устойчивой базы покрытия экологических затрат расширялась роль предприятий-природопользователей. Вместе с тем меры, осуществлявшиеся на этом этапе, нередко носили половинчатый и противоречивый характер, чему немало способствовало отсутствие действенной концепции реформирования экономики в целом.

Второй этап формирования механизма природоохранного управления, можно считать, начался со второй половины 1990-х гг. и продлился практически до конца первого десятилетия XXI в. Завершился он, как представляется, с преодолением (в основном) экономического кризиса 2008–2009 гг. Методы рыночного реформирования, использовавшиеся на этом этапе в течение 1990-х гг. в России, были неоднородными и далеко не всегда эффективными. В известной степени они базировались на различных теоретических платформах – от либерального монетаризма и шоковой терапии в начале рыночных преобразований до корректировки курса реформ с акцентом на более активное государственное присутствие в экономике в середине первого десятилетия XXI в., с последующим обоснованием необходимости перехода к модели социальной рыночной экономики. При этом реализация данных моделей существенно осложнялась глубокими кризисными процессами во всех сферах общественной жизни, включая экономику и экологию.

В силу известной самостоятельности методы экологического управления, несомненно, ис-

пытавали на себе воздействие указанных процессов смены “парадигмы” рыночных реформ.

Главным содержанием данного этапа было формирование механизма управления в сфере природопользования и охраны окружающей среды, адекватного складывающимся в стране рыночным отношениям, при гибком использовании применяемых в развитых странах инструментов экологического регулирования. В то же время время проводилась адаптация к условиям в России.

После периода известной “эйфории” от возможностей рыночного саморегулирования с 1994 г. восстанавливается применение такого важного и необходимого инструмента экологического управления, как планирование. Стали полнее учитываться экологические последствия приватизации; более не подвергалась сомнению необходимость сохранения в определенных сферах природопользования государственной собственности. К концу 1990-х гг. стереотип, касающийся способности рынка самостоятельно отрегулировать все экологические проблемы, был преодолен. К этому времени относится принятие ряда важных законов и нормативных актов, определивших порядок государственного экологического контроля и управления, в том числе федеральных законов “Об экологической экспертизе” (1995), “Об энергоснабжении” (1996), “Об охране атмосферного воздуха” (1999) и др. Все данные меры, а также общая макроэкономическая стабилизация в стране, послужили основой для привлечения внимания к экологическим проблемам, для реализации ряда важных федеральных экологических программ, увеличения природоохранных инвестиций и т. д.

В первом десятилетии XXI в. произошла корректировка курса экономических реформ с учетом особенностей развития национального сектора экономики, в том числе высокотехнологичных отраслей. Оценивался характер социальных последствий рыночных преобразований при восстановлении вертикали власти, повысились качество и результативность экологического управления. Непременным условием достижения таких результатов явились обеспечение макроэкономической стабилизации и выход страны из затяжного кризисного состояния. Параллельно с формированием механизма экологического регулирования в России на данном этапе решались общие с другими странами проблемы. К их числу относится отражение в этом механизме требований устойчивого развития.

Завершился второй этап, как можно заключить из результатов создания природоохранного законодательства, формированием достаточно системного “правового поля”, принятием спе-

циальных законодательных актов о политике в области окружающей среды. К числу результатов относится также создание специализированных органов по ее охране. Характерной чертой этого периода было введение эколого-экономических стандартов и нормативов, доводившихся до компаний, контроль за их соблюдением. Сформировались и начали использоваться такие экономические инструменты, как платежи за загрязнение природной среды, экологические налоги, займы и субсидии на проведение природоохранных мероприятий.

Ряд ученых (например, А.А. Никонов, Е.Г. Ясин и др.) отмечают, что в 1990-х гг. экологическая ситуация в России улучшилась в связи с тем, что резко сократилось производство, встали многие заводы и т.д.¹

Однако в первом десятилетии XXI в. ситуация реально изменилась в лучшую сторону. Несмотря на переход страны к этапу восстановительного роста и активизации большинства отраслей народнохозяйственного комплекса, экологическая обстановка оставалась вполне благоприятной, решались задачи энергетической безопасности².

Общим итогом рассматриваемого периода явилась стабилизация, а в ряде случаев - и улучшение экологической обстановки. Именно к завершающим годам этого этапа (2007-2008) относится формирование в основном современного механизма управления природопользованием и охраной окружающей среды. Комплекс инструментов, методов и технологий, составляющих основу данного механизма, представлен на рисунке.

Сформированный в блочном виде механизм отражает ориентацию на достижение максимального социально-экономического эффекта от рационального природопользования. Одной из задач применения данного механизма на практике является обеспечение экологической составляющей национальной безопасности, которая предполагает благоприятную для проживающего населения и функционирования производственного комплекса окружающую среду. И эта задача к концу первого десятилетия XXI в. в России была, в принципе, решена³. Ощутимые успехи были достигнуты и по другим позициям.

Так, решалась (но на втором этапе до конца не была решена) задача формирования *институциональных основ механизма* управления природопользованием и охраной окружающей среды. Ее обеспечение осуществлялось по следующим направлениям:

1) признание системы имущественных прав на экологические блага, природные ресурсы и объекты экологической инфраструктуры;



Рис. Комплекс инструментов, технологий, а также источников финансирования, составляющих основу механизма обеспечения эффективного природопользования и охраны окружающей среды в России

Источники: Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика природопользования и экологический менеджмент. СПб., 1999. С. 262 – 271; Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России. М., 2010. С. 214.

2) формирование совокупности органов экологического контроля и управления (государственных, федеральных и региональных, частных).

Однако эти задачи только были поставлены для решения; требуются дальнейшие усилия власти и общества для их благоприятного разрешения.

Кроме того, было начато формирование административно-контрольных инструментов управления, которые включают:

- природоохранное законодательство;
- совокупность экологических стандартов и нормативов;
- систему лицензирования действующего производства и экологической экспертизы проектируемой деятельности;

- методы и инструменты прогнозирования, планирования и программирования природоохранной деятельности.

Были запущены также рыночно-ориентированные инструменты охраны окружающей среды и рационального природопользования, которые объединяют:

- земельный налог;
- платежи за загрязнение природной среды;
- рыночные цены на природные ресурсы;
- механизм купли-продажи прав на загрязнение природной среды.

Таким образом, второй этап формирования механизма управления природопользованием в России представляется весьма продуктивным. Именно в этот период на концептуальном уровне было осуществлено обоснование целей, задач,

технологий и инструментов управления пользой экологическими благами, обеспечены разработка и утверждение ряда законодательных актов, приняты существенные поправки к ним⁴, сформированы принципы функционирования финансово-инвестиционного механизма реализации природоохранных мер и т.д.⁵

Однако большое число проблем в сфере природопользования остались нерешенными, некоторые из них даже обострились по сравнению с первым этапом (1980-1990-е гг.). К их числу относится, например, не улучшающаяся, а по ряду позиций и ухудшающаяся экологическая обстановка. Такой вывод сформирован ВЦИОМ по результатам представительного опроса российского населения, проведенного в различных регионах страны в 2006-2009 гг. Характеристика полученных после обработки ответов результатов и их распределение представлены в табл. 1.

Таблица 1. Оценка жителями российских регионов экологической обстановки в месте их проживания, % опрошенных

№ п/п	Ответы на вопрос: "Как бы Вы оценили экологическую обстановку в месте Вашего проживания?"	Годы	
		2005	2009
1	В целом благополучная	13	7
2	Скорее благополучная	31	32
3	Скорее неблагоприятная	46	49
4	Очень плохая, близкая к катастрофической	9	10
5	Затрудняюсь ответить	1	2

Приведенные данные свидетельствуют о том, что экологическая ситуация, по мнению значительной части опрошенных, "скорее неблагоприятная" - 49 % ответов (в 2009 г. на 3 % больше, чем было в 2005 г.). Очень плохой и даже близкой к катастрофической экологическая ситуация названа 10 % респондентов.

Очевидно, что такая реакция в социальной среде не может оставаться незамеченной. И потому требуются конструктивные меры по решению этой важной проблемы уже в ближайшее время.

Завершение второго этапа можно обозначить 2009 г., что совпало с преодолением в основном экономического кризиса конца первого десятилетия XXI в.

Третий этап начался с 2010 г. Продолжаться он, со всей очевидностью, будет достаточно долго, так как решение сложных и социально значимых задач совершенствования экологического менеджмента является делом явно непростым.

Сложность и приоритетность экологических проблем требует выработки новых подходов к эколого-ориентированной политике и механизму экологического регулирования. Их характерными чертами на третьем этапе являются следующие:

- согласование экономических и природоохранных целей в рамках концепций устойчивого экологически безопасного социально-экономического развития России, последовательное включение экологических ограничений в стратегию и тактику программ обеспечения экономического роста;

- максимально полный учет долговременных факторов в экологической и социально-экономической политике; обеспечение социально-справедливого распределения природно-сырьевого и экологического капитала между различными поколениями людей, не прерывающего основу благосостояния будущих поколений;

- усиление внимания к макроэкономическим аспектам охраны окружающей среды, постоянный мониторинг экологических последствий рыночных реформ; минимизация отрицательных проявлений и повышение положительного природоохранного потенциала этих реформ;

- демократизация процессов принятия и реализации природоохранных решений путем последовательного подключения к этому процессу предпринимательского сектора, банков и страховых компаний, местного населения, негосударственных организаций и других субъектов как условие реализуемости экологической политики;

- усиление роли международных факторов в политике и практике охраны окружающей среды, последовательное включение природоохранных целей в политику межгосударственной интеграции и деятельность международных финансово-экономических институтов (ВТО, МВФ и др.), расширение сферы применения международных стандартов на управление качеством окружающей среды. Очевидна необходимость отработки новых подходов к согласованию целей охраны окружающей среды и соблюдения принципов свободы международной торговли и открытости национальной экономики, что особенно важно в связи с вступлением России в ВТО.

Проведенный анализ показывает наличие ряда серьезных противоречий и появление новых проблем во втором десятилетии XX в. Обращает на себя внимание тот факт, что в последние годы обострилась проблема ресурсосбережения и, особенно, энергосбережения. По резуль-

татам специального исследования в данной области было выявлено, что самые большие резервы энергосбережения - в топливно-энергетическом комплексе: там потенциал энергосбережения оценен почти в 51 % от общего “пережога”. Второй по этому показателю сегмент - коммунальное и домашнее хозяйство, здесь можно сэкономить 20 % от совокупных потерь первичных ресурсов⁶. Это, несомненно, актуализирует задачу энерго- и теплосбережения, особенно учитывая большие холода первых месяцев 2012 г.

Однако для реализации такого подхода есть ряд препятствий.

Так, в ходе реформ в России образовался ряд институциональных ловушек неэффективности, из-за чего принятые законы по рациональному природопользованию пока не работают. Прежде всего неэффективность и перерасход топливно-энергетических ресурсов выгодны многим заинтересованным сторонам. Это приводит к увеличению бюджетов тех же энергокомпаний и к перерасходу бюджетных средств, а затем, по бюджетной логике, к растущим затратам казны на субсидирование энергообеспечения. Поэтому никто не торопится давать гарантии на возврат инвестиций энергоэффективных проектов, которые активно предлагают осуществить ряд российских компаний. Возник по-

рочный “контур неэффективности”, который вовлекает в свою орбиту новых участников и блокирует создание стимулов и потребностей к экономии теплоэнергоресурсов.

Еще одна важная проблема - обеспечение эффективного развития водохозяйственного комплекса страны. Позитивным результатом решения этой задачи следует считать принятие в 2011 г. Федеральной целевой программы по эффективному водоснабжению и водопользованию. Основные индикаторы и показатели данной программы отражены в табл. 2.

Мероприятия, включаемые в Программу, формируются Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации при участии заинтересованных федеральных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Средства федерального бюджета, выделяемые на реализацию мероприятий, предусмотренных Программой, предполагается направить на решение следующих задач:

- разработка и внедрение инструментов стратегического управления, развитие механизмов информационного обеспечения принятия управленческих решений, включая государственный мониторинг водных объектов и развитие системы прогнозирования гидрологических и метеорологических (климатических) характеристик;

Таблица 2. Целевые индикаторы и показатели реализации Федеральной целевой программы “Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012 - 2020 гг.” (модернизационный сценарий) *

Мероприятия, включенные в программу	Годы		
	2010 (базовый)	2012-2020 (всего)	2020 (завершающий)
1. Гарантированное обеспечение водными ресурсами устойчивого социально-экологического развития РФ			
1.1. Численность населения, проживающего в вододефицитных районах, надежность обеспечения водными ресурсами повышена, млн. чел.	0,3	6,3	0,9
1.2. Количество вновь созданных водохранилищ и реконструированных гидроузлов, км	4	72	10
2. Сохранение и восстановление водных объектов, обеспечение экологически благоприятных условий			
2.1. Восстановление и экологическая реабилитация возникших объектов, км	26	4350	550
2.2. Количество проектов по строительству и реконструкции очистных сооружений, ед.	-	225	35
3. Обеспечение защищенности населения и объектов экономики от наводнений и других негативных воздействий			
3.1. Доля гидротехнических сооружений, приведенных в безопасное техническое состояние в результате реконструкции, %	5,7	Увеличение в 5,5 раза	96,1
3.2. Протяженность новых и реконструированных сооружений инженерной защиты и берегоукрепления	90	1671	225
3.3. Количество модернизированных и новых гидрологических постов, ед.	182	3600	400

* По данным: Концепция Федеральной целевой программы // Российская бизнес-газета. 2011. № 37 (810). URL: <http://business.rg.ru>.

- обеспечение безопасности гидротехнических сооружений, реконструкция и модернизация объектов водной инфраструктуры, находящихся в федеральной собственности, в целях повышения рациональности водопользования, в том числе снижения объемов удельного водопотребления и водоотведения, обеспечения надежности их функционирования, а также приведения их технического состояния в соответствие с экологическими требованиями;

- строительство крупных водохозяйственных объектов, имеющих важное социально-экономическое значение, в том числе водохозяйственных объектов федерального значения для водоресурсного обеспечения потребностей сельского хозяйства;

- проведение прикладных научных исследований, направленных на разработку технологий, обеспечивающих инновационное развитие водохозяйственного комплекса, оценку конкурентных преимуществ водоресурсного потенциала России и определение направлений их реализации, а также на восстановление водных экосистем;

- осуществление мероприятий, направленных на просвещение и информирование населения по вопросам использования и охраны водных объектов.

Принятие данной Программы, концептуально выверенной и хорошо проработанной, дает надежду на то, что в России формируется очень серьезный блок заинтересованных политиков, общественных деятелей, экологов-исследователей, серьезных менеджеров. Они, со всей очевидностью, не только способны теоретически обосновывать и технологически сопровождать решение серьезных проблем природопользования, но и обеспечивать эффективный менеджмент.

Таким образом, проведенное исследование позволяет резюмировать его следующим образом:

1. Эколого-экономический механизм рационального природопользования представляет собой систему организации жизнедеятельности населения страны соответствующих хозяйствующих субъектов, с присущими ей способами регулирования взаимоотношений между пользователями природных ресурсов, направленную на улучшение управления охраной окружающей среды. К функциональным блокам экономического механизма природопользования относятся: организационная структура управления, система взаимосвязанных программ и планов охраны и воспроизводства природных ресурсов, система экономических стимулов, эффективные институты. Выстраивание полноценного механизма включает определение институциональной среды, пра-

вил и алгоритмов взаимодействия, схем развития, инструментов регулирования мотивов поведения, стимулов и др. Органы управления, являющиеся неотъемлемой частью механизма, обеспечивают формирование благоприятной окружающей среды с помощью административных мер и рыночных рычагов регулирования, сохраняя равно благоприятные условия жизнедеятельности для различных субъектов природопользования.

2. Эффективное функционирование эколого-экономического механизма природопользования объективно предполагает осуществление адекватной комплексной оценки природных ресурсов, для которой целесообразно применение ситуационного подхода. Экономическое содержание и суть данного подхода состоит в том, что оценка стоимости ресурсов и взимание налога за их использование производится на основе учета объективных качественных характеристик ресурсов и окружающей среды, таких как уровень загрязнения, комфортность проживания, удобство местоположения, престижность и др., с соответствующей поправкой на субъективный фактор и рыночное ценообразование. Отличия и способности принимаемого решения заключаются в том, что посредством абсолютных и относительных индикаторов исследуются не только экономические, но и социальные, экологические, эстетические и иные аспекты оценки землепользователями среды обитания и земельных участков.

3. Экономически оправданным, в контексте функционирования механизма рационального природопользования, является соизмеримость суммы налогов с затратами бюджета на благоустройство территории, а также с реальными возможностями налогоплательщиков. Действенность стимулирующей функции экологических платежей в вопросах охраны окружающей среды напрямую связана с их реальным влиянием на финансовое состояние предприятий, а также со своевременным запуском механизма, позволяющего направлять эти платежи на строительство очистных сооружений, внедрение новых технологий и проведение других мероприятий, направленных на повышение эффективности природопользования.

4. Современный механизм управления природопользованием в России прошел два очень значимых этапа (в 80-90-х гг. XX в. и в 1990 - 2000-х гг.). Третий, современный, этап характеризуется, с одной стороны, решением ряда проблем на предыдущих этапах, а с другой - усложнением и приумножением ряда нерешенных ранее проблем и появлением новых. Это, несомненно, требует повышения компетентности и

целеустремленности при решении данных проблем, а также политической воли для обеспечения столь социально значимого для общества и экономики комфортного жизнеобеспечения через рациональное управление.

¹ Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII - XX вв.). М., 1995. С. 430.

² Фрай К. Экология или энергетическая безопасность - что важнее? // Вопр. экономики. 2006. □ 4. С. 105-108.

³ См.: Об охране окружающей среды: федер. закон от 10 янв. 2002 г. □ 7-ФЗ: [ред. от 21 янв. 2011 г.

с изм. от 7 дек. 2011 г.]; Об охране атмосферного воздуха: федер. закон от 4 мая 1999 г. □ 96-ФЗ: [ред. от 19 июля 2011 г.] и ряд других законов и нормативно-правовых актов.

⁴ Кетова Н.П., Овчинников В.Н., Панасенкова Т.В. Механизм модернизации земельно-имущественного комплекса в системе хозяйственного природопользования. Ростов н/Д, 2009. С. 41-44.

⁵ По данным: Экономика. Экология // Рос. газ. 2009. □ 12 (4938). С. 3. URL: www.RG.RU.

⁶ Имамудинов И. Королева энергоснабжения // Эксперт. 2011. □ 37 (770). С. 66.

Поступила в редакцию 01.12.2011 г.

Ограничения по формированию среднего класса общества и их преодоление

© 2012 Х. Талаш
E-mail: efahr@mail.ru

Статья посвящена исследованию новой концепции стратификации общества с учетом формирования среднего класса. Рассматриваются: потребность в такой концепции, недостатки существующих подходов к исследованию стратификации. Выявляются существенные факторы, влияющие на развитие отдельных слоев общества, и на их основе предлагается разработать новую концепцию общественного развития.

Ключевые слова: стратификация общества, концепция, средний класс, общественное развитие.

Специфической чертой современных обществ является социальное неравенство. Оно приводит к появлению двух крайних категорий в обществе - низших слоев населения (класса бедных и рабочих) и высших (класса богатых).

До последнего времени в социологии нет единой позиции относительно причин, необходимости и способов устранения социального неравенства. С одной стороны, считается (в частности, К. Дейвисом и У. Муром), что неравное распределение социальных благ служит инструментом для решения главных задач общества. То есть появляется возможность вознаградить каждого индивида согласно его заслугам (трудовым, интеллектуальным и т.д.)¹. Данная точка зрения основана на функционалистской теории социального неравенства. С другой стороны, есть и другая теория - теории конфликта. Согласно ей социальное неравенство является механизмом эксплуатации (человека человеком) и связано с борьбой за ценные и дефицитные ресурсы. Следовательно, получение возможности потреблять такие ресурсы в большем объеме, чем остальные, и приводящее к социальному неравенству, не отвечает требованиям (в том числе и конституционным) социального равенства и справедливости.

Ключевым элементом ликвидации социального неравенства, направленным на сокращение бедности, общепризнанно считается увеличение доли среднего класса в обществе. В этой связи представляют интерес исследования К. Дейвиса и У. Мура, согласно которым социальное расслоение вполне естественно для общества, и при этом также естественны процессы и стратификации, в том числе и увеличение доли среднего класса. К. Дейвис и У. Мур объясняют, что общество может сделать это следующим образом²:

1) необходимо побуждать индивидов занимать разнообразные должности, поскольку не все обязанности, связанные с различными статуса-

ми, одинаково полезны для человеческого организма, но часто одинаково важны для социального выживания и требуют одинаковых способностей и талантов. Такое положение вполне обоснованно - ведь если бы жизнь была иной, то не имело бы большого значения, кто какое положение в обществе занимает, и проблема классов была бы значительно меньшей;

2) когда эти должности будут заняты, общество должно пробуждать в людях желание выполнять соответствующие роли, ибо обязанности, связанные со многими должностями, рассматриваются людьми, их занимающими, как тягостные и при отсутствии мотивации многие не справились бы со своими ролями.

То есть, с технической точки зрения, увеличение доли среднего класса в обществе, направлено на рост заполнения всех статусных позиций в структуре общества, связанных со средним классом. Но такие изменения должны быть направлены не только на образование новой социальной структуры общества, но также и на выработку у индивидов стимулов для выполнения обязанностей, ассоциирующихся с их положением³. Эти социальные реальности привели К. Дейвиса и У. Мура к мнению, что общество должно располагать, во-первых, определенными благами, которые могут использоваться в качестве побудительных мотивов для своих членов, во-вторых, способом распределения этих благ среди различных статусов. И как видно, неравенство - это и есть тот эмоциональный стимул, который общество может использовать для того, чтобы решить проблему заполнения всех статусов и заставить их обладателей исполнять наилучшим образом соответствующие роли. Поскольку данные блага встроены в социальную систему, образование среднего класса можно считать структурной особенностью общества.

По нашему мнению, такой подход (основанный на исследованиях К. Дейвиса и У. Мура и

де-факто являющийся наиболее распространенным на практике) имеет право на реализацию, однако он не в полной мере отвечает естественной структуре общества и не может являться единственным инструментом социальной стратификации. В частности, человек от рождения занимает положение, задаваемое его родителями, - привилегированное или непривилегированное. И перспективное место человека в обществе с большой долей вероятности определяется тем, где и в какой семье он родился. Общество организовано таким образом, что индивиды часто стараются поддерживать тот социальный ранг, который определяется их рождением и не зависит от их способностей. И если это их устраивает, то никакие принудительные меры не смогут повлечь активизацию социальной мобильности.

Другой проблемой является то, что зачастую под ростом среднего класса в обществе понимается в действительности не переход к обществу среднего класса, а повышение благосостояния рабочего класса. В самом деле, это же так привлекательно: если в обществе сформируется слой богатых и квалифицированных рабочих и служащих, то якобы это может привести к образованию среднего класса. Данное положение нашло свое отражение в теории «обуржуазивания». Ее недостатки были исследованы в 1960-х гг. Дж. Голдторпом и его коллегами на примере опросов рабочих г. Лутона (исследование «Состоятельного рабочего»⁴). Результаты данного исследования опровергают тезис о возможности сравнительно быстрого и качественного формирования среднего класса в обществе за счет повышения благосостояния рабочего класса. В частности, за три года эксперимента никакого перехода из класса рабочих в средний класс не наблюдалось. Все испытуемые придерживались «инструментального» (по определению Дж. Голдторпа и его группы) отношения к работе, рассматривая ее как средство, подчиненное единственной цели - заработать хорошие деньги. Их работа в основном была монотонной и неинтересной, и душу в нее они вовсе не вкладывали. В свободное время со средним классом они не объединялись и не горели желанием подняться вверх по классовой лестнице. Деньги зарабатывались, как правило, с целью приобретения каких-то конкретных товаров или имущества.

Таким образом, следует признать, что процессы стратификации, направленные на принудительное и быстрое обращение рабочего класса в средний класс, практически невозможны по причине не только профессиональных различий, но и из-за различий в потреблении и образе жизни⁵. И вопрос в данном случае не в том, чтобы

накормить бедных и дать им возможность заработать и якобы это приведет к увеличению среднего класса, а в том, чтобы изменить ценность индивидов, что не всегда возможно.

Указанные положения создают основную проблему стратификации общества. Ведь изменение экономических условий, условий на рынке труда неминуемо приведет к ухудшению вроде бы выросшего экономического потенциала класса бедных и рабочих, которых преждевременно причислили к среднему классу только лишь основываясь на одном экономическом показателе - росте доходов. Такая стратегия неоптимальна в долгосрочной перспективе. И вопрос формирования среднего класса до сих пор остается открытым. Его актуальность связана с тем, что в тех же условиях возможного ухудшения экономической конъюнктуры запас «социально-экономического потенциала» (в виде нисходящей социальной мобильности) больше именно у среднего класса, нежели у класса «нового и богатого рабочего класса».

Однако описанная проблема образования среднего класса, в том числе и путем создания «социальных лифтов», вполне решаема. Для достижения долгосрочной стабильности развития государства в современных экономических условиях жизненно необходимо непрерывное совершенствование качественных и количественных характеристик нижних и средних классов общества, что требует соответствующих программ государственного управления. При этом увеличение среднего класса в обществе следует рассматривать с позиций инвестиционного подхода, согласно которому средний класс является воплощением в отдельных индивидах потенциальной способности обеспечивать получение полезного эффекта как для самого себя, так и для общества, характеризующегося в свою очередь определенными качествами. В итоге любые действия в отношении тех или иных слоев населения требуют определенных ресурсных вложений в различной форме, которые направляются инвесторами (в лице общества, государства, отдельных индивидов) на изменение качеств выбранного слоя общества в целях увеличения полезного эффекта от его деятельности. При этом такие «инвестиции» не всегда должны подразумевать прямое финансовое выражение (т.е. прямое предоставление населению средств для улучшения каких-либо характеристик, например, за счет образования, мотивации и т.д.). Скорее, наоборот, на практике чаще нужно и можно использовать опосредованное выражение.

По нашему мнению, для осуществления эффективного управления процессом формирова-

ния среднего класса в обществе необходима специальная концепция развития, которая должна быть основана на формулировании и поддержке ряда принципов, учитывающих особенности объекта развития - конкретной группы индивидов (см. таблицу).

новаций в социально-экономическом развитии, эффективно используя при этом собственные и привлекаемые ресурсы. Если не будет реализован принцип соответствия мотивов и стимулов, то не будет обеспечена необходимая надежность преобразований⁷.

Комплекс принципов преобразований индивидов в средний класс общества

Методологический принцип	Сущность
Сбалансированность мотивов и стимулов участников преобразований	При определении видов, объемов, темпов действий должны учитываться интересы и индивидуальные оценки получаемого целевого результата всех участников проекта. Стимулы должны выбираться по критериям целесообразности и адекватности мотивам участников
Оценка и корректировка векторов саморазвития индивидов	При выборе направлений деятельности необходимо ускорять и поддерживать процессы саморазвития, за исключением случаев, когда они не отвечают стратегии развития
Соуправление процессом изменений	Положительное решение о реализации проекта развития должно приниматься при условии долевого участия в управлении и его результатах как заинтересованных лиц, так и индивидов
Адресность воздействия	Воздействие должно быть направлено на конкретного индивида (группу), целенаправленно и концентрированно в элементы его (их) человеческого капитала, которые требуют развития для реализации запланированных инноваций

Формы реализации представленного комплекса принципов разнообразны. Их применение позволяет эффективно управлять процессом формирования среднего класса, обеспечивая тем самым долговременную стабильность развития общества. Основными участниками процесса формирования среднего класса являются сами индивиды, которые данный класс образовать и должны. С одной стороны, это позволяет учитывать особенности влияния групповой динамики групп общества на конкретных индивидов (например, передачу опыта, наставничество, клубы по интересам и т.д.)⁶. С другой стороны, базовым фактором, определяющим готовность индивидов к участию в процессе формирования среднего класса за счет их же самих, является интерес к повышению своего благосостояния. Связано это с тем, что в процессе участвуют две стороны, одна из которых представляет интерес тех или иных лиц, заинтересованных в образовании среднего класса (государство, общество), а вторая - индивиды. Выделение и сопоставление, с одной стороны, стимулов, с другой - мотивов, увеличивает возможность удовлетворения потребностей участников процесса. Следовательно, между участниками процесса формируется система отношений, основой которой является принцип сбалансированности мотивов и стимулов. При этом, по нашему мнению, справедливым выглядит использование разработок В.Н. Белкина и Н.А. Белкиной на основе найденных ими принципов сбалансированности мотивов и стимулов (см. рисунок).

Реализация принципа сбалансированности (см. рисунок) побуждает индивидов раскрывать и развивать свой потенциал для реализации ин-

По существу вопроса, в структуре мотивов индивидов приоритетными интересами являются доходы (заработная плата) и перспектива стабильной деятельности (например, работа до пенсии)⁸. То есть чаще всего преобладают первичные, базовые потребности в структуре мотивов, однако с повышением положения индивида в обществе начинают преобладать потребности высшего ранга, аналогично тому, как это происходит в пирамиде потребностей А. Маслоу. Поэтому у индивидов любых уровней нужно приветствовать и глубоко поддерживать действия, направленные на развитие базовых потребностей, менее глубоко - общие потребности и поддерживать потребности высшего порядка только при удовлетворении базовых и общих потребностей⁹. И как правило, раскрытие и повышение профессионального потенциала индивидов осуществляется при условии высокой значимости у них потребностей высшего порядка, к которым относятся: репутация, карьерный рост, успех¹⁰. Если потребности высшего ранга не являются приоритетными для индивидов и занимают последние места среди их интересов, практически невозможно эффективное преобразование рабочего в средний класс, поскольку наблюдается дисбаланс мотивов и стимулов участников этого процесса. Следовательно, требуется разработка и реализация таких мероприятий, которые будут стимулировать потребности высшего порядка и устранять дисбаланс.

Таким образом, современную концепцию развития среднего класса общества следует формировать с точки зрения инвестиционного подхода, согласно которому различные слои обществ (как пра-

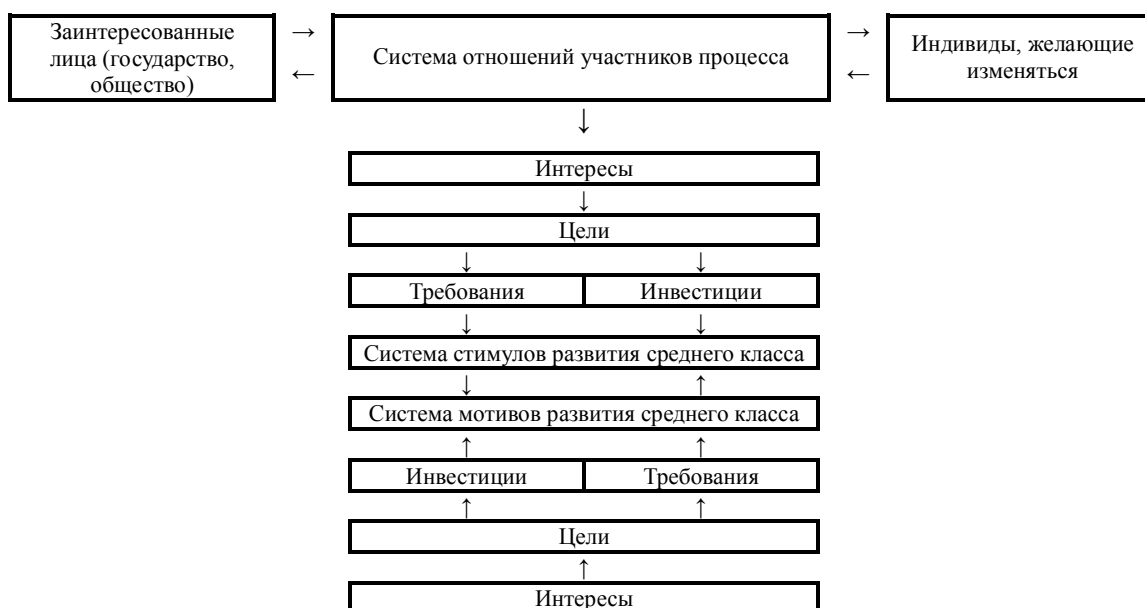


Рис. Схема формирования отношений участников процесса формирования среднего класса

вило, класс рабочих и служащих) являются воплощенной в индивидах потенциальной способностью обеспечивать получение полезного эффекта, который в свою очередь, характеризуется определенными качествами. В основу данной концепции следует положить механизм формирования и поддержки принципов, учитывающих индивидуальные особенности объекта инвестирования, т.е. конкретных индивидов, групп населения. В итоге это позволяет обеспечивать запланированное развитие среднего класса, повышение социальной мобильности, так как в основе реализации данных положений лежит побуждение индивидов раскрывать и развивать свой потенциал для реализации действий по развитию, эффективно используя при этом собственные и привлекаемые ресурсы.

¹ Кириллова Т.А. Система показателей для оценки уровня оплаты труда // Нормирование и оплата труда в промышленности. 2011. □ 3. С. 29.

² См.: Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов. 5-е изд., доп. М., 2003. С. 69.

³ Власов В.И., Крапивин О.М. Защита трудовых прав работников при реструктуризации организации // Гражданин и право. 2011. □ 3. С. 63.

⁴ Goldthorpe J. Affluent Worker. 3 Vols. Cambridge, 1968-1969.

⁵ Bourdieu P. Distinction. Harvard, 1986.

⁶ Белкин В.Н., Белкина Н.А. Как управлять трудом. Екатеринбург, 2005. С. 27.

⁷ Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб., 2001. С. 411.

⁸ Токарева В.В. Развитие человеческого капитала на субрегиональном уровне (в малых городах России): науч. изд. Мичуринск, 2007. С. 164.

⁹ Дежина И.Г., Фрумин И.Д. Инженерное образование в России и его связь с инновационной деятельностью // От знаний к благосостоянию: интеграция науки и высшего образования для развития России. М., 2006. С. 63.

¹⁰ Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе "Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения"). М., 2010. С. 95.

Поступила в редакцию 01.12.2011 г.

Теоретические аспекты функционирования рынка труда и конкуренция как основной механизм обеспечения его эффективности

© 2012 В.В. Лобанова

Российский государственный торгово-экономический университет

Краснодарский филиал

E-mail: ledi-valentina@rambler.ru

В статье рассматриваются вопросы конкуренции между работодателями и работополучателями, освещенные в трудах различных авторов, и приводится авторское видение этих проблем.

Ключевые слова: конкуренция, рабочая сила, рынок труда.

Переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста связан с формированием нового механизма социального развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности. Первым стратегическим направлением достижения этой цели является развитие человеческого потенциала России, которое, в числе прочего, должно быть обеспечено за счет формирования условий для устойчивого повышения, соответствующего темпам роста производительности труда и качеству рабочей силы, создания эффективных механизмов регулирования рынка труда, обеспечивающих сочетание конкуренции на рынке труда с партнерскими отношениями работников, работодателей и государства¹.

Таким образом, эффективное развитие национального рынка труда на основе развития конкуренции становится стратегическим трендом развития сферы трудовых отношений, который направлен на повышение эффективности формирования и использования национальных трудовых ресурсов, вполне обоснованно рассматриваемых в качестве базовых предпосылок роста национальной конкурентоспособности экономики страны в целом.

Для расширенной характеристики места и значения конкуренции в функционировании и развитии рынка труда нами предлагается авторский вариант его структуры (рис. 1).

В число основных субъектов рынка труда, по нашему мнению, входят не только собственно работодатели и наемные работники, но и прежде всего государственные органы, в функции которых входят формирование и развитие инфраструктуры рынка труда и его правового поля, а также администрирование процессов, имеющих место на рассматриваемом рынке (органы законодательной власти федерального, регионального и местного

уровней, Федеральная служба по труду и занятости, Федеральная инспекция труда, мировые суды и суды общей юрисдикции).

Кроме того, согласно Декларации МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации в качестве стратегического подхода к организации рынка трудовых ресурсов используется трипартизм (обязательное наличие в структуре рынка трудовых ресурсов профсоюзов), который обеспечивает перевод экономического развития в русло социального прогресса, а социального прогресса в русло экономического развития; содействуют достижению консенсуса по соответствующим мерам национальной и международной политики, оказывающим воздействие на стратегии и программы занятости в сфере достойного труда; придает эффективный характер трудовому законодательству и трудовым институтам, в том числе касаясь признания трудового правоотношения, содействия нормальным трудовым отношениям и создания эффективно действующих систем инспекции труда².

Реализация принципа предпринимательской свободы применительно к рынку труда означает отсутствие ограничения для наемных работников по обеспечению самозанятости либо переходу в категорию работодателей. В реальной экономической действительности существует порог профессиональной компетентности, после которого наемный работник вполне в состоянии организовать собственный бизнес и стать работодателем, т.е. коренным образом изменить свой статус на рынке трудовых ресурсов. Кроме того, в реальной жизни существуют ситуации, когда конкретные люди совмещают эти роли, являясь одновременно и наемными работниками, и представителями работодателей на рынке труда (например, занимая определенную должность в предпринимательских структурах и имея собственный бизнес в сфере услуг).



Рис. 1. Структура рынка трудовых ресурсов, учитывающая реализацию принципа конкуренции при организации социально-трудовых отношений

Не менее важным элементом рынка трудовых ресурсов является инфраструктура, призванная обеспечить его непосредственное функционирование, а также определяющая результативность и эффективность процессов, идущих в его пределах. К основным представителям инфраструктуры отечественного рынка трудовых ресурсов относятся: НИИТруда - научная база мониторинга, анализа, оценки и управления процессами развития рынка трудовых ресурсов, Росстат - обеспечение статистической информации о состоянии и динамике рынка труда, биржи труда, электронные рекрутинговые ресурсы, кадровые агентства - эти субъекты непосредственно обеспечивают взаимодействие работодателей и наемных работников.

Непосредственным предметом функционирования рынка трудовых ресурсов являются транзакции (сделки) по купле-продаже способности к труду между работодателями, предъявляющими определенные требования к профессиональной компетенции кандидата на конкретную должность, предлагающими определенные

условия труда и ставку заработной платы, льготы и компенсации, и работодателями, предлагающими свое видение этих условий сделки. Результатом торга становится трудовой договор, отражающий правоотношения сторон в части купли-продажи рабочей силы, разновидностью которого являются индивидуальные и коллективные трудовые договоры.

При реализации указанных сделок возможны два основных подхода: с использованием и без использования принципа конкуренции. Использование принципа конкуренции возможно на трудоизбыточных сегментах рынка трудовых ресурсов, характеризующихся превышением числа кандидатов на вакантные должности между непосредственно вакансиями, и означает организацию и проведение трудовых конкурсов, обеспечивающих равные возможности наемных работников при их отборе и найме на конкретную вакансию. В условиях же дефицита трудовых ресурсов работодатели вынуждены принимать на работу всех имеющихся кандидатов, при этом принцип конкуренции между наемными работ-

никами, как правило, не соблюдается, что имеет место, например, при массовом рекрутинге представителей рабочих профессий.

Элементами авторского подхода к исследованию особенностей конкуренции на рынке труда являются:

- современные подходы к определению конкуренции и возможности их использования применительно к конкуренции на рынке труда;
- понятие, значение и виды конкуренции на рынке труда;
- основные факторы в составе конкурентной среды рынка труда.

Принцип конкуренции относится к числу базовых принципов рыночной модели хозяйствования и получил свое достаточное рассмотрение в трудах отечественных и зарубежных ученых. Наиболее распространенными исследовательскими подходами к его изучению и реализации являются поведенческий, структурный и инновационный подходы.

Поведенческий подход рассматривает конкуренцию как процесс:

- честное, без сговора, соперничество, ведущееся между продавцами (или покупателями) за наиболее выгодные условия продажи товара³;
- конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам⁴;
- рыночной конкуренцией называется борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся фирмами на доступных им сегментах рынка⁵.

В современном понимании и развитии положений поведенческого подхода конкуренция представляет собой процесс взаимодействия субъектов конкуренции и отношений между ними, имеющий в качестве объективной основы конкурентное поведение потребителей, выраженное в объеме конкурентного платежеспособного спроса, и направленный на обеспечение результативности и эффективности конкурентных процессов. Конкурентное поведение потребителей выражается в их деятельности, направленной на изучение всех возможных конкурентных предложений, их оценку на основании критериев потребительского выбора и выбор наиболее конкурентоспособной продукции, товаров, работ, услуг⁶.

Структурный подход описывает конкуренцию как определенное состояние рынка, характеризующееся таким состоянием рынка, когда отдельные покупатели и продавцы не могут влиять на цену, но формируют ее своим вкладом спроса и предложения. Другими словами, это такой тип рыночной структуры, где рыночное

поведение продавцов и покупателей заключается в приспособлении к равновесному состоянию рыночных условий.

Признаки совершенной конкуренции - это:

- бесконечное множество равноценных продавцов и покупателей;
- однородность и делимость продаваемой продукции;
- отсутствие барьеров для входа или выхода с рынка;
- высокая мобильность факторов производства;
- равный и полный доступ всех участников к информации (цены товаров)⁷.

Инновационный подход к конкуренции предложен Й. Шумпетером и получил развитие в трудах Ф. Хайека. Й. Шумпетер определял конкуренцию как соперничество старого с новым, с инновациями⁸. Ф.А. фон Хайек отмечает, что конкуренция - процесс, посредством которого люди получают и передают знания. По его мнению, на рынке только благодаря конкуренции скрытое становится явным.

Конкуренция ведет к лучшему использованию способностей и знаний. Большая часть достигнутых человеческих благ получена именно путем состязания, конкуренции. Конкуренция требует рационального поведения как условия пребывания на рынке. Конкуренция стимулирует рациональность.

Конкуренция не может функционировать среди людей, лишенных предпринимательского духа. Конкуренция - особый метод воспитания умов, великих изобретателей и предпринимателей.

Сторонники традиций не должны навязывать другим свою неприязнь к новшествам. Ущерб терпят консерваторы, оказывающие сопротивление новому. Конкуренция - процесс доказывания правоты меньшинства - новаторов. Конкуренция усиливает эффективность, меняет привычки, призывает к большей внимательности, что совершенно бесполезно в бесконкурентных условиях. Конкурентов мы воспринимаем с раздражением, ибо они мешают нам спокойно жить⁹.

Отметим, что наиболее адекватными методическими подходами к исследованию конкуренции на рынке труда и построению целостной системы научных представлений в этой проблемной области экономических исследований являются поведенческий и инновационный. Поведенческий подход позволяет охарактеризовать содержание и значение конкуренции на рынке труда, а также дифференцировать ее виды в зависимости от характера и направленности конкурентных отношений и участвующих в них

субъектов. Инновационный подход дает возможность раскрыть содержание личной конкурентоспособности и обозначить основные направления ее роста.

Понятие, значение и виды конкуренции на рынке труда в авторском понимании можно охарактеризовать следующим образом. На рынке труда возможна конкуренция двух видов, каждый из которых обладает своей спецификой и направленностью, определяющей состав объектов, субъектов и предмета конкурентных процессов:

- конкуренция наемных работников за рабочие места;
- конкуренция работодателей за работников.

Определить конкуренцию наемных работников за рабочие места можно как процесс состязательного поведения работодателей на рынке труда, направленный на занятие привлекательных вакансий при условиях: 1) превышения числа соискателей над количеством вакансий и 2) применения конкурентных процедур рекрутинга, отбора, найма персонала и управления карьерой внутри организации.

Субъекты данного вида конкуренции - наемные работники, обладающие трудоспособностью, складывающейся из профессиональной компетенции (способность к выполнению круга профессиональных задач), профессионального опыта (опыт решения определенного количества профессиональных задач), личной (профиль личности) и организационной (способность к участию в трудовой деятельности внутри организации) компетенций. Занятие конкретной вакансии соискателем в условиях конкуренции означает его выигрыш в конкурентной борьбе, который, впрочем, может быть обусловлен как его личной конкурентоспособностью, так и состоянием конъюнктуры сегмента рынка труда, а также влиянием факторов конкурентной среды сегмента рынка труда, таких как внезапная острая потребность в кадрах, массовый набор кадров, возможность немедленно приступить к работе и т.д.

Объект конкуренции рассматриваемого вида - конкретная вакансия, обладающая определенной привлекательностью в глазах соискателей, готовых для ее занятия подвергнуться конкурентным процедурам привлечения, отбора, найма и управления карьерой, а также применить специализированные инструменты конкурентной борьбы, выраженные в снижении кандидатских ожиданий относительно состава трудовой деятельности, оплаты труда, условий труда, льгот и компенсаций.

Предмет конкуренции этого вида - личная конкурентоспособность соискателя вакансии, вы-

раженная в комплексе функциональных характеристик его в качестве индивидуального трудового ресурса, позволяющих соискателю выполнять определенный вид трудовой деятельности на одинаковом или лучшем уровне в сравнении с другими соискателями. Предмет конкуренции является связующим звеном между субъектами и объектами конкуренции, обуславливая причинную связь между конкурентной активностью работодателей и их шансами на занятие определенных вакансий на конкретном сегменте рынка труда.

Признаками наличия указанного вида конкуренции являются:

- наличие как минимум двух кандидатов на вакансию, прошедших предварительный отбор и подтвердивших свою реальную трудоспособность (на основе имеющегося профессионального опыта, рекомендаций с предыдущих мест работы, результатов исследования профессионального уровня на основе методов анкетирования, кейс-стади и ассессмент-цетра);

- применение конкурентных процедур предварительного и окончательного отбора соискателей на конкретную вакансию;

- отсутствие искусственных “барьеров входа” и несправедливых дискриминационных условий для соискателей;

- транспарентность процесса рекрутинга, отбора и найма соискателей;

- применение количественных показателей и методик оценки уровня реальной трудоспособности, позволяющих повысить уровень обоснованности принимаемых кадровых решений;

- занятость наиболее конкурентоспособного соискателя и отсеив остальных соискателей как результат конкурентного замещения вакансии.

Формы проявлений конкуренции работодателей за рабочие места включают в себя:

- участие в конкурентных процедурах найма в качестве новых работников. При этом каждый соискатель проходит предварительный отбор и непосредственно конкурс, представляющий собой последовательность решения конкретных задач из трудовой деятельности. Проведение конкурса в конкурентном режиме, когда соискатель видит наличие и функциональность своих конкурентов, способствует максимальной мобилизации личного трудового ресурса, выявлению его реальной функциональности, а также обоснованному снижению кандидатских ожиданий, позволяющему извлекать дополнительный экономический эффект от конкурентных процессов, выражаемый в системном снижении ставок заработной платы в условиях конкуренции;

- участие в конкурентных процедурах найма в качестве уже действующих работников пред-

приятия. В этом случае соискатели оповещаются о наличии и составе новых вакансий с использованием корпоративных телекоммуникационных ресурсов, что обеспечивает высокий уровень информированности и позволяет активно использовать собственную трудовую ресурсную базу. Действующие работники обладают дополнительными конкурентными преимуществами, поскольку они знакомы со спецификой бизнес-процессов предприятия, знают ключевые фигуры бизнеса, не требуют ввода в должность, обучения, аттестации и связанных с этим потерь времени и корпоративных ресурсов. С другой стороны, действующие работники могут быть участниками нежелательных для системы корпоративного управления спонтанных групп либо обладать недостаточной личной и организационной компетенцией. Конкурентный отбор дает возможность обеспечить конкретную вакансию наилучшей в каждый конкретный момент времени кандидатурой соискателя, который, зная о конкурентном характере отбора, будет больше вовлечен в трудовую деятельность и заинтересован в собственном рабочем месте;

- технологии кадрового резерва, позволяющие предприятию непрерывно развивать внутреннюю ресурсную базу и добиваться экономии временных ресурсов при вхождении нового работника в должность. Целью создания и поддержания функциональности подсистемы кадрового резерва в корпоративной модели кадрового менеджмента является непрерывное внутреннее воспроизводство кандидатов на вакансии, обеспеченное непрерывным их образованием и повышением квалификационного уровня с использованием практических задач трудовой деятельности. Сам факт наличия подобного резерва и возможности участия в нем уже становится значимым фактором формирования внутренней конкурентной среды, заставляя и действующих, и потенциальных кандидатов непрерывно самосовершенствоваться, повышать свой профессиональный уровень и функциональность, что должно способствовать повышению эффективности использования трудовых ресурсов и превращению их в “человеческий капитал” – уникальное корпоративное конкурентное преимущество;

- конкурентные аттестации персонала, проводимые как в отношении конкретных работников, уже занимающих определенные должности, так и в отношении кандидатов из кадрового резерва, претендующих на эту должность. Дух конкуренции в данном случае является наилучшим стимулирующим фактором, препятствующим размыванию мотивов трудового поведения и способствующим активизации трудового поведения

действующих работников. В случае выявления по итогам конкурентной аттестации персонала кандидатов с профессиональной компетенцией, превышающей уровень работника, замещающего вакантную должность, должна производиться соответствующая ротация и уведомление персонала с использованием внутренних телекоммуникационных ресурсов. Такой подход обеспечит специфическое адвокатирование конкуренции внутри корпоративной модели кадрового менеджмента, призван способствовать росту интереса действующих работников к планированию и реализации профессиональной карьеры внутри организации.

Конкуренция работодателей за работников может быть охарактеризована как процесс их состязательного поведения, обусловленный: 1) превышением числа предложений работы над реальным количеством соискателей в конкретном сегменте рынка труда; 2) наличием работников с уникальной профессиональной компетенцией (“человеческий капитал”), привлечение на работу которых обеспечит работодателю устойчивое конкурентное преимущество отраслевого масштаба; 3) применением работниками конкурентного типа поведения по поиску работы, выраженного в систематической поисковой деятельности и выборе конкретного места работы на конкурентной основе с использованием рационального подхода к оценке содержания трудовой деятельности, ставки заработной платы, условий труда, льгот и компенсаций.

Субъекты конкуренции данного вида – работодатели, конкурирующие между собой за счет более конкурентоспособного сочетания параметров конкретной вакансии, которая составляет непосредственно предмет конкуренции.

Результат конкуренции указанного вида – занятие работополучателями конкретной вакансии в условиях наличия выбора и альтернативных предложений со стороны работодателей-конкурентов.

Признаки рассматриваемого вида конкуренции:

- наличие как минимум двух работодателей, претендующих на привлечение конкретного работника;

- использование соискателем вакансии преимущественно рационального метода принятия решения о выборе конкретной вакансии на основе сопоставления ее параметров с предложениями конкурентов;

- замещение наиболее конкурентоспособных вакансий соискателями при одновременном наличии открытых, но неконкурентоспособных и невостребованных вакансий.

Основной формой конкуренции работодателей за наемных работников уникального уровня является хедхантинг (head-hunting). Хедхантинг (от англ. head - голова и hunter - охотник) - это одно из направлений поиска и подбора персонала ключевых и редких как по специальности, так и по уровню профессионализма специалистов. Отметим, что эффективность приведенной технологии определяется не только профессиональным уровнем рекрутера, но и конкурентоспособностью вакансии, которую замещает уникальный специалист. Если его устраивает содержание трудовой деятельности, условия оплаты и мотивация, морально-психологический климат коллектива, то никакие рекрутинговые приемы не заставят специалиста поменять место работы. Если же действующий работодатель относится к специалисту как к малопроизводительному трудовому ресурсу, недооценивает его профессиональную компетенцию и не обращает внимания на запросы, то уже специалист может ощутить все преимущества функционирования рынка труда в условиях конкуренции, обладая возможностью выбирать и корректировать конкурентные предложения работодателей.

Охарактеризуем взаимодействие основных факторов конкурентной среды рынка труда (рис. 2).

Ярко выраженной спецификой характеризуется состав факторов конкурентной среды, к которым, в отличие от 5 факторов модели М. Портера (и ее расширенной версии, включающей факторы случая и правительства), добавляется еще один весьма существенный фактор, прямо определяющий интенсивность конкуренции на рынке труда - профсоюзы.

Значение основных факторов конкурентной среды рынка труда можно охарактеризовать следующим образом.

Параметры рабочей силы отражают основные особенности трудового потенциала работников, представленных на рынке. К числу первичных параметров, на наш взгляд, целесообразно отнести профессиональную компетенцию, профессиональный опыт, кандидатские ожидания конкретных соискателей, осуществляющих поиск работы в рамках рынка труда. К числу вторичных признаков следует отнести пол, возраст, образование, место жительства и т.д. - факторы, которые определяют уровень первичных факторов, но сами по себе оказывают опосредованное влияние на личную конкурентоспособность. Согласимся с позицией М. Портера, отмечающего, что "в противовес общепринятому мнению всего лишь тот факт, что работники по-

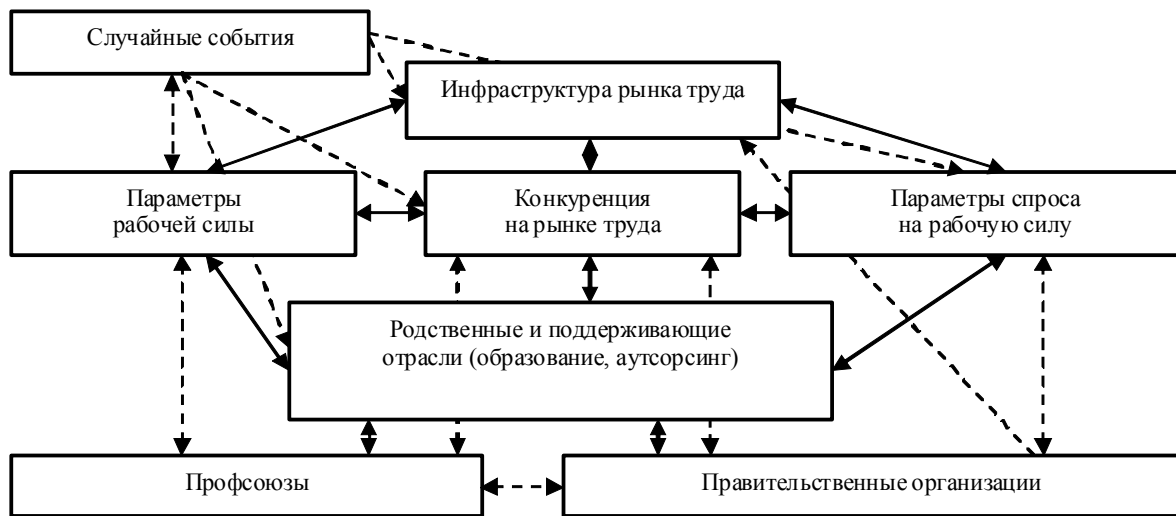


Рис. 2. Авторское видение основных факторов конкурентной среды рынка труда

Для исследования особенностей рынка труда широко известная в научной литературе концепция 5 движущих сил М. Портера, определяющая уровень интенсивности конкуренции в отраслях, адаптирована нами с раскрытием специфики рынка труда. Отметим, что подход М. Портера достаточно универсален и позволяет в должной мере охарактеризовать основные детерминанты конкурентной среды применительно к рынку труда.

лучили полное среднее образование или даже окончили колледж, не дает конкурентных преимуществ в современной конкуренции. Для поддержания конкурентных преимуществ фактор должен быть высоко специализированным по отношению к конкретным нуждам данной отрасли"¹⁰.

Параметры спроса на рабочую силу со стороны работодателей выражают их предложения на рынок труда, включающие в себя конкретные

вакансии, каждая из которых в свою очередь характеризуется конкретным содержанием трудовой деятельности, условиями оплаты труда и мотивации, условиями труда, количеством и значимостью льгот и компенсаций. Взаимодействие двух приведенных факторов в совокупности и формирует отношения конкуренции на рынке труда, прямо определяя их результат - конкурентную ставку заработной платы конкретного соискателя.

Инфраструктура рынка труда, представленная различными посредниками, электронными ресурсами, биржами труда, определяет информационную эффективность рынка труда и обеспечивает обоим основным субъектам - работодателям и работодателями - необходимой для осуществления конкурентной активности информацией о текущей конъюнктуре занятости и цен, кандидатских ожиданиях и предложении конкретных вакансий; повышение эффективности инфраструктуры рынка труда способствует интенсификации конкурентных процессов за счет снижения значимости фактора дефицита информации и перехода обеих групп субъектов к преимущественно рациональному принятию решений в части трудоустройства, основанному на конкурентном выборе.

Фактор наличия и эффективности родственных и поддерживающих отраслей имеет значительное влияние на конкурентную конъюнктуру, поскольку обеспечивает рынок постоянно обновляющимся резервом молодых специалистов без опыта работы (сфера образования) либо резервом высокопрофессиональных работников, чей ресурс не полностью задействован в рамках их текущей занятости. При этом конкурентные возможности работодателей еще более расширяются: они могут сделать обоснованный и рациональный выбор в пользу молодого специалиста (осознавая необходимость его обучения и развития), специалиста с опытом работы либо высокого профессионала на условиях неполной занятости или режима работы "удаленный офис".

Правительство в лице соответствующих государственных органов и служб оказывает существенное влияние на рынок труда и его конкурентную среду в плане непосредственного формирования всего рынка, его инфраструктуры, определения порядка взаимоотношений на рынке труда, надзора и контроля за ними, непосредственного участия в конкурентных процессах в качестве посредника.

Особым фактором конкурентной среды рынка труда, отличающим его от всех других видов рынков, является деятельность профсоюзов, направленная на профессиональную защиту тру-

довых интересов наемных работников, обеспечение реального исполнения работодателями взятых на себя обязательств, недопущение фактов недобросовестной или хищнической конкуренции.

Случайные события на рынке труда могут существенно повлиять на его конъюнктуру за счет возникновения или, наоборот, снижения спроса на рабочую силу, резкого изменения трудоспособности отдельных профессиональных групп за счет внедрения достижений НТП, высвобождения работников в результате кризисных явлений и т.д.

Подводя итог сказанному, отметим, что конкуренция на рынке трудовых ресурсов, в свою очередь, является механизмом, обеспечивающим повышение его эффективности за счет: снижения кандидатских ожиданий соискателей в части содержания и оплаты трудовой деятельности, возможности реального выбора работодателя и ранжирования кандидатов по уровню профессиональной компетенции, выработки у кандидатов привычки к непрерывному росту профессионального уровня и готовности конкурировать, росту вовлеченности в трудовую деятельность, обеспеченному пониманием наличия факта конкуренции между действующими и потенциальными наемными работниками.

Конкретными инструментами реализации принципа конкуренции на рынке трудовых ресурсов являются: конкурсы при приеме на работу, конкурсы на занятие вакантных должностей между действующими работниками и новыми кандидатами (как внутри предприятия, так и привлеченных из-за его пределов), технологии создания кадрового резерва и организационного обучения, аттестации персонала (с привлечением как работника, занимающего конкретную должность, так и кандидатов из кадрового резерва).

Конкуренция на рынке трудовых ресурсов носит двухсторонний характер и способствует не только снижению кандидатских ожиданий наемных работников, но и повышению качества предложения труда, выраженного в формировании разумных требований к профессиональной компетенции кандидатов, в предложении достойных условий труда, конкурентоспособных ставок заработной платы, льгот и компенсаций.

Конкурентная среда рынка труда и эффективность ее функционирования во многом определяют основные тенденции развития данного рынка и результативность конкурентных процессов, протекающих на нем. Конкурентная среда российского рынка труда нуждается в дальнейшем изучении, оценке значимости общих и частных факторов, ее формирующих, и в целенап-

равленном, научно обоснованном воздействии на базовые и дополнительные детерминанты, ориентированном на системное повышение конкурентоспособности российского трудового потенциала.

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: [утв. Постановлением Правительства РФ от 17 нояб. 2008 г. □1662-р]. М., 2008. С. 12.

² URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/fair_globalization.pdf.

³ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 2007. С. 300.

⁴ *Хейне П., Боуттке П.Дж., Причитко Д.Л.* Экономический образ мышления. М., 2007. С. 30-31.

⁵ *Юданов А.Ю.* Теория конкуренции: прикладные аспекты. URL: http://www.yudanov.ru/?in_id=521.

⁶ *Овчаренко Н.А.* Формирование и развитие конкурентной среды в промышленности: теоретический и методологический аспекты: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2012. С. 14.

⁷ Рынок чистой (совершенной) конкуренции. URL: <http://apst.ru/studio/base/advertising/types/clean-competition/>.

⁸ *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М., 2007. С. 455.

⁹ *Хайек Ф.А.* Познание, конкуренция и свобода. СПб., 1999. С. 183.

¹⁰ *Портер М.* Конкуренция. М., 2011. С. 182.

Поступила в редакцию 02.12.2011 г.

Атомная энергетика как “опорная точка” инновационного развития экономики России

© 2012 Д.Г. Дубовцев

Институт экономики Российской академии наук

E-mail: zeldner@inecon.ru

В статье показаны перспективы развития атомной энергетики России, а также условия, при которых технологии и деятельность предприятий атомной промышленности смогут дать толчок инновационным процессам в российской экономике.

Ключевые слова: атомная энергетика, технологические платформы, инновационные процессы, ядерная безопасность.

В конце 2011 г. Правительством РФ была утверждена Стратегия инновационного развития страны на период до 2020 г.¹ (далее - Стратегия). Данным документом определены основные стратегические вызовы и приоритеты инновационного развития экономики страны на перспективу. В их числе - развитие ядерных технологий и атомной энергетики, фармацевтика и медицинская промышленность, информационные технологии и программное обеспечение, космическая отрасль и телекоммуникации. В правительственном документе указано, что эти приоритеты не просто важны для страны сами по себе, но призваны сыграть роль “инновационных лидеров”, оказывающих позитивное влияние на инновационное обновление и рост конкурентоспособности всей национальной экономики в целом. Это в полной мере относится и к атомной промышленности, и к атомной энергетике России.

В настоящее время атомная отрасль России представляет собой комплекс из более 500 предприятий и организаций, на которых занято свыше 190 тыс. чел.² В отрасли четыре крупных научно-производственных комплекса: предприятия ядерно-топливного цикла, предприятия атомной энергетики, предприятия ядерно-оружейного комплекса и научно-исследовательские институты. Кроме того, в состав Росатома включено ФГУП “Атомфлот” - крупнейший в мире атомный ледокольный флот. Правительственной Стратегией атомная промышленность выделена среди так называемых “прорывных” высокотехнологичных отраслей экономики, на которых страна должна сконцентрировать значительные организационные, финансовые и прочие ресурсы³.

Атомная энергетика России прошла путь, развиваясь из вспомогательной по отношению к ядерному военно-промышленному комплексу отрасли в экономически значимую энергогенерирующую систему. Российская атомная энергетика, на которую приходится 16 % выработки

электроэнергии в стране, относительно молодая отрасль отечественной промышленности - ей “всего” чуть более 65 лет⁴.

В настоящее время в России насчитывается 10 действующих атомных электростанций, эксплуатирующих 33 энергоблока установленной мощностью 24,2 ГВт. В их числе 15 реакторов с водой под давлением (9 ВВЭР-1000 и 6 ВВЭР-440), 15 канальных “кипящих” реакторов (11 РБМК-1000 и 4 ЭГП-6), а также 1 реактор на быстрых нейтронах БН-600, который находится на Белоярской АЭС⁵. В рамках федеральной целевой программы “Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 годы и на перспективу до 2015 года” планируется построить 3 энергоблока типа ВВЭР-1000 на Балаковской, Волгодонской и Калининской АЭС. В целом же, 40 энергоблоков должны быть построены до 2030 г. При этом мощности российских АЭС должны с 2012 г. ежегодно увеличиваться на 2 ГВт, а с 2014 г. - на 3 ГВт, а суммарная мощность атомных станций в стране к 2020 г. должна достичь 40 ГВт.

Вместе с тем увеличение масштабов использования ядерной энергетики постоянно сталкивалось с острыми проблемами техногенного и экологического свойства. Так, в 1979 г. произошла авария на АЭС Три-Майл-Айленд (США), а в 1986 г. - масштабная катастрофа на Чернобыльской АЭС, которая, помимо непосредственных разрушительных последствий, серьезно отразилась на всей ядерной энергетике в целом. Она вынудила специалистов-атомщиков всего мира переоценить проблему безопасности АЭС и задуматься о необходимости международного сотрудничества в целях повышения безопасности АЭС. 15 мая 1989 г. на учредительной ассамблее в Москве было объявлено об официальном образовании Всемирной ассоциации операторов атомных электростанций, международной профессиональной ассоциации, объединяющей орга-

низации, эксплуатирующие АЭС. Ассоциация поставила перед собой задачи по повышению ядерной безопасности в мире.

Стратегическое управление в данной отрасли экономики России также претерпело значительные изменения. Эти изменения были вызваны как развитием отрасли, увеличением масштаба решаемых ею задач, так и переходом от плановой экономики к рыночной в 1990-е гг., с последующим реформированием единого энергетического комплекса страны в начале XXI в. Стратегическое развитие отрасли и формирование систем управления ею было обусловлено технологической спецификой атомной энергетики, особенностями контроля за ядерными энергетическими ресурсами и исключительно высокой капиталоемкостью ядерной энергетики. К факторам, специфицирующим управление отраслью, также относятся следующие:

- Зарождение и основное развитие отрасли пришлось на период глобального политического кризиса в период 50–80 гг. прошлого века, известного как “холодная война”. Отрасль развивалась в привязке к ядерным наступательным вооружениям и, соответственно, также контролировалась государством в значительно большей степени, нежели все другие “мирные” отрасли народного хозяйства.

- Добыча и обогащение урановой руды, производство топливных элементов сопряжено как с радиационными рисками, так и с обеспечением безопасности и контролем за сырьем, которое потенциально может быть использовано террористическими или преступными организациями. Переработка отработавшего ядерного топлива контролируется государством по тем же причинам.

- Технологии и процессы работы с ядерным топливом, а также переработки отходов в большинстве своем являются ноу-хау государства, что накладывает ограничения на передачу или продажу соответствующих лицензий, патентов и прочего частным компаниям.

- Капиталоемкость отрасли является одной из самых высоких, что накладывает органические ограничения на круг возможных инвесторов в атомную энергетику.

- Экологические и техногенные особенности процесса производства атомной энергии влияют на развитие отрасли. В этой связи также возникает политико-психологический аспект реализации приватизационных процедур в отрасли.

В период зарождения и становления отрасли ее развитие происходило в условиях плановой экономики, полного государственного субсидирования и практической независимости от таких экономических факторов, как себестои-

мость НИОКР, от строительства и эксплуатации объектов энергетики. Практически никакого внимания не уделялось проблемам эффективности переработки и захоронения отходов, в том числе и на долгосрочную перспективу. Не рассматривались вопросы себестоимости вывода АЭС из эксплуатации по окончании их планового периода работы.

Во время перехода к рыночной экономике в 1990-е гг. государственный контроль над отраслью был сохранен. Причинами к этому были в первую очередь высокая технологическая зависимость производства атомной энергии и ее интегрированность с добычей и производством топлива и компонентов для стратегического ядерного вооружения.

В настоящее время управление в отрасли характеризуется высокой централизованностью и вертикальной структурой планирования. Подобная традиционная структура характерна для стратегических направлений, контролируемых государственными монополиями, но, как показывает практика, не является выигрышной в сравнении с крупными частными корпорациями, преобладающими в мире. Кроме того, в настоящих условиях, когда значительная часть атомных генерирующих мощностей нуждается в модернизации или замещении, создались объективные предпосылки для необходимости реформирования стратегического управления отраслью. Вместе с тем задачи модернизации отрасли требуют в настоящее время не только выстраивания нового, более эффективного и рыночно-ориентированного управления атомной энергетикой. Важно также формирование условий и механизмов, позволяющих данной группе отраслей - как одной из лидирующих технологических платформ - в большей мере играть роль “двигателя” инновационных процессов в российской экономике в целом.

Для реализации “прорывных направлений” инновационного развития во второй половине XX в. была разработана концепция так называемых “технологических платформ” - чаще виртуальных, нежели реальных, площадок, объединяющих усилия ученых в рамках реализации определенной научно-технологической задачи. Для достижения поставленной научной задачи или достижения научно-практической цели могут принимать участие сотни, а иногда и тысячи ученых по всему миру. Данная концепция основана на долгосрочном прогнозе по методологии Форсайта и направлена на решение стратегических научно-технических задач⁶.

В состав технологической платформы энергетической отрасли, обеспечивающей функцио-

нирование современной мировой экономики, помимо базовых технологий электро- и теплогенерации и производства топлив, входят еще две группы смежных технологий. Во-первых, это технологии, являющиеся критическими для создания отдельных элементов энергетических систем (например, новые материалы или передающие системы). Во-вторых, технологии, чье развитие непосредственно влияет на спрос продуктов и услуг энергетической отрасли (в транспортной сфере, энергосбережении, хранении энергии и т.д.). Кроме уровня развития базовых и смежных технологий, возможность запуска новой технологической платформы определяется складывающимися институциональными условиями: законодательным регулированием, готовностью спроса, наличием экономических предпосылок, экологическими ограничениями и др.

В основе технологической платформы, которая активно развивается передовыми странами - от США и до Южной Кореи - находятся новые энергетические (прежде всего, альтернативные) и газовые технологии. Рост потребления электроэнергии, исчерпаемость и удорожание углеводородных источников, а также усиление внимания к вопросам экологии определили пути развития и своеобразный альянс этих двух технологий или групп - альтернативных источников и газовой электрогенерации. Обе они органически дополняют друг друга. Альтернативные решения, прежде всего гелио- и ветрогенерация, отвечают высоким требованиям постиндустриальных стран к экологичности и наукоемости энергетики.

Данная технологическая платформа достаточно активно стала развиваться еще до кризиса 2008 г. и последовавшей за ним рецессии мировой экономики. Так, в США в 2008 г. только объекты ветрогенерации обеспечили около 40 % всех новых вводов мощностей. В Дании и Испании гелио- и ветрогенерация уже обеспечивают более трети спроса на электроэнергию. Существенна выработка электричества из альтернативных источников в Германии, Великобритании, Нидерландах и т.д. Однако в целом до 2009 г. развитие новых технологий происходило темпами, при которых их масштабное применение лежало далеко за пределами 2025 г. Глобальный финансово-экономический кризис заложил основу ускоренного роста энерготехнологий, в первую очередь за счет инициации госпрограмм развития новой энергетики и инфраструктуры.

Другая технологическая платформа энергетики преимущественно реализуется в странах, которым необходимо перекрыть большой рост спроса на электроэнергию из-за роста населения, про-

мышленного производства и других причин. Ядром этой платформы являются в различных комбинациях уголь, газ и атомная энергия. Кроме того, к ядерной энергосистеме следующих десятилетий предъявляются требования по производству не только электроэнергии, но и других продуктов, таких как водород, тепло и опресненная вода. Одним из ответов на сложившиеся вызовы является формирование современной технологической платформы атомной энергетики.

В 2010 г. в своем обращении Президент РФ назвал атомную энергетику и ядерные технологии среди шести приоритетных направлений для стратегического развития российского промышленности. Предполагается, что атомная энергетика станет одной из опорных точек для запуска и практической реализации стратегии по инновационной модернизации экономики страны. Для выполнения этой задачи следует выработать и проводить в жизнь стратегию повышения инновационности отрасли, целенаправленного развития уникальных современных технологий, повышения конкурентоспособности российской атомной энергетики в сравнении с зарубежными компаниями, работающими в этом секторе.

Для российской атомной отрасли формирование новой современной технологической платформы в большей степени является приоритетной задачей на среднесрочную перспективу. Основой "новой" атомной энергетики должен стать замкнутый ядерный топливный цикл (ЗЯТЦ) с реакторными установками на быстрых нейтронах (БН), который позволит преодолеть ресурсные ограничения современной ядерной энергетики, ориентированной на потребление только урана-235. Ключевым требованием в освоении новой технологической платформы является разработка и демонстрация комплексной и экономически эффективной промышленной энерготехнологии, охватывающей все переделы создания электроэнергии⁷.

Проект создания новой технологической платформы атомной энергетики предусматривает развитие натриевой технологии в реакторостроении (БН-реакторы), в первую очередь, в направлении оптимизации технико-экономических характеристик АЭС на базе этого типа реактора (снижение капитальных затрат на сооружение, совершенствование оборудования, процессов его изготовления, применение новых информационных технологий). На основании существующих заделов должны проводиться работы по созданию прорывных реакторных технологий, характеризующихся высоким уровнем естественной безопасности при условии сохранения приемлемых экономических параметров.

Необходимым требованием для перехода на новую технологическую платформу является формирование эффективного замыкания ядерного топливного цикла, включая разработку и внедрение промышленной технологии переработки отходов атомной генерации как тепловых, так и быстрых реакторов, а также разработку и реализацию схемы экономически приемлемого обращения с радиоактивными отходами на стадиях контролируемого хранения и окончательной изоляции.

Новая Стратегия предполагает использование концепции технологических платформ для решения приоритетных научных и технических задач в отечественной науке для создания конкурентоспособных технологий в будущем в целях обеспечения глобального первенства страны как высокотехнологичной державы и экспортера новейших технологий. С целью инновационной модернизации экономики России в апреле 2011 г. Правительством РФ был утвержден список технологических платформ, среди которых были выделены три платформы, относящиеся к ядерным и радиационным технологиям: замкнутый ядерно-топливный цикл с реактором на быстрых нейтронах; управляемый термоядерный синтез; радиационные технологии.

Организацией-координатором указанных технологических платформ назначена ГК «Росатом». В соответствии с базовым принципом технологических платформ при работе над новыми разработками будут объединяться усилия большого количества ученых, инженеров и проектных специалистов из различных организаций - как государственных, так и частных. Успешная разработка новых технологий возможна только при условии эффективной координации работы многих организаций в рамках каждой технологической платформы. Для реализации этой задачи Росатому необходимо внедрять и активно использовать принципы государственно-частного предпринимательства (ГЧП) в работе с частными компаниями и независимыми учеными коллективами. Задача инновационной модернизации российской экономики требует комбинации новейших инструментов стратегического планирования и развития - инструментов ГЧП и принципов технологических платформ.

Полагаем, что с учетом поставленных задач и необходимости реализации приоритетных направлений научно-технического прогресса стратегическое управление в атомном энергетическом секторе необходимо осуществлять с использованием следующих мер и механизмов государственной энергетической политики:

1. Выявление и экономическая поддержка перспективных направлений научно-технической и инновационной деятельности, а также критических технологий в атомной энергетике с учетом их прогнозируемой эффективности и мировых тенденций, государственная поддержка прикладных исследований и разработок.

2. Обеспечение финансирования фундаментальной науки в энергетической сфере, направленной на поиск принципиально новых путей эффективного обеспечения энергетических потребностей, в том числе за счет бюджетных средств, а также путем возврата части прибыли в науку.

3. Развитие стимулирующего налогообложения для инжиниринговых, проектных фирм, а также любых компаний (в том числе производственных), внедряющих передовые (инновационные) технологии в атомной энергетике.

4. Укрепление и развитие консолидированных отраслевых источников финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, концентрация бюджетных и внебюджетных средств в целях реализации крупных инновационных проектов; содействие развитию венчурного бизнеса в сфере инноваций в атомной энергетике и смежных отраслях.

5. Организация в системе атомного энергетического комплекса федеральных и региональных центров науки и высоких технологий.

6. Создание на базе государственно-частного партнерства полигонов для разработки и внедрения образцов новой техники и технологий.

¹ Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: [утв. Распоряжением Правительства РФ от 8 дек. 2011 г.].

² Атомная отрасль России: офиц. интернет-сайт госкорпорации «Росатом».

³ Инновационная Россия - 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года): проект постановления Правительства Рос. Федерации. М., 2011.

⁴ Дату 20 августа 1945 г. можно считать официальным стартом первого «атомного проекта» Советского Союза.

⁵ Атомная энергетика в России // История новой России. URL: <http://www.ru-90.ru>.

⁶ Применение технологических платформ в России: федер. портал. URL: <http://protown.ru/information/hidden/4502.html>.

⁷ Шедровицкий П. Реализация новой технологической платформы - неизбежное условие развития российской атомной энергетики. Портал Интелрос. URL: <http://www.intelros.ru>.

Роль неэкономических факторов в обеспечении устойчивости рыночной общественной системы

© 2012 Т.М. Стасова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

E-mail: OET2004@yandex.ru

Статья посвящена проблемам поиска устойчивости в развитии рыночных экономических систем. Автор считает, что решение этого вопроса лежит не только и не столько в экономической плоскости. Лишь за счет системного подхода, при вовлечении в рассмотрение всех основных элементов общественной системы, включая институты культуры и морали, экономическая теория сможет предложить рецепты обеспечения устойчивости экономического развития.

Ключевые слова: общественная система, рыночные экономические системы, устойчивость.

Стремление общества к стабильному и благополучному состоянию так же естественно, как и человеческий рост. По мере развития возникают те или иные проблемы, которые необходимо решать, чтобы накапливать опыт и становиться мудрее. Однако если проблему не решать, она вызывает болезнь, переходящую в патологию, и, в конце концов, происходит умирание организма как системы.

Тем не менее на протяжении эволюции экономической теории она не смогла дать исчерпывающий ответ на вопрос: что (какие меры) может обеспечить достижение благосостояния общества? После каждого кризиса появлялась новая теория, в надежде найти твердую основу устойчивого роста она выявляла новые инструменты регулирования экономической сферы, и так до следующего кризиса.

За относительно небольшой срок научный прогресс сделал доступным выход на глобальный уровень понимания проблем как экономической сферы, так и всех общественных систем в масштабе человечества в целом. Перед экономистами возникла необходимость рассмотрения проблемы устойчивости общественной системы, основанной на рыночной экономике, в глобальном ракурсе. Каждая экономическая школа выделяла свои подходы и рамки для изучения данной проблематики, которые соответствовали историческим условиям эволюционного развития. Однако глобального понимания причин возникновения дисбаланса рыночной общественной системы касались лишь немногие.

Исследование данной проблематики требует применения *системного подхода как метода исследования*. Попытка решения проблемы устойчивости рыночной общественной системы, исходя только из возможностей экономической и политической сферы, не представляется возможной, так как раскрывает лишь механизм ее про-

явления, но не корневую часть, имеющую начало в других сферах деятельности человека: духовной и социальной. Системное рассмотрение того или иного вопроса дает возможность целостного видения, как изменяется вся система в зависимости от состояния ее элементов, от взаимоотношения между ними.

При рассмотрении общества на уровне системы главными стабилизирующими факторами, с точки зрения системного подхода, являются *взаимоотношения между ее элементами*, так как именно они обеспечивают качество связи между элементами, создают из раздробленных элементов с различными целями и природой некое целое, обладающее новыми свойствами, а самое главное, определяют устойчивость системы как объективной части мироздания. Причем термин *“взаимодействие”*, по нашему мнению, больше подходит для исследования механической системы, где элементы находятся во внешней взаимосвязи друг с другом, не затрагивающей внутреннего существа каждого из них, и пребывают в безразличной самостоятельности. Такой подход можно соотнести с линейным подходом при рассмотрении системы *“бизнес – среда его деятельности”*. Главный принцип взаимодействия элементов при подобном подходе – функциональность.

При системном же подходе необходимым условием функционирования системы является ее целостность, обеспечиваемая общностью всех ее элементов, выражаемой в преследовании единой высшей надсистемной цели¹. При выполнении данного условия можно говорить о проявлении *взаимоотношений* как формы связи между элементами системы.

Известно, что доминирующими элементами на современном этапе в рыночной общественной системе выступают государство и бизнес. Через эти основные структурные элементы осу-

шествляется управление развитием общественной системы, формируются условия внутренней среды для наиболее эффективного взаимодействия элементов.

Следует заметить, что для любой системы существует ряд признаков, определяющих ее как некое целое:

- 1) множество составляющих ее элементов;
- 2) единство главной цели для всех элементов;
- 3) наличие связи между ними;
- 4) целостность и единство элементов;
- 5) наличие структуры и иерархичности;
- 6) относительная самостоятельность и наличие управления этими элементами.

Основным признаком, обеспечивающим единство элементов, на наш взгляд, является наличие первичной идеи формирования системы, т.е. надсистемной цели долгосрочного достижения. Здесь важно заметить, что общая для системных элементов цель должна учитывать интересы всех сфер жизнедеятельности человека. Только при этом условии ее можно называть высшей, т.е. имеющей высший смысл к поддержанию жизнедеятельности и совершенствованию данной системы. При данных условиях между элементами системы будут созидаться именно взаимоотношения, также основанные на принципах и осознании интересов всех сфер деятельности человека.

Экономические теории, ориентированные на высшую цель общества как системы, можно обозначить как *холистические*, имеющие целостное видение благоустройства жизнедеятельности общества. Теории, руководствующиеся ограниченным видением процесса эволюции общественной системы, пытающиеся разрешить проблемы общесистемного характера в рамках одной или двух сфер человеческой деятельности, относятся к *нехолистическим*.

Исследование истории формирования экономических теорий показало, что западная теория изначально делала упор на процветании экономической сферы, через которую должны были обогатиться все элементы общественной системы в целом. “Обогащению любой ценой” явно мешали принципы и традиции духовной сферы, поэтому в угоду поддержания капиталистического строя ее пришлось отстранить от влияния на определение высшей надсистемной цели и образование взаимоотношений в системе. Порочное поведение сделалось необходимостью для взращивания капиталистического общества, о чем явно свидетельствует “Басня о пчелах” Б. Мандевилля, написанная во времена эпохи меркантилизма.

По мере того как императивы хозяйственного прогресса оказались доминирующими в общественной эволюции и был отвергнут прежний путь развития, где экономическая сфера занимала подчиненное положение, общественная система начала основываться на новых капиталистических принципах, с ориентиром на новую надсистемную цель. Единство цели для общества как системы, а также его гармонизация основывались на экономических ценностях. Взаимоотношения в системе определялись исходя из потребностей рынка.

К сторонникам нехолистических теоретических взглядов можно отнести экономические школы меркантилизма, классическую школу (за исключением взглядов Дж.С. Милля), марксизм, неоклассиков (за исключением Г. Сиджуика), ранних институционалистов, кейнсианства, ультралиберализма, монетаризма, рыночного фундаментализма. В большинстве своем экономические школы в эпоху постиндустриализма (80-90-е гг. XX в. - до наших дней) осознают неполноценность сформированной капиталистической модели общественной системы, поставившей под угрозу безопасность жизнедеятельности человека, и стремятся экономически доказать необходимость создания новых условий внутрисистемной среды, способных оказывать благотворное влияние прежде всего на простейшее звено общественной системы - человека. Тем самым внимание смещается с доминанты экономической сферы на другие, прежде всего духовную и социальную.

Такие российские исследователи, как В.В. Радаев, А.И. Субетто, А.А. Неклесса, А.А. Агапова, М.Л. Лучко, Ю.Ю. Перунин, С.М. Сухорукова, придерживаются той точки зрения, что главными в стабильном функционировании экономики являются внеэкономические факторы (институты). Среди них можно выделить *этническую основу* как определитель народной культуры и экономического поведения, а следовательно, и взаимоотношений в системе, *культуру* как синтез идеалов “ценностного генома” общества, *этику* как основу построения взаимоотношений для всех элементов и уровней иерархии в системе. С помощью данных факторов неэкономического происхождения формируется качественно новая надсистемная цель общественной системы, где взаимоотношения между элементами носят не только функциональный характер, но и изнутри скрепляются единством высшей цели. Это положение являет собой существенную важность при формировании устойчивости развития системы и определении гармоничного взаимодействия между элементами.

Предшественники современных холистических взглядов - западные теории исторической,

социальной школ, а также школы социально-рыночного хозяйства. По мнению авторов данных доктрин, экономический, политический и духовный порядки должны согласовываться друг с другом². Кроме того, для экономической сферы ставятся *внеэкономические высшие цели - нравственная индивидуальность человека, его положение во Вселенной* (В. Репке). Стремление к подобной цели способно объединить все сферы деятельности человека, а тем самым обеспечить построение взаимоотношений в системе, ее целостность, также поддержать единство между элементами. Общим результатом будет являться, согласно системному подходу, повышение устойчивости системы и качества взаимоотношений в ней. Естественно, что только при сознательной, направляющей активности государства может возникнуть цивилизованное, свободное, социальное и высококачественное хозяйство. В данных концепциях государство как управляющий элемент не «вмешивалось» в экономику и стремилось не к эксплуатации, но к гармоничному состоянию системы путем выбора хозяйственного порядка на основе культурной эволюции народа.

Вызывает интерес тот факт, что наиболее глубокое понимание доминирующей позиции неэкономических факторов (так как именно за счет них формируется необходимое качество системы - целостность) было явлено русской экономической школой. Изначально взаимоотношения государства и рынка основывались на самом глубоком уровне - как внутрисемейные, братские, носящие характеристику целесообразного сотрудничества. Русской экономической мысли было свойственно стремление к сохранению целостности и гармоничности взаимоотношений в общественной системе за счет изначальной опоры на *холистическое направление*³, предполагающее синергию всех сфер жизнедеятельности человека для достижения общественного благосостояния. Основное отличие от взглядов западной теории проявлялось в высшей степени самобытности русской экономики, опорой которой составляли духовно-нравственные критерии мировоззрения нации.

Разделяя взгляды исторической и социальной школ на взаимоотношения государства и рынка, русские экономисты предполагали, что устойчивость взаимоотношений необходимо обеспечить не только с помощью экономической стабильности, но и при постановке высшей надсистемной цели внеэкономической природы. Мирозидание, миропреобразование во благо общества, согласно взглядам русских экономистов, может быть обеспечено только при согласии государственных и рыночных интересов, где госу-

дарство сознательно ставит цель, а рынок, согласно природному механизму свободного взаимодействия, ее достигает.

Наиболее целостно подошел к организации системы взаимоотношений С.Ю. Витте. Основываясь на традициях и культах народа, он призвал рынок к обеспечению народного благосостояния в рамках интересов национальной духовности и истории.

На сегодня проблема взаимоотношений государства и рынка в общественной системе состоит в недооценке духовной, социальной сфер как важнейших системообразующих факторов, несбалансированности структуры общественной системы. Масштаб распространения этой проблемы носит глобальный характер. Несмотря на то, что холистическое направление было ведущим в теориях русских экономистов, в данный момент общественная система взаимоотношений в России также претерпевает те же проблемы, с которыми сталкиваются западные ученые, в теориях которых в основном проявлялись принципы рыночного фундаментализма.

Многие ученые подняли вопрос качественной трансформации общественной системы, прежде всего это касается взаимоотношений в ней. Так, М. Кастельс, как и К. Поланьи говорят о возникновении структурных диспропорций в общественной системе, где *разрушается не только государство, но и другие институты промышленного общества - профсоюзы, церковь, семья, идеологии. Рост глобального капитала и других негативных сетевых структур разрушает культурно-ценностные связи общества и насаждает рыночный индивидуализм и аморализм*⁴.

На данном этапе развития экономической теории видна несостоятельность внутрисистемного взаимодействия, причиной которого является отсутствие высшей надсистемной цели, гармонично выстраивающей интересы между всеми сферами человеческой жизнедеятельности. Стремление к равновесию в системе заключалось в коррекции функционирования рынка за счет методов государственного регулирования. Однако в данный исторический момент, по нашему мнению, постепенно формируется необходимость включения *в структуру системы новых институтов, способствующих косвенно влиять на улучшение внешней среды, а, следовательно, на взаимоотношения государства и рынка*, при этом не нарушая целостности и гармонии взаимодействия системы⁵.

Все более внимание экономистов, как зарубежных, так и отечественных, переключается на социальную проблематику, постепенно расширяясь до общесистемной. Первостепенное значение придается построению взаимоотношений на

уровне простейшего звена (подэлемента) системы - человека, исследуются институциональная структура хозяйства и общества в целом (внутренняя природа корпораций и отношений между ними, ценности и цели общества, функции государства и других организаций).

Таким образом, мы видим, что набирает силу тенденция *холистического направления, ориентированная, прежде всего, на качество взаимоотношений в системе, которое, в свою очередь, формируется институтами культуры и морали*. Остро встает вопрос об институциональной трансформации, способной привести общественную систему в равновесие.

Трансформация общественной системы для повышения уровня ее устойчивости также требует в первую очередь введения институтов неэкономического происхождения, влияющих на качество взаимоотношения элементов государства и рынка, а также внутри каждой из подсистем общества.

¹ Системы и их свойства. URL: <http://www/pragmatist.ru/sistema-upravleniya/sistemi-i-ix-svoistva/html>.

² Мюллер-Армак А. Предложения по осуществлению социальной рыночной экономики // *Politekonom*. 1996. □ 1. С. 57.

³ Покидченко М.Г. Российская экономическая мысль в русле мировой экономической науки // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*. В 5 т. Т. 1. От зари цивилизации до капитализма / сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. М., 2004. С. 595.

⁴ Кастельс М. Могущество самобытности. Социальные преобразования в обществе сетевых структур // *Новая постиндустриальная волна на Западе: антология* / под ред. В.П. Иноземцева. М., 1999. С. 437.

⁵ Это связано с выявлением необходимости регулирования таких процессов, как:

- возможность влияния на хозяйственную деятельность путем прямых и косвенных приказов (запретов);
- предотвращение обмана, ведущего к ущербу для человека или собственности;
- контроль за монополистической деятельностью;
- использование механизма принуждения при оппортунистическом поведении участников.

Поступила в редакцию 03.12.2011 г.

Повышение ценности контекстной интернет-рекламы

© 2012 А.А. Кутейников

Московский государственный институт электроники и математики
(технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье рассмотрена методика разрешения противоречий субъектов рынка контекстной интернет-рекламы. При ее использовании, суммируя показатели ценности контекстной интернет-рекламы на каждом этапе технологического цикла в отдельности, получаем обобщенную информацию о ценности рекламы, которую можно использовать для снижения противоречий интересов субъектов данного рынка и повышения эффективности рекламы.

Ключевые слова: рынок, контекстная интернет-реклама, ценность, методика.

Актуальность проблемы формирования и повышения ценности производимых благ (товаров и услуг) вообще и ценности интернет-рекламы в частности обусловлена следующими теоретическими и практическими причинами. Развитие технологий приводит к радикальным изменениям потребительского поведения людей и использования ими медиа, а это, в свою очередь, имеет следствием изменения в рекламной и маркетинговой политике. С каждым годом доля людей, стиль медиапотребления которых носит все более распределенный, многозадачный характер, только возрастает, что и делает традиционные технологии и техники рекламы менее эффективными.

Асимметрия информации между субъектами рынка - неотъемлемая характеристика реального конкурентного рынка. Это явление обуславливает экономические противоречия между субъектами рынка, снижая эффективность производства благ. Информацией об объекте рынка в большей мере может обладать или производитель, или потребитель блага.

Накопленный опыт изучения данной проблемы и высокий в настоящее время динамизм развития экономической практики позволяют ставить задачу продолжения исследования и получения его результата с большей достоверностью, теоретической и практической значимостью при условии применения методов теории ценности благ.

Теория ценности благ является синтетической теорией, включающей две широко известные теории - теорию полезности благ и теорию стоимости благ, отражающей экономические отношения по поводу удовлетворения потребностей ограниченными ресурсами общества¹.

Обобщив наиболее известные точки зрения, можно констатировать определенную зависимость интересующих нас категорий:

$$\text{Ценность блага} = \frac{\text{Полезность блага}}{\text{Стоимость блага}}$$

На поверхности экономических явлений теория ценности выступает в форме спроса, а полезность и стоимость, соответственно, - в форме качества и цены блага.

Итак, ценность блага увеличивается и при возрастании полезности блага, и при снижении стоимости блага.

На уровне экономической практики в первую очередь возникает вопрос об эффективности затрат. Наиболее эффективным будет то решение, которое больше способствует решению главной задачи экономики - "максимизации удовлетворения безграничных потребностей ограниченными ресурсами общества"².

Противоречие между общественно необходимым и фактическим уровнями удовлетворения потребностей (полезности) созданными продуктами труда разрешается (воспроизводится) законом ценности. Основная категория закона (категория полезности) проанализирована совместно с парной категорией - категорией издержек производства.

Вторая сторона продукта - издержки производства - также является общей экономической категорией. Общие экономические категории получают в различных обществах специфические экономические формы проявления, зависящие от систем экономических категорий этих обществ, выражающих определенные экономические отношения.

Понятие ценности нами применено к контекстной интернет-рекламе.

Ценность контекстной интернет-рекламы, являющейся результирующей двух сущностных составляющих: полезности, формирующейся на трех этапах технологической цепочки ее создания, и стоимости, суммирующей добавленные

стоимости на этих же этапах, и двух форм проявления ценности на поверхности экономической действительности: качества и издержек на производство услуг интернет-рекламы для всех субъектов данного рынка.

Проведена субъектно-объектная классификация процесса формирования полезности, стоимости и ценности контекстной интернет-рекламы на всех этапах технологической цепочки от производства до потребления.

Известная технологическая цепочка производства контекстной интернет-рекламы (рис.1) разбита на три этапа (рис. 2):

производитель рекламы и держатель рекламной площадки, на третьем этапе - держатель рекламной площадки и потребитель рекламы (см. рис. 2).

На каждом этапе производится конечный продукт, удовлетворяющий потребности двух взаимодействующих субъектов. Конечный продукт - это продукт, обладающий характеристиками полезности, стоимости, способными удовлетворять потребности как субъектов единичных отношений, так и других субъектов любых аналогичных отношений.

На первом этапе это реклама, которая удовлетворяет потребности производителя благ и про-

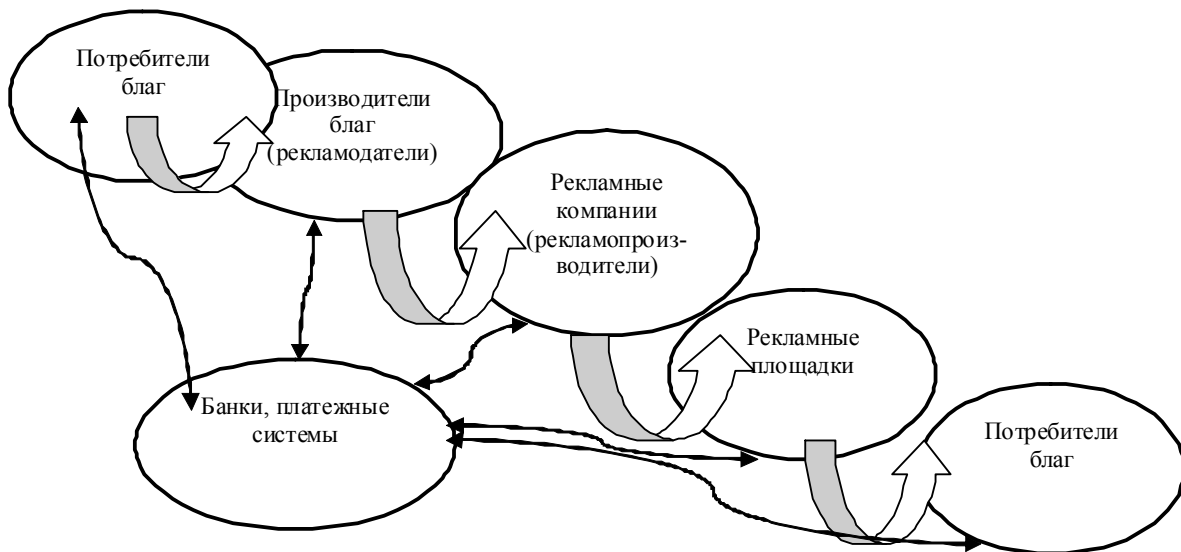


Рис. 1. Схема взаимодействия субъектов рынка интернет-рекламы

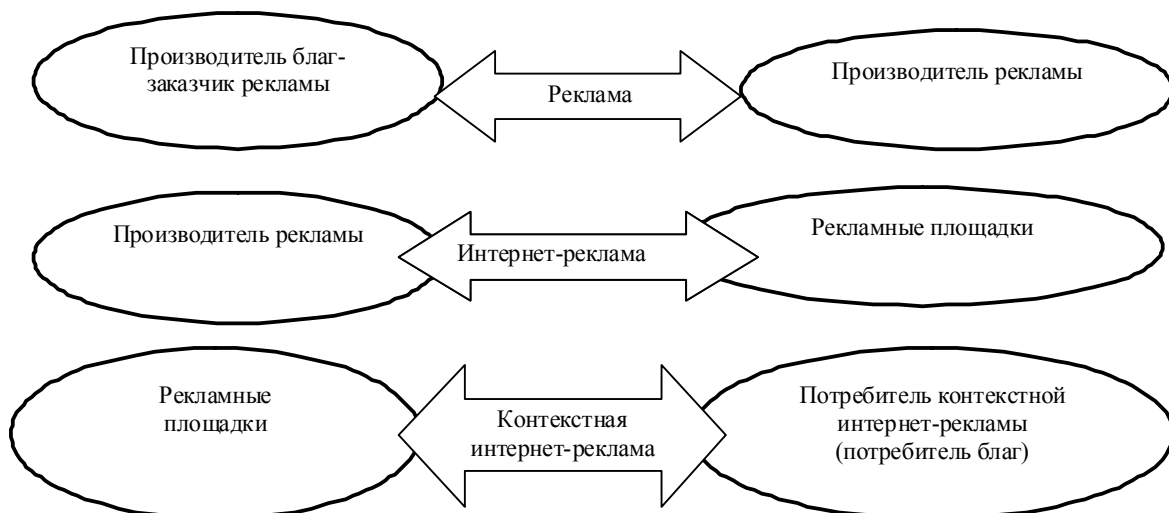


Рис. 2. Схема взаимодействия парных субъектов рынка контекстной интернет-рекламы

Анализ выявил **четыре парных рыночных субъекта на трех основных этапах:** на первом этапе это заказчик рекламы (он же производитель блага) и производитель интернет-рекламы, на втором этапе -

производителя рекламы. На втором этапе объектом является интернет-реклама. На третьем этапе объектом выступает контекстная интернет-реклама.

Вторая группа проблем связана с выявлением объектов и предмета противоречий экономических интересов субъектов рынка контекстной интернет-рекламы. Экономические интересы субъектов данного рынка возникают по поводу ценности информации, содержащейся в контекстной интернет-рекламе, и по поводу способов ее размещения. Критерий *соотношения рыночных "сил"* предлагается характеризовать показателем индексов интересов.

От соотношения сил в парных рыночных субъектах зависит то, какое количество информации о товаре или услуге в итоге получит потребитель. Обладая большей "силой", субъект получает больше информации. А обладая большей информацией, он получит большую полезность и, как следствие, максимальную ценность от получения блага.

При *совершенной конкуренции* распределение ценности между участниками взаимодействия происходит равномерно, поскольку в условиях совершенной конкуренции бесконечное число продавцов и бесконечное число покупателей обладают равным и полным доступом к информации.

Располагая данными о соотношении рыночных сил в парных рыночных субъектах, мы можем оценить степень асимметрии информации между этими субъектами. Используя технологическую цепочку рынка контекстной интернет-рекламы: *Заказчик* → *Создатель* → *Транслятор* → *Потребитель* можно проследить, как теряется информированность о благе на пути от производителя блага (заказчика контекстной интернет-рекламы) к потребителю данного блага. Для этого используем матрицу рыночных "сил" для таких аналитических показателей, как стоимость и полезность.

Информированность потребителя блага можно характеризовать коэффициентом асимметрии информации о благе. При коэффициенте асимметрии информации, равном нулю (0), потребитель блага не обладает никакой информацией о благе. При коэффициенте, равном единице (1), потребитель блага обладает полной информацией о благе.

Так, "Создатель-Лидер", работающий с "Заказчиком-Аутсайдером" получит 80 % информации о благе, соответственно, он будет не в состоянии передать больше 80 % информации "Владельцу площадки".

Коэффициент асимметрии информации при следующей технологической цепочке:

"Заказчик-Аутсайдер" → "Создатель-Лидер"
"Создатель-Аутсайдер" → "Владелец-Лидер"

"Владелец-Аутсайдер" → "Покупатель-Лидер" - может иметь такую величину: $K_{ai} = 0,8 \times 0,9 \cdot 0,8 = 0,576$.

При обратной ситуации на технологической цепочке:

"Заказчик-Лидер" → "Создатель-Аутсайдер"

"Создатель-Лидер" → "Владелец-Аутсайдер"

"Владелец-Лидер" → "Покупатель-Аутсайдер" - коэффициент асимметрии будет значительно меньшим:

$$K_{ai} = 0,4 \cdot 0,1 \cdot 0,1 = 0,004.$$

Таким образом, выбор субъекта взаимодействия с точки зрения его информированности снижает значение коэффициента асимметрии информации, что повышает полезность и ценность контекстной интернет-рекламы для всех парных субъектов.

Контекстная интернет-реклама может иметь различную полезность для субъектов рынка. Формой проявления полезности рекламы представляем различную степень достоверности и полноты информации о полезности блага. Достоверность и полнота информации являются объектом противоречий между субъектами рынка и оцениваются асимметрией информации. Следовательно, полезность рекламы и, как форма ее проявления, симметрия информации положительно влияют на результат цепочки производства и потребления рекламы, а именно на покупку блага потребителем.

На всех этапах создания контекстной интернет-рекламы противоречия возникают по поводу вклада сторон в *прирост стоимости* и претензий сторон на величину прибавочного продукта, созданного на данном этапе.

Модель воспроизводства выглядит следующим образом:

$$(C_p + \Delta C) - T(P) - (C_1 + \Delta C_1) - T(ИР) - \\ (C_2 + \Delta C_2) - T(КИР) - (C_3 + \Delta C_3) - T(Б) - \\ (C_p + D C). \\ T_p - C + \Sigma \Delta C - T_p,$$

где C_1, C_2, C_3 - стоимость затрат труда и капитала на каждом этапе технологической цепочки;

ΔC_i - прирост стоимости создания прироста полезности контекстной интернет-рекламы блага для потребителя блага - равен сумме приростов стоимости на трех этапах производства контекстной интернет-рекламы;

ΔC_1 - прирост стоимости производства прироста полезности за счет достоверности информации о благе, содержащейся в рекламе на первом этапе производства контекстной интернет-рекламы; ΔC_2 - прирост стоимости производства прироста полезности информации о благе посредством размещения рекламы на рекламной площадке, обеспечивает ее доступность на втором этапе производства контекстной интернет-рекламы;

$\Delta C3$ - прирост стоимости производства прироста полезности информации о благе за счет адресности, путем предоставления контекста покупателю благ на третьем этапе производства контекстной интернет-рекламы.

$$\Delta C = \sum_{i=1}^n \Delta Ci,$$

где n - количество этапов производства контекстной интернет-рекламы.

Противоречия здесь обусловлены проявлением так называемых “рыночных сил” субъектов. *Соотношение рыночных сил оценивается по показателю индексов интересов (I_i).*

На первом этапе создания контекстной интернет-рекламы производитель товара (он же заказчик рекламы) обладает большей “рыночной силой”, чем создатель рекламы. “Рыночная сила” заказчика объясняется его большей информированностью о полезности товара, проявляется в получении большей доли стоимости прибавочного продукта, обуславливая противоречивость экономических интересов сторон.

На остальных этапах величина “рыночной силы” заказчика ослабевает и перемещается в сторону производителя по мере снижения асимметрии информации о полезности товара.

И по отношению к стоимости (приросту стоимости) можно утверждать, что получение объективной оценки полезности товара (блага) на всех этапах создания контекстной интернет-рекламы - неперемещаемое условие уменьшения противоречий.

Динамика проявления экономических противоречий субъектов по поводу обеспечения ценности интернет-рекламы определяется динамикой изменения противоречий по поводу полезности и динамикой изменения противоречий по поводу стоимости.

Третья группа проблем - прикладных - рассматривается в рамках направления повышения ценности контекстной интернет-рекламы для участников рынка. Сформулированы концептуальные подходы к формированию механизма повышения ценности контекстной интернет-рекламы, базирующиеся на способе оплаты “за покупку”, в отличие от способа оплаты “за клик”, позволяющие разрешить противоречия между субъектами рынка по поводу прироста ценности на каждом этапе.

При способе оплаты “за клик” на каждом этапе происходит прирост полезности ΔPi информации о благе. Для производства приращения полезности расходуются ресурсы и на каждом этапе происходит приращение стоимости ΔCi . Конечный интерес парных субъектов - получение максимальной полезности от информации,

содержащейся в рекламе, при минимизации стоимости ее создания на всей технологической цепочке. Формой проявления ценности является спрос (покупка).

Интерес парных субъектов заключается в получении информации об их доле в приращении полезности и стоимости контекстной интернет-рекламы.

Если ценность равна 100 %, то совершается покупка. При этом потребитель оплачивает в дополнение к стоимости создания блага: стоимость создания рекламы плюс стоимость содержания рекламной площадки (для производителя рекламы это оплата всех кликов на данную рекламу - и результативных и нерезультативных).

Производитель рекламы платит рекламной площадке за все клики (результативные и нерезультативные). У производителя рекламы самая общая информация без детализации (прироста) на последующих этапах.

Производитель блага платит производителю рекламы за все клики (результативные и нерезультативные), которые оплачены производителем рекламы рекламной площадке. У производителя блага наименьший вклад в прирост полезности рекламы (форма проявления - о количестве покупок, совершенных под действием рекламы) и наименьшая информация о приросте стоимости этой полезности. Для потребителя приращение информации о полезности блага (достоверности, доступности и адресности) на всех трех этапах рекламы увеличивается, а для производителя - уменьшается.

Для потребителя информация о приращении стоимости рекламы на всех трех этапах наименьшая, а у производителя рекламы - наибольшая, так как он включает в стоимость рекламы и приращение стоимости приращения полезности за счет и достоверности, и доступности.

Однако у производителя благ, и у производителя рекламы, и у потребителя благ нет информации о приращении полезности за счет адресности. Такая информация есть только у рекламной площадки, так как именно на этом этапе фиксируется максимальная ценность рекламы через форму проявления - покупку. Информация о полезности блага снижается по мере перехода от первого этапа производства интернет-рекламы к третьему.

Приращение полезности рекламы на третьем этапе за счет адресности информации формирует контекстная составляющая контекстной интернет-рекламы (КИН). А приращение стоимости КИН составляет стоимость “кликов” (обращений к рекламе), адресных и случайных. Приращение полезности за счет случайных обра-

ний для всех субъектов кроме рекламной площадки равно нулю.

Ценность на 3-м этапе:

$$\Delta P_{cl} = 0, \text{ то и } \Delta P_{ad} = 0,$$

Для производителей рекламы, благ и потребителей благ

$$\Delta \Pi = \frac{\Delta P_{ad}}{\Delta C_{ad}} + \frac{\Delta P_{cl}}{\Delta C_{cl}}; \text{ так как } \Delta P_{cl} = 0, \text{ то и } \Delta \Pi_{cl} =$$

= 0,

а для рекламной площадки Π

$$\Delta \Pi_{P\Pi} = \frac{\Delta P_{ad}}{\Delta C_{ad}} + \frac{\Delta P_{cl}}{\Delta C_{cl}}.$$

Для производителей рекламы, благ и потребителей благ

$$\Pi = \frac{\Delta P_{ad}}{\Delta C_{ad} + \Delta C_{cl}}; \text{ так как } \Delta P_{cl} = 0, \text{ то и } \Pi_{cl} = 0.$$

Поскольку стоимость “кликов” включается в стоимость контекстной интернет-рекламы для всех субъектов, постольку ценность рекламы для всех субъектов меньше.

При условии “оплаты за покупку” $\Delta C_{cl} = 0$ приращение ценности на 3-м этапе для всех субъектов, кроме рекламной площадки, увеличивается.

$$\Delta \Pi_{ad} = \frac{\Delta P_{ad}}{\Delta C_{ad}}.$$

При этом нарушаются интересы рекламной площадки по поводу максимизации ценности на 3-м этапе.

Предлагается оставить неизменной стоимость всех “кликов” на рекламной площадке, однако перераспределить составляющую приращения ценности $\Delta \Pi_{ad}$ между субъектами в соответствии с коэффициентом информированности о приращении полезности на каждом этапе. Суммируя показатели ценности контекстной интернет-рекламы на каждом этапе в отдельности, получаем обобщенную информацию о ценности рекламы, которую можно использовать для снижения противоречий интересов субъектов данного рынка и повышения эффективности рекламы.

¹ Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф. Развитие методологии анализа и синтеза экономических теорий стоимости и полезности: монография. М., 2006.

² Экономическая теория: учебник / Ф.Ф. Стерликов [и др.]. М., 2002. С. 27.

Поступила в редакцию 03.12.2011 г.

Развитие инструментария маркетинга как элемента регулирования рынка банковских услуг

© 2012 Н.Г. Кузнецов

доктор экономических наук

© 2012 Н.В. Кошель

кандидат экономических наук

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

E-mail: ter_finlaw@mail.ru

В статье рассмотрены инструменты маркетинга как элемента регулирования рынка банковских услуг. Концептуальная линия направлена на расширение и дополнение инструментов воздействия органов надзора на преодоление кризисных явлений в функционировании рынка банковских услуг. Показана необходимость применения маркетингового инструментария с целью повышения качества используемой для регулирования информации.

Ключевые слова: кризис доверия, кризис ликвидности, регулирование финансового бизнеса, финансовые и маркетинговые способы оценки риска.

1. Описание кризиса доверия

Финансовые потрясения неизбежно сопровождаются нарушением устойчивых связей, изменением механизмов образования и функционирования экономических контактов. Это очевидно не только специалистам, но и понимается всем обществом, что отражается в публицистических материалах: “Любой финансовый кризис - это, по сути, кризис доверия. Клиентов - к банкам. Банков - друг к другу. Общества - к финансовым институтам государства”¹. Анализируя финансовые кризисы, эксперты выделяют различные цепочки последствий, приводящие к негативным результатам. Состав и структура данных цепочек могут различаться, но практически всегда исходным пунктом и постоянно действующим негативным фактором выступает кризис доверия. Даже в случае образования кризисных процессов извне их зарождение и развитие в рамках локальной финансовой системы сопровождается недоверием участников рынка.

Для отечественного финансового рынка современный мировой кризис начался с обрушения ипотечного и после этого фондового рынка США. Некоторый краткосрочный период времени Россия еще могла рассматриваться как “тихая гавань” в неблагоприятных финансовых условиях мирового рынка. Однако в результате оттока средств иностранных инвесторов, который ухудшил ликвидность банков, использовавших иностранные заемные средства, кризис пришел в Россию и привел к существенному снижению котировок российских ценных бумаг. Возник кризис доверия и одновременно кризис ликвидности, который выразился в остановке рынка МБК и рынка РЕПО.

Экстренные меры Правительства России позволили в целом преодолеть проблему ликвидности, но сохранился кризис доверия, который сдерживал банки в выдаче кредитов. Недоверие стало одним из элементов эффекта домино, когда финансовая неустойчивость одного из партнеров приводила к проблемам получения финансовых ресурсов всей цепочки товаропроизводства и реализации вплоть до потребителей. Недостаток финансового обеспечения привел к падению спроса, что породило снижение, остановку производства, что, в свою очередь, в еще большей степени ухудшило функционирование финансовой системы. Таким образом, сформировался саморазрушающийся цикл: “Недостаток финансов - падение спроса - снижение производства - недостаток финансов - падение спроса ...” Кредитные риски в таких условиях наивысшие, и только значительное вмешательство всех государств в собственные финансовые системы и фактически национализация крупнейших финансовых институтов США - ведущих ипотечных, страховых компаний, автопроизводителей - позволили приостановить действие самовоспроизводящихся факторов кризиса.

Представленная структура современного финансового кризиса рассматривается экспертами как совокупность функциональных кризисов²:

- кризис доверия: банки перестают давать деньги друг другу плюс отток денег за рубеж в якобы “тихие гавани”;
- кризис ликвидности: следствие кризиса доверия;
- кризис активов: отсутствие возможности перекредитоваться вызывает корпоративные дефолты;

- кризис капитала: дефолты вызывают образование дополнительных резервов и уменьшают капитал, создавая опасность нарушения банком нормативов, привязанных к величине капитала.

Следует отметить, что указанные функциональные кризисы не разделяются в действительности, а сочетаются и в большей степени выступают как определенные направления ухудшения финансовой ситуации в рамках развития общего кризиса. Именно это характерно для кризиса доверия – он существует на всех этапах финансового кризиса, но на каких-то этапах ведущим является данный кризис, а на других – значимыми становятся иные проблемы (например, недостаток ликвидности).

2. Необходимость развития теории регулирования

Поиск путей выхода из мирового финансового кризиса выявил недостаток современного теоретико-методологического обоснования функционирования финансовых институтов. Исследователи все более четко указывают на слабости механизмов саморегулирования и необходимости их поддержки и дополнения: “Гипотеза эффективных рынков в сфере финансов в настоящее время не работает. Финансы не могут быть саморегулируемыми. Регулирование финансового бизнеса оправдано потребностью защиты потребителей, налогоплательщиков от больших долгов и граждан от опасности финансовой и макроэкономической нестабильности”³.

3. Особенности банковского рынка

Кроме констатации недостаточности самостоятельных механизмов саморегуляции финансовых рынков, исследователи обращают внимание на особенности самой сферы финансовых отношений, прежде всего, в банковском секторе, который формируется “не обычными коммерческими организациями”: “Мотивы максимизации прибыли являются важным условием стабильного выполнения банками обязательств перед клиентами, вкладчиками, акционерами, государством. Однако в неблагоприятных ситуациях эти мотивы неизбежно вступают в противоречие с моральными обязательствами. Это противоречие тем опаснее, чем большим объемом чужих имущественных прав данный банк оперирует. Законодательное закрепление мотива максимизации прибыли усиливает потенциальные опасности, если оно не уравновешивается адекватными юридическими определениями моральных и этических норм лицензированной банковской деятельности”⁴. В данной особенности государственного регулирования банковской деятельности прояв-

ляется то, что рынок финансово-кредитных услуг наиболее чувствителен к уровню доверия между его агентами.

На традиционных рынках массовых потребительских товаров и услуг доверие к производителю значимо, но оно поддерживается масштабными механизмами законодательного и общественного регулирования, предоставления полной информации о продукции, обязательности расчетов, выполнения гарантийных обязательств и т.д. В принципе, потребитель может даже не доверять отдельному поставщику, но, располагая механизмами обеспечения своих прав, он имеет достаточно возможностей для защиты своих интересов. Доминирующими факторами рыночного поведения производителей и посредников выступают параметры цены и качества товаров. Производители могут меняться, потребители способны кардинально изменять свои предпочтения, что наиболее полно проявляется на рынке модных товаров. Однако значительные изменения в поведении производителей и потребителей на массовых рынках могут осуществляться в рамках сбалансированной работы рыночных механизмов обмена: если не состоялся обмен с одним агентом, можно найти конкурирующий товар.

Однако многие сферы хозяйственной деятельности, прежде всего в области сервиса, предполагают установление длительных отношений между производителем и потребителем. Например, в области медицинских и образовательных услуг широкий выбор может быть осуществлен в начале предоставления данных услуг, однако в процессе их оказания смена производителя услуг может быть достаточно сложной. Более этого, уход с рынка производителя может стать значительным негативным событием для потребителей его сервиса. Поэтому в данных сферах, а также в области кредитных и страховых услуг крайне важно доверие как к конкретной организации, так и ко всему рынку.

На рынках продуктов, предполагающих высокий уровень доверия между производителями и потребителями, крайне важно гармоничное и устойчивое воспроизводство отношений обмена, не вызывающих резкого потребительского реагирования при различных изменениях. То есть важность понимания поведения агентов различных рынков обуславливается особым механизмом их функционирования: если на традиционном массовом потребительском рынке, механизмы функционирования которого достаточно глубоко исследованы в маркетинге, потребителю практически безразлично, что происходит с производителем продукта, от которого он отказыва-

ется, то на рынке банковских услуг потребитель заинтересован в устойчивости кредитной организации не меньше самого банка. В данном случае можно говорить о “рыночно надежном” поведении как потребителей, так и производителей услуг - изменение поведения любого агента рынка не должно наносить ущерб общему состоянию обмена, подрывать доверие между сторонами.

4. Риски как показатели надежности рыночного поведения

В банковской сфере надежность рыночного поведения рассматривается с точки зрения риска совершения кредитной деятельности: “Особенно важным представляется ясное понимание сущности банковских рисков, возможностей управления ими и их регулирования... Отметим, что банковская деятельность по своей сути является деятельностью очень рискованной. В самом деле, банкир должен деньги привлечь, затем разместить их, вовремя получить их обратно да к тому же еще на этом заработать. Соответственно, управление рисками - это ключевая задача банковского менеджмента. А кредитная организация - это не что иное, как организационная система управления банковскими рисками”⁵.

5. Развитие методик оценки риска

Соглашаясь с тем, что работа банковских организаций - это прежде всего управление рисками, приходится также согласиться и с тем, что современные способы оценки рисков явно недостаточны: “Возможности большинства кредитных организаций в части объективной оценки кредитных и финансовых рисков остаются ограниченными и недостаточными”⁶. Причины недостаточной оценки рисков достаточно многообразны⁷: отсутствие культуры раскрытия финансовой и бизнес-информации; неразвитость системы отечественных кредитных рейтингов субъектов хозяйствования; ограниченность нефинансовой информации о хозяйственной деятельности предприятий и присущем данной сфере экономики риске.

Резюмируя обзор недостатков существующих методик оценки рисков, эксперты отмечают: “Нынешний кризис показал, что фундаментальные экономические причины кризиса не всегда являются определяющими в колебаниях рыночных показателей, поэтому классические методы оценки риска в условиях кризиса не дают объективного и адекватного результата. В части слож-

ности оценки финансовых рисков следует отметить ограниченную развитость инфраструктуры финансового рынка, неадекватность рыночных цен по ряду активов в отдельные моменты времени, в результате наличия возможности манипулирования рынком у отдельных участников”⁸. Развитие методик оценок риска должно проводиться как в рамках теории финансов, так и с использованием других экономических инструментов, в частности маркетинга.

Финансовые и маркетинговые способы оценки риска не должны противопоставляться, поскольку они едины в своей нацеленности на понимание состояния субъекта хозяйствования, степени рискованности его операций, что, по мнению экспертов, является главным в аналитической работе кредитного учреждения: “Основной инструмент здесь - доскональное знание своего клиента, особенностей его бизнеса, устоявшиеся отношения с ним, позволяющие получать информацию раньше рынка”⁹.

Использование маркетинга для уточнения степени риска развития экономического состояния отдельного заемщика в интересах кредитной организации не требует специальных масштабных теоретико-методологических разработок - маркетинговые исследования рынков и прогнозы продаж достаточно полно позволяют оценить будущее финансовое состояние кредитруемого и принять решение о сотрудничестве с ним. В данном случае речь может идти об уточнении и детализации маркетинговых исследований, применяемых для обоснования финансовых решений. В то же время, с точки зрения использования маркетинга для решения задач регулирования всего рынка кредитных услуг, необходимы специальные как теоретические, так и методологические разработки.

¹ *Выжуртович В.* Разжигание спокойствия. Финансовый кризис в России // Рос. газ. 2008. 2 дек. (□ 4803).

² Переоценка рисков в кризис // Банковское обозрение. 2008. □12.

³ *Кузнецова В.В.* Система сломалась, надо ее укрепить: переосмысление финансового регулирования // Банки: мировой опыт. 2011. □ 1 - 28 февр.

⁴ *Беляков А.В.* Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования. 2-е изд. Управленческая методическая разработка. М., 2004.

⁵ Там же.

⁶ Переоценка рисков в кризис.

⁷ Там же.

⁸ Там же.

⁹ Там же.

Эффективность деятельности филиала федерального государственного унитарного предприятия

© 2012 С.А. Анненков

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

E-mail: Serg_sonic@mail.ru

В статье показана экономическая сущность федеральных государственных унитарных предприятий, проведен анализ эффективности деятельности филиалов, обозначены основные проблемы, с которыми сталкивается головное предприятие при организации планирования и контроля за деятельностью подведомственного филиала, предложен новый показатель планирования и отчетности для повышения эффективности работы филиала.

Ключевые слова: федеральное государственное унитарное предприятие, коммерческая организация, филиал, предельный уровень затрат, показатель эффективности.

Роль государства в экономической системе страны напрямую зависит от степени его вмешательства в управление и развитие государственного сектора экономики. Государственный сектор представляет собой совокупность предприятий, учреждений и организаций, проводящих экономическую деятельность в интересах государства и находящихся в его непосредственной собственности, ведении и управлении. Предприятие, в свою очередь, является главным звеном, которое осуществляет решение главной экономической проблемы, а именно наиболее полное удовлетворение потребностей общества и всех его членов с учетом ограниченности ресурсов.

Начавшийся в конце прошлого столетия процесс разгосударствления и приватизации российских государственных предприятий привел оставшиеся в государственной собственности к их реальному экономическому обособлению в общественном производстве. В Российской Федерации государственный сектор экономики в основном представлен федеральными унитарными предприятиями, осуществляющими свою деятельность в интересах государства и основанными на праве хозяйственного ведения закрепленного за ними государственного имущества.

Таким образом, федеральные унитарные предприятия занимают обособленное место и выполняют специфические функции в рыночной экономике современной России. Что подтверждают выводы, сделанные И.Ф. Суловым, который отметил, что: “Они не имеют обособленного, индивидуализированного собственника. Таковым является все сообщество на территории государства”¹.

Деятельность федеральных государственных унитарных предприятий на сегодня регулируется различными нормативными правовыми актами, в первую очередь Гражданским кодексом Рос-

сийской Федерации и федеральным законом от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ “О государственных и муниципальных унитарных предприятиях”². Данный Федеральный закон определяет в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации правовое положение государственного унитарного предприятия, порядок его создания, реорганизации и ликвидации.

Согласно закону федеральным государственным унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме федеральных унитарных предприятий могут быть созданы только государственные предприятия. Имущество федерального государственного унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации. Унитарному предприятию имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления (казенное предприятие), является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками унитарного предприятия.

Так как федеральное государственное унитарное предприятие - это коммерческая организация, то основной целью его деятельности является получение прибыли в интересах собственника имущества - государства. Вместе с тем унитарное предприятие должно преследовать цель получения прибыли и для того, чтобы покрывать свои расходы, производить отчисления в бюджетные и собственные фонды, согласно действующему законодательству и уставу предприятия. Находясь на самофинансировании, государственные предприятия вправе самостоятельно планировать свою деятельность и определять перспективы развития, распоряжаться частью прибыли, оставшейся после налогообложения и

совершения выплат в государственный бюджет. Предприятие осуществляет свою деятельность в рамках устава, утвержденного вышестоящим органом (отраслевым федеральным агентством или министерством) и в соответствии со своим регламентом.

Собственник имущества федерального государственного унитарного предприятия в лице федеральных органов исполнительной власти, отраслевых министерств и Министерства имущественных отношений Российской Федерации определяет цели, предмет, виды деятельности унитарного предприятия, определяет порядок составления, утверждения и установления показателей планов (программы) финансово-хозяйственной деятельности, а также утверждает устав унитарного предприятия.

В иных случаях федеральные государственные унитарные предприятия создаются для решения определенных социальных задач, удовлетворения интересов и потребностей собственника имущества, т.е. государства. Для таких предприятий получение прибыли не является первоочередной задачей.

Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» запретил унитарным предприятиям создавать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему части своего имущества (дочернее предприятие). Как отмечает в своей работе А.В. Городняя, подобный запрет был введен не случайно: «Практика реализации пункта 7 статьи 114 Гражданского кодекса Российской Федерации показала, что нередко руководители государственных унитарных предприятий использовали это законодательное положение для перевода государственного имущества в дочерние предприятия и таким образом «размывали» активы государственных предприятий, что противоречило принципу эффективного управления государственной собственностью и целевого использования государственного имущества»³.

По нашему мнению, данный запрет является следствием выполнения постановления Правительства Российской Федерации от 9 сентября 1999 г. № 1024 «О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации» и имеет принципиальное значение. Теперь руководителям предприятий стало намного сложнее выводить активы унитарных предприятий, переводя имущество предприятий в иной вид собственности. Вместо этого предприятия получили право создавать филиалы и открывать представительства. На территории Российской Федерации данная проце-

дура осуществляется с соблюдением требований настоящего Федерального закона и иных федеральных законов, а за пределами территории Российской Федерации также в соответствии с законодательством иностранного государства, на территории которого создаются филиалы или открываются представительства унитарного предприятия, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

Одновременно федеральный закон дает четкое определение филиалу и представительству унитарного предприятия. Так, филиалом унитарного предприятия является его обособленное подразделение, расположенное вне места нахождения унитарного предприятия и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства. Представительством также признается его обособленное подразделение, расположенное вне места нахождения унитарного предприятия, но только представляющее интересы унитарного предприятия и осуществляющее его защиту. Вместе с тем филиал и представительство не являются юридическими лицами и действуют на основании утвержденных унитарным предприятием положений, имуществом их наделяет создавшее унитарное предприятие.

Для осуществления своих непосредственных функций федеральным государственным унитарным предприятиям приходится иметь обширную сеть филиалов и представительств как в различных субъектах Российской Федерации, так и за ее пределами. Поэтому в большинстве своем федеральные государственные унитарные предприятия представляют собой крупные организации с разветвленной сетью филиалов, что вызывает определенные сложности в процессе управления и контроля подведомственных им организаций.

В данной связи в уставе и регламенте федеральных государственных унитарных предприятий четко зафиксированы основные положения деятельности, нормы отчетности и ответственности филиалов и представительств, согласно которым они должны осуществлять свою непосредственную деятельность. Так в регламенте федерального унитарного предприятия определены порядки формирования выручки в результате деятельности филиала, планирования показателей деятельности по подразделениям прямого подчинения и филиалам, планирование филиалами показателей деятельности по своим подразделениям, оплата труда и премирование за результаты производственной деятельности работников филиала. Все эти меры в совокупности направлены на эффективное выполнение ра-

бот (услуг), которое может быть поручено структурному подразделению федерального унитарного предприятия.

В соответствии с регламентом генеральный директор федерального государственного унитарного предприятия может поручить выполнение работ (услуг) как отделам и департаментам головного подразделения, так и филиалам предприятия. Во втором случае филиалам предприятия выдается задание, оформляется заказ на выполнение работ (услуг), который подписывается, с одной стороны, генеральным директором головного предприятия, с другой - директором филиала. В заказе оговариваются все существенные условия, как в обычном договоре: объем, сроки, стоимость выполнения работ. Основным отличием заказа предприятия от договора со сторонними заказчиками для филиала является то, что сумма выручки по заказу учитывается в бухгалтерском учете головного подразделения, а филиалу оплачиваются только его расходы. Выполненные работы принимаются по акту выполненных работ (услуг) специальной службой предприятия в зависимости от характера порученного заказа.

Формирование выручки по филиалу производится в соответствии с учетной политикой по видам работ, по каждому договору и объекту. В состав выручки филиала включается сумма выполненных работ по договорам, заключенным руководителем филиала по доверенности. Данные о размере выручки включаются в отчет по филиалу на основании акта сдачи-приемки работ (услуг) и учитываются в составе отчета о прибылях и убытках.

При планировании показателей деятельности по филиалам головное предприятие устанавливает и утверждает следующие показатели: техническое задание по объектам работ по заказу предприятия, объем работ (услуг) за счет средств федерального бюджета по заказам предприятия, выручка от реализации работ и услуг по источникам финансирования, рентабельность.

Все данные показатели в той или иной степени характерны для большинства российских федеральных государственных унитарных предприятий. Но не всегда устанавливаемые головным предприятием стандартные показатели могут представить полную картину по расходованию федеральных бюджетных средств при осуществлении работ (услуг), поручаемых филиалам по заказу головного предприятия. В результате многие филиалы являются убыточными, средства федерального бюджета расходуются не рационально. В такой ситуации головному предприятию выгоднее выполнять работы (услуги)

самостоятельно или размещать заказы в сторонних организациях. В совокупности это приводит к тому, что филиалы становятся обузой для унитарного предприятия, не принося дохода, они требуют постоянных финансовых вложений на выплату заработной платы работникам, поддержание основных фондов, уплату налогов и других отчислений, вынуждая головное предприятие изыскивать резервы для покрытия непредвиденных расходов за счет своей основной деятельности или деятельности других подразделений прямого подчинения. В итоге сложившаяся ситуация ставит под угрозу само существование унитарного предприятия, а также выполнение им своих основных функций и обязательств.

В целях повышения эффективности деятельности филиалов и подразделений прямого подчинения федеральных государственных унитарных предприятий, а также рационального расходования средств федерального бюджета, при планировании показателей деятельности по филиалам и размещении заказа на осуществление работ (услуг) предлагается введение показателя предельного уровня затрат на 1 руб. объема специальных работ (услуг) по объектам работ (услуг) за счет средств федерального бюджета.

Таким образом, федеральное государственное унитарное предприятие установит своим филиалам определенную планку расходования средств федерального бюджета, рассчитанную головным предприятием с учетом отрасли и специфики выполняемых работ (услуг), что пресечет факт искусственного завышения себестоимости, выполняемых работ (услуг), руководителями филиалов, повысит эффективность использования основных средств. Вместе с тем при разработке предельного уровня затрат головное предприятие должно учитывать возможности каждого отдельного филиала, его специфику, местоположение, характер работ и производственные возможности. То есть показатель предельного уровня затрат должен разрабатываться в индивидуальном порядке для каждого филиала на конкретный вид работ (услуг) и в определенный период времени.

Так как предельный уровень затрат является показателем строгой отчетности и фиксируется в договоре заказа работ (услуг), следует предусмотреть возможность проведения корректировки ранее установленного показателя. Корректировка необходима потому, что при планировании сложно учесть порядок изменения цен во времени на ресурсы, требуемые для выполнения объема работ (услуг) по заказу головного предприятия. Корректировка предельного уровня затрат должна производиться согласно письменно-

му обоснованию со стороны директора филиала необходимости ее проведения, которое должно отражать полную картину положения дел и специфику сложившейся ситуации с учетом изменившихся цен.

Также показатель предельного уровня затрат нужно учитывать и при формировании фонда оплаты труда работников филиала. Разработанную на основании данного показателя систему производственного премирования необходимо направить на усиление материальной заинтересованности работников при выполнении технического задания, достижения наивысших технико-экономических результатов и повышения качества работ. Например, условием премирования будет являться выполнение технического задания и выполнение планового задания по предельному уровню затрат на 1 руб. объема работ (услуг) за премируемый период при выполнении указанных показателей с начала года.

Оперативный контроль за ходом выполнения договоров должен осуществлять аппарат соответствующего филиала, который обеспечивает уровень рентабельности на данных работах не ниже запланированного в целом по филиалу. Аппарат управления головного предприятия проводит экономический анализ достигнутых показателей по завершении работ. Необоснованные затраты могут быть исключены головным предприятием из акта выполненных работ, при этом головное предприятие обязано проинформировать филиал о причинах исключения затрат в письменной форме. В случае непредставления филиалом акта выполненных работ с приложением краткого информационного отчета об основных результатах и объемах выполненных работ по полученному заказу дальнейшее возмещение расходов по заказу должно быть прекращено.

Учитывая изложенное, можно сделать вывод, что, используя при планировании показателей и устанавливая при заключении договора

заказа работ (услуг) своему филиалу предельный уровень затрат, головное предприятие может обеспечить систематический контроль за ходом и качеством работ по размещенному заказу с целью предотвращения неоправданных затрат. Построение системы премирования работников на основании данного показателя позволит повысить их заинтересованность при выполнении технического задания. Это в конечном итоге повлияет на эффективность работы филиала, выполнение им технического задания, а также на достижение наивысших технико-экономических результатов и повышение качества работ.

Принимая во внимание тот факт, что при размещении заказа на выполнение работ (услуг) в филиале сумма выручки по заказу учитывается на балансе головного предприятия, можно сказать, что использование показателя планирования предельного уровня затрат позволит головному предприятию осуществлять планирование своей деятельности в соответствии с программой, установленной отраслевым уполномоченным органом. Так, осуществляя планирование показателя предельного уровня затрат для каждого филиала, головное предприятие сможет рационально распределить выделенные средства федерального бюджета, используя комплексный подход, направленный на достижение целей и задач в соответствии с утвержденной программой деятельности предприятия на отчетный период.

¹ Сулов И. Ф. Унитарные предприятия в рыночной экономике: интересы и цели хозяйствования // Унитарные государственные и муниципальные предприятия, состояние и проблемы развития. М., 2002. С. 18.

² Собрание законодательства РФ. 2002. □ 48. Ст. 4746.

³ Городняя А. В. Правовое регулирование деятельности государственных унитарных предприятий. М., 2003. С. 37.

Поступила в редакцию 06.12.2011 г.

Экономическая теория