

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СТО СОРОК ДЕВЯТЫЙ

МОСКВА
№ 2/2011

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России

Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО СОРОК ДЕВЯТЫЙ

МОСКВА
№ 2/2011

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих 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.

© Вольное экономическое общество России, 2011
ISBN 978-5-94160-129-5
ISSN 2072-2060

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ** Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного союза экономистов, доктор экономических наук, профессор
- Л.И. АБАЛКИН** Действительный член Сената ВЭО России, председатель Научно-практического совета Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, генеральный советник Международного союза экономистов, кандидат экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР** Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ** Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, академик РАЕН, доктор экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, генеральный советник Международного союза экономистов, заслуженный экономист Российской Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ** Член Президиума Вольного экономического общества России, советник Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор
- М.А. РАТНИКОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Международного союза экономистов
- Ю.В. ЯКУТИН** Вице-президент Вольного экономического общества России, научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

Круглый стол «Экономический рост России» по теме «Социально-экономические итоги посткризисного развития стран Таможенного союза» (Стенограмма)

Д.Е. Сорокин (<i>Вступительное слово</i>)	10
С.Ю. Глазьев	11
Т.М. Сулейменов	27
В.В. Ивантер	32
Я.Ч. Романчук	35
А.Е. Ивантер	47
Д.И. Ушкалова	58
Г.Н. Цаголов	65
А.А. Айрапетян	76
С.В. Водопетов	77
Н.Н. Тютюрюков	79
Ю.Н. Санберг	83
Д.Е. Сорокин (<i>Заключительное слово</i>)	91

Проблемы дня

К.Э. Аракелян, Ф.В. Акулинин, А.Е. Зенин, Ю.А. Кравцова Проблемы развития грантовой системы в России	94
К.О. Болтаев Потребность в логистических провайдерах торговых компаний в России	101
А.Н. Герасин, О.Н. Денисова, Ю.А. Мезяков Экономическая сущность предпринимательской деятельности в полезностном варианте развития экономики	106
Ю.А. Герасина, Д.А. Мустафин, М.В. Харчевников Разработка мотивационного механизма внутрикорпоративных структур и проблемы внутрикорпоративного ценообразования	110

О.Н. Герасина, О.Ю. Беспалов Эволюция рынка образовательных услуг в процессе реформирования экономики страны	115
И.А. Ермолаев Проблемы использования кластерного подхода в российской лесной промышленности	120
М.А. Здоров Концепция устойчивого развития аграрного туризма в структуре сельских территорий России	132
А.П. Латкин, О.Ю. Косач Методика определения уценки хлебопекарной продукции в зависимости от потери ею свойств основных характеристик качества	143
Т.С. Локоткова, О.Г. Чарыкова Современное состояние и перспективы развития предприятий хлебопекарной промышленности Воронежской области	150
И.А. Маклаков Проблемы формирования и развития системы контроллинга в полиграфическом производстве	157
А.В. Наумов, А.Н. Головков Промышленные комплексы как форма пространственных интеграционных образований	165
Е.А. Руденко Особенности управления корпоративной ликвидностью в условиях кризиса и посткризисном развитии	178
Т.С. Сальникова, Л.В. Бармашова, В.А. Филатов Формирование системы взаимодействия государства и предпринимательства в сфере образования	182
Г.В. Сахаров, И.Г. Корявко Мотивационные последствия процесса институализации отношений занятости и безработицы	186

Г.Л. Сидельников, Н.М. Генералова Экономическая самоорганизация в контексте субъективных факторов развития	195
А.С. Тонких, А.В. Ионов, С.А. Ионов Эталонная динамика показателей как основополагающий критерий роста рыночной стоимости	204
М.С. Федорова Общеввропейская аграрная политика: состояние и проблемы	221
Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России	222

**Круглый стол
«Экономический рост России» по теме**

**«Социально-экономические итоги
посткризисного развития стран
Таможенного союза»**

(Стенограмма)

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Д.Е. СОРОКИН,

*член Президиума ВЭО России, первый заместитель директора
Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги!

Сегодня у нас очередное заседание нашего постоянно действующего круглого стола. Круглый стол «Экономический рост России» по теме **«Социально-экономические итоги посткризисного развития стран Таможенного союза»** проводится Вольным экономическим обществом России совместно с Институтом экономики РАН, Международным союзом экономистов и Региональным общественным фондом содействия развитию сотрудничества со странами СНГ «Интеграция».

Наш круглый стол, как вы знаете, посвящен проблемам социально-экономического развития России. Но мы уже несколько заседаний назад говорили о том, что рассматривать социально-экономическое развитие России, замыкаясь в ее государственных границах, в современных условиях открытости национальных экономик методологически неправильно. Мы уже проводили круглый стол, связанный с внешне-экономическими связями России. Сегодняшний круглый стол мы посвятили проблемам и итогам посткризисного развития стран Таможенного союза, имея в виду то, что эти страны наиболее продвинуты в формировании нового единого экономического пространства. И в этом отношении для России ситуация в странах – членах Таможенного союза имеет особое значение. И мы очень благодарны, что открыть наш круглый стол согласился человек, который непосредственно занимается этими вопросам как в научном, так и в практическом плане.

С.Ю. ГЛАЗЬЕВ,

*вице-президент ВЭО России, заместитель
генерального секретаря ЕврАзЭС, ответственный секретарь
Комиссии Таможенного союза, академик РАН, д.э.н., профессор*

Таможенный союз состоит пока из трех государств, которые объединяет общая система регулирования торговли, но при этом они сохраняют полную автономию в вопросах налогово-бюджетной политики, структурной политики. После создания единого экономического пространства, начиная с будущего года, они должны будут согласовывать вопросы промышленной, сельскохозяйственной политики в плане порядка предоставления субсидий, будут гармонизировать антимонопольное регулирование, включая формирование тарифов на услуги железной дороги, трубопроводного транспорта, согласовывать действия на энергетическом рынке, согласовывать основные параметры макроэкономической политики. На сегодняшний день Таможенный союз объединяется вопросами торговой политики, единой системой таможенного регулирования, единой системой санитарных, ветеринарных, фитосанитарных требований и, по сути, представляет общий рынок товаров, на котором каждое государство самостоятельно определяет все остальные параметры проводимой политики экономического развития.

Поэтому мы имеем в каком-то смысле эксперимент, когда на едином таможенном пространстве у нас действуют три разные системы регулирования. Я имею в виду регулирование макроэкономической политики и политики развития. Изначально организаторы круглого стола предлагали рассмотреть итоги развития всех государств Содружества, но затем мы скорректировали тему. Я должен сказать, государства – члены Таможенного союза по своему объему экономической активности составляют ядро наших интеграционных процессов. Отсутствие в Таможенном союзе Украины, конечно, делает его несколько неустойчивым, и мы рассчитываем, что с Украиной нам удастся договориться об условиях присоединения к Таможенному союзу.

Перед тем как показать динамические ряды, которые говорят об итогах развития, хочу сказать два слова, что у нас три модели, которые мы имеем внутри Таможенного союза, отличаются следующим образом.

Российская модель хорошо известна членам Вольного экономического общества. Это модель открытой, крайне либеральной экономики. Если говорить о других государствах СНГ, то аналогичная модель во

Круглый стол «Экономический рост России»

многим имеет место на Украине. Сразу скажу, что Украина отсутствует в нашем статистическом анализе, но она демонстрирует самые худшие результаты экономической динамики. Белорусская модель существенно отличается. Для нее характерно сохранение многих плановых инструментов. В Белоруссии по-прежнему прибегают к методологии планирования, хотя в совершенно других форматах, чем были при Советском Союзе. Хочу вам показать документ об утверждении очередной пятилетней программы деятельности правительства Белоруссии на 2011–2015 год. То есть Белоруссия по-прежнему идет пятилетками, ставит перед собой вполне конкретные цели, задачи, которые формализуются не только в макроэкономических индикаторах, но и в показателях физического выпуска продукции. В отличие от нашей кредитно-денежной системы, где деньги в основном печатаются под покупку иностранной валюты, за исключением короткого периода антикризисных мер, когда они печатались исходя из потребностей банковского сектора кредитных ресурсов, в Белоруссии денежная миссия ведется исходя из того спроса на деньги, которые предъявляет реальный сектор. То есть белорусские денежные власти прибегают к распределению кредитных ресурсов, которые предоставляются предприятиям по весьма низким процентным ставкам и на долгосрочной основе. Это возможно делать, поскольку банковская система в основном находится под контролем государства. Если говорить о других государствах СНГ, то некие аналогии можно, наверное, видеть в узбекской системе экономического развития, которая отягощена многими административными рычагами в гораздо большей степени, чем белорусская экономика. Модель, которая реализована в Республике Казахстан, отличается сочетанием либеральной макроэкономической среды с попытками государства взять на себя ответственность за вопросы стратегического развития. В Казахстане действует стратегический план развития республики до 2020 года, который в отличие от Концепции долгосрочного социально-экономического развития России, носящей декларативный характер и не отягощенной механизмами контроля и ответственности за ее исполнение, по мере возможности исполняется. Таким образом, хотя у нас три государства образуют единую таможенную территорию, модели развития у них существенно разные. И надо сказать, что они по-разному отреагировали на кризис, который произошёл, развернулся на наших глазах и опрокинул полностью Концепцию долгосрочного развития России. Мы видим, что по своим параметрам мы не уложились в первый этап реализации этой стратегии. К сожалению, вместо того чтобы сделать выводы для того, чтобы подумать, как наверстать упущенное, те нерезализованные возможности и

Круглый стол «Экономический рост России»

выйти на траекторию, которая определена Концепцией долгосрочного развития России, сейчас затеяли ее пересмотр. Создали некие группы, которые занимаются попытками не просто сделать ревизию, а переписать Концепцию долгосрочного развития на еще более ультралиберальных принципах. Надо признать, что государство в той системе управления развитием экономики, которая сложилась в Российской Федерации, с антикризисными задачами не справилось не потому, что оно не могло справиться, а потому, что просто не пыталось, с моей точки зрения, эти задачи реализовывать. То есть они так и остались на бумаге, и антикризисная программа, о которой мы еще чуть позже поговорим, пошла в совершенно другом направлении. В отличие, скажем, от Белоруссии и Казахстана, где антикризисные меры были очень четко увязаны с долгосрочными стратегическими задачами. В Белоруссии и в Казахстане дополнительные деньги, которые государство выделяло на борьбу с кризисом, распределялись и инвестировались преимущественно в соответствии со стратегическими планами. В России же антикризисный план ничего общего с Концепцией долгосрочного развития не имел. Если в Концепции долгосрочного развития декларировались задачи инновационного развития, то в антикризисном плане фактически деньги были распределены между коммерческими банками достаточно произвольным образом. Российская программа оказалась самой дорогой, она потянула на половину годового объема ВВП в общей сложности. Но деньги, распределенные главным образом среди коммерческих банков, до реального сектора не дошли и обернулись просто девальвацией рубля с соответствующим всплеском инфляции, не оказав позитивного воздействия на создание предпосылок для экономического роста.

В Белоруссии и Казахстане, еще раз подчеркну, антикризисные программы были сопряжены со стратегиями развития, и вы увидите, в чем разница в плане результативности этих мер.

Сейчас я хочу продемонстрировать вам несколько иллюстраций. Такова динамика темпов прироста валового внутреннего продукта. У нас здесь и далее синим обозначена Российская Федерация, зеленым цветом – Беларусь и желтым – Казахстан. Как вы видите, динамика в целом, начиная с 2000-х годов, устойчиво позитивная. Государства достаточно единообразно растут в пределах от 5 до 10% прироста ВВП. Различия начинаются как раз с кризисом. Россия глубоко проваливается на 8% ВВП, в то время как Белоруссии и Казахстану удается удержаться на том объеме экономической активности, который был достигнут до кризиса.

Следующая картинка демонстрирует то же самое, только в накопленном виде, в абсолютных темпах роста по отношению к 2000 году.

Круглый стол «Экономический рост России»

Здесь мы видим, что стратегические планы развития, которые реализуются в Казахстане и в Белоруссии, дают результат в виде более высоких темпов роста. Государство пытается направлять экономическое развитие в тех приоритетах, которые считает для себя целесообразными, это дает эффект накапливающегося разрыва в темпах роста по отношению к России, где все в основном формируется в результате игры рыночных сил, где доминирует, естественно, сырьевой сектор.

Дальше у нас более четко эти различия видны по динамике промышленного производства. Мы видим, что перед кризисом у нас вперед вырывается Белоруссия, где предпринимаются целенаправленные усилия по наращиванию конкурентоспособности машиностроения и расширению всех возможностей экспорта машиностроительной продукции. Это становится очень важным приоритетом работы белорусского государства, это дает соответствующие результаты: выход на прирост 11,5% в докризисном году. Падение внешней торговли в период кризиса очень больно ударило по Белоруссии, где экономика чрезвычайно открытая, объем товарооборота к ВВП превышает 100% объема экспортно-импортных операций и, естественно, трехкратное сокращение внешней торговли, которое произошло в кризисный момент, очень серьезно затруднило сбыт белорусских товаров, произошло наращивание запасов, и, естественно, это не могло не сказаться на динамике производства – оно снизилось. В 2010 году все три государства наверстывают кризисное падение и вновь выходят на высокий темп прироста.

По сельскому хозяйству мы видим более существенные колебания, особенно они сильны в Казахстане, в котором сельскохозяйственный сектор занимает большой вес в экономической структуре. И понятно, что колебания и условия получения кредитов для сельского хозяйства, существенно ухудшившиеся в 2008 году, дали соответствующий негативный результат. Обращает на себя внимание падение сельскохозяйственного производства в 2010 году, что эксперты объясняют в основном климатическими условиями. Но, насколько это так, я судить не берусь, – мы специальный анализ не проводили, приходится только констатировать, что резкий рост цен на сельскохозяйственную продукцию, к сожалению, пока не привел у нас к соответствующему оживлению динамики сельскохозяйственного производства.

То же самое с накопленным итогом. И здесь мы видим, кстати, что накопленным итогом у нас выгодно Белоруссия и Казахстан отличаются от российской динамики.

Здесь наиболее интересная иллюстрация, которая показывает отличия в экономической политике. Мы видим, что даже в период кризиса и

в Белоруссии и в Казахстане идет прирост в основной капитал. В России резкое падение на 16%, причем замечу, что российская антикризисная программа была самой дорогой. Банковский сектор получил больше 2 трлн рублей. Совокупный объем вливаний, которые государство сделало в экономику, по разным оценкам, превысил 50% валового продукта, в то время как в большинстве стран мира этот показатель не превышал 15%. И надо сказать, что Белоруссия и Казахстан удерживались на уровне 15–20%. Но, несмотря на эти масштабные вливания, добиться стабилизации инвестиционной активности не удалось. То есть банки, как вы знаете, сыграли на девальвации рубля, получили на этом сверхприбыли и вместо того, чтобы двинуть деньги в реальный сектор, как к тому призывало государство, оставили их у себя. И потом, наоборот, ужесточили условия предоставления кредитов, вследствие чего все эти меры оказались недейственными. Банковский сектор получил сверхприбыли на девальвации рубля: по некоторым оценкам, около 300 млрд рублей, а реальный сектор так и остался в основном без кредитных ресурсов за исключением тех предприятий, которые сумели добиться учета своих интересов в антикризисной программе и в отношении которых напрямую правительством были приняты решения через банки развития помочь им с кредитами. А рыночный банковский сектор, вообще говоря, на получение государством дешевых длинных денег отреагировал валютными спекуляциями, а отнюдь не трансформациями денег в инвестиции. Наличие стратегического плана в Белоруссии и Казахстане и привязка антикризисной программы к этому плану и обеспечила стабилизирующий эффект. Когда ситуация начала ухудшаться, в России произошло резкое падение инвестиционной активности. В 2008 году и Белоруссия и Казахстан держались на очень высоких темпах прироста – 23,5% и почти 15% соответственно – и удерживались в 2009 году. А в 2010 году мы видим, что в Казахстане происходит какая-то инвестиционная пауза. По-видимому, это связано с реструктуризацией банковского сектора, которая приняла довольно-таки болезненный характер в силу банкротства ряда системообразующих банков в Казахстане.

Вот эта же картинка по накопленным итогам. Мы видим, что по сравнению с 2000 годом у нас рост индекса инвестиций в основной капитал в Белоруссии и Казахстане превысил четырехкратную величину – это очень серьезный рост. В России он почти в 2 раза ниже.

Хочу обратить внимание на проявление различий в казахстанской и белорусской моделях инвестиционной политики. Формально получается, что главным источником в Белоруссии являются собственные средства предприятий и организаций. Плюс кредиты отечественных банков

Круглый стол «Экономический рост России»

и заемные средства. В этом как раз и проявляется денежная политика, которая реализуется в Белоруссии. То есть белорусская банковская система, которая находится под контролем государства, по сути, работает как институт развития. Нечто аналогичное, с моей точки зрения, мы наблюдаем в Китае, где банковский сектор находится под контролем государства, и ведется достаточно гибкая денежная политика, когда предприятия получают доступ к дешевым кредитам под планы модернизации, планы освоения новой техники и имеют столько денег, сколько им нужно для реализации этих планов. Конечно, при такой гибкой, или мягкой, как угодно называйте, денежной политике существенный вопрос – это возвратность заемных средств. В Китае эта возвратность достигается весьма жесткими методами контроля за менеджментом предприятия, которое занимает деньги у государственных банков. В Белоруссии более мягкая система контроля реализована, но до последнего времени она давала хороший результат, что мы видели по динамике промышленного производства и по динамике инвестиций. При этом доля бюджета, в общем-то, довольно-таки скромная. То есть гибкая денежная политика и привязка денежной эмиссии к потребностям реального сектора в заемных средствах позволяет поддерживать и доходность предприятий на довольно приличном уровне, который позволяет вести собственные инвестиции за счет собственных средств, и обеспечивать предприятия долгосрочным кредитом. Конечно, эта политика достаточно рискованная, что, собственно говоря, проявляется в последнее время. Вы знаете, в Белоруссии сейчас большие трудности с поддержкой платежного баланса, и для Белоруссии эти риски особенно велики в силу структуры белорусской экономики. В отличие от российской или казахстанской экономики, где высока доля сырьевых ресурсов в экспорте, у которых абсолютно полная ликвидность, которые легко продать и по которым благоприятная ценовая конъюнктура, в Белоруссии только один продукт – нефтепродукты – относятся к такой категории. А главная ставка делалась на развитие экспорта машиностроения, сельского хозяйства, продукции высокой степени переработки. И вот это кризисное сжатие спроса на мировых рынках, безусловно, очень сильно ударило и показало, что для предприятий, которые зависят от внешних рынков, возвратность кредитов стала проблематичной. Первая реакция была такой: расширение запасов в белорусской экономике, затем некоторое рассасывание в период послекризисного оживления, но, по всей видимости, сейчас мы сталкиваемся с перегрузкой финансового сектора. То есть объем кредитных ресурсов, который был впрыснут в целях поддержания производства, натолкнулся на объек-

тивные ограничения со сбытом на внешних рынках. Это привело к тому, что в финансовой системе имеет место перенапряжение, которое вынуждает белорусские власти сейчас даже ввести мораторий на приобретение валюты населением в целях сохранения устойчивости валюты.

Если брать казахстанскую экономику, то вы видите, что здесь в инвестиционной системе высока роль иностранных инвесторов. Это такая специфическая модель, ориентированная на привлечение иностранного капитала в развитие запасов полезных ископаемых. Она была особенно отчетлива в 1990-е годы, и сейчас эта линия продолжается. И, по всей видимости, наличие значительной доли иностранных инвесторов, которые имеют доступ к кредитным ресурсам и которые работают в достаточно высокодоходных секторах экономики (сырьевой сектор), позволяет значительную часть инвестиций финансировать и за счет собственных средств.

В России мы видим, что основную долю, как и раньше, в 1990-е годы, у нас в финансировании инвестиций принимают на себя собственно предприятия. Вес банков остается умеренным, и после кризиса он даже сократился. То есть банки, получив огромный кредитный ресурс от государства, провернули его через валютные спекуляции. Сейчас они их государству возвращают, кто честный. Кто не очень честный, перевели на офшорные счета, и теперь будут большие хвосты по возврату этих денег. Но тем не менее мы видим, что банки предпочли вернуть деньги государству, вместо того, чтобы вкладывать их в реальный сектор. Доля банковского сектора у нас, несмотря на оживление производства и, казалось, расширившиеся возможности кредитования инвестиций, сократилась.

Здесь мы попытались проиллюстрировать, как связаны у нас индексы потребительских цен с индексами цен производителей промышленной продукции, или цен производства, как мне подсказывают. Конечно, есть определенная корреляция, но мы видим, что инфляция производителей, цены производителей промышленной продукции у нас практически, за исключением кризисного 2009 года, все время превышают индекс роста потребительских цен. Замечу, что в отличие от западных рынков, где произошло довольно существенное падение цен производителей в период кризиса, в нашем случае в Белоруссии этого вообще не произошло, то есть предприятия, столкнувшись с кризисом сбыта своей продукции, цены не стали снижать. И только в Казахстане мы видим ошутимое снижение цен производителей в кризисном году.

Вот так вел себя конечный спрос. Более инфляционная, скажем так, белорусская модель связана с более высокими темпами прироста ко-

Круглый стол «Экономический рост России»

нечного спроса. И, соответственно, розничная торговля на это реагирует. И даже в кризисном году мы видим, что в Белоруссии объем розничной торговли не уменьшился. То есть она продолжала расти, государство активными вливаниями денег и в реальный сектор, и в доходы населения этот спрос поддерживало. Хотя объем вливания, наверное, был в Белоруссии в доходы населения меньше, чем в России.

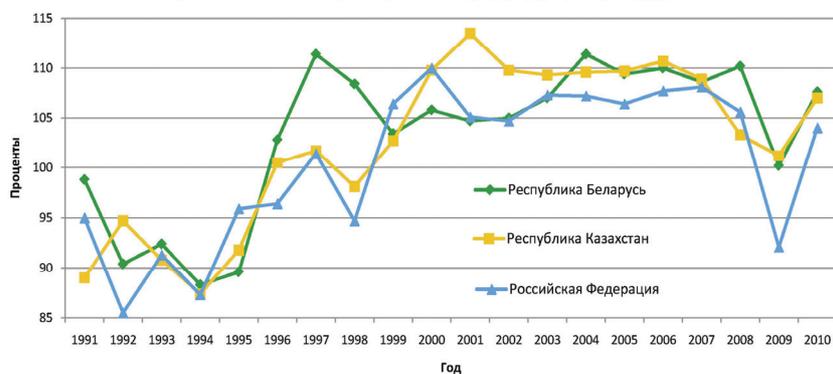
Это по накопленным итогам. Здесь хочу прокомментировать. Считается, что в Белоруссии потребительский сектор менее развит, чем в Казахстане, и тем более в России. Но мы видим, что в России розничная торговля очень бурно развивалась и перетянула на себя огромный объем экономической активности, став самой крупной отраслью экономики. Но тем не менее темпы роста объемов оборота розничной торговли в Белоруссии оказались почти в 2 раза выше, чем в России, хотя доля розничной торговли в ВВП в Белоруссии значительно меньше.

Хочу обратить внимание, что характерной антикризисной мерой белорусского правительства стало поддержание высоких темпов жилищного строительства. Эта мера декларировалась и в России, и в Казахстане, но реализовать это в полной мере удалось только в Белоруссии.

В завершение я хотел бы сказать то, о чем говорил в начале. Наличие стратегического плана и, самое главное, желание исполнять этот план, действовать по этому плану позволили и Белоруссии, и Казахстану сравнительно легко пройти кризис. Россия, наверное, занимает третье место в мире по объемам падения ВВП и промышленного производства после Прибалтики и Украины. В Казахстане и Белоруссии падения практически удалось избежать. Правда, в Белоруссии это было достигнуто ценой перенапряжения финансовой системы, и, наверное, белорусское руководство сейчас столкнется с очень серьезными проблемами по реструктуризации финансового сектора. Пока трудно сказать, как эти проблемы будут решаться, но будем надеяться, что какой-то выход из этого положения будет найден.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Валовой внутренний продукт
(в постоянных ценах; в % к предыдущему году)

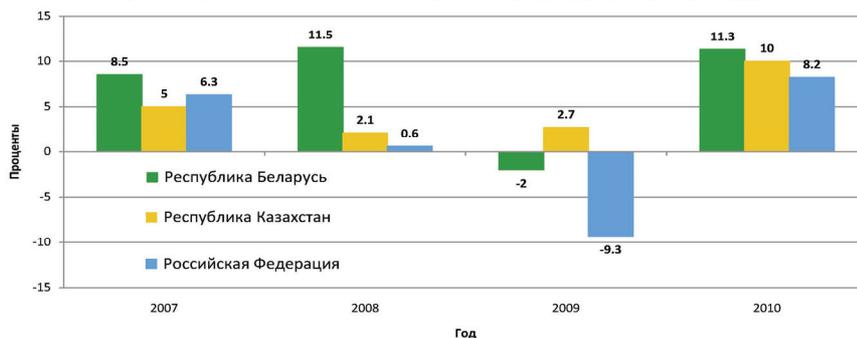


Валовой внутренний продукт
(в постоянных ценах; в % к 2000 году)

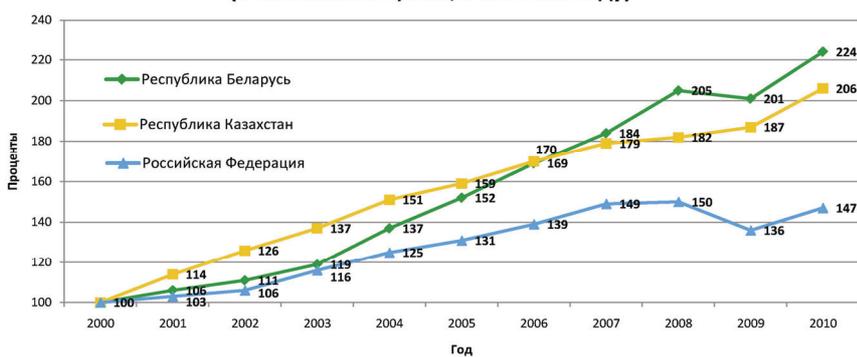


Круглый стол «Экономический рост России»

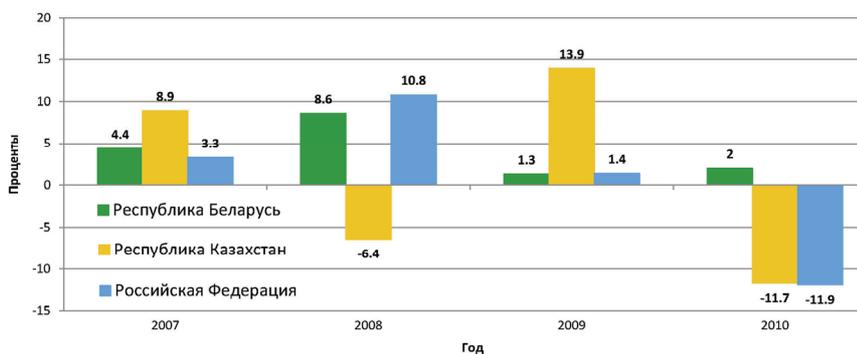
Темпы прироста/снижения (-) объема промышленного производства в 2007–2010 гг. (в % к предыдущему периоду)



Динамика объема промышленного производства (в постоянных ценах; в % к 2000 году)



Темпы прироста/снижения (-) объема продукции сельского хозяйства в 2007–2010 гг. (в % к предыдущему периоду)



Круглый стол «Экономический рост России»

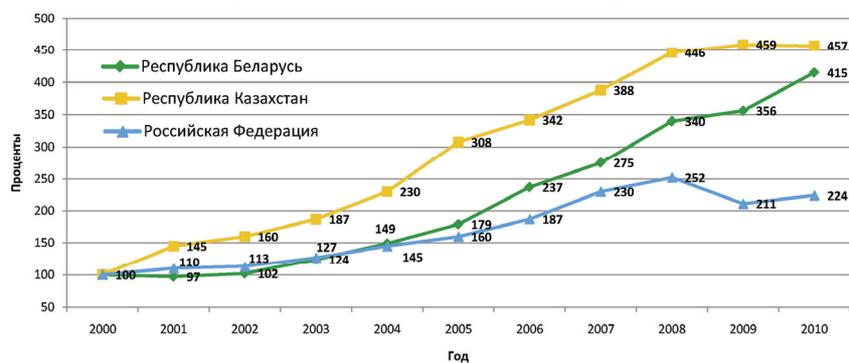
Динамика продукции сельского хозяйства (в постоянных ценах; в % к 2000 году)



Темпы прироста/снижения (-) объема инвестиций в основной капитал в 2007–2010 гг. (в % к предыдущему периоду)

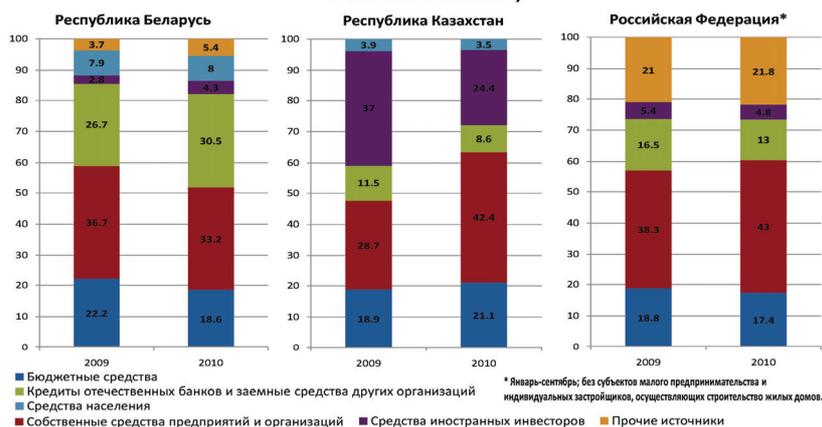


Динамика объема инвестиций в основной капитал (в постоянных ценах; в % к 2000 году)



Круглый стол «Экономический рост России»

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в текущих ценах; в % к общему объему инвестиций в основной капитал)



Среднегодовые индексы потребительских цен (в % к 2000 году)

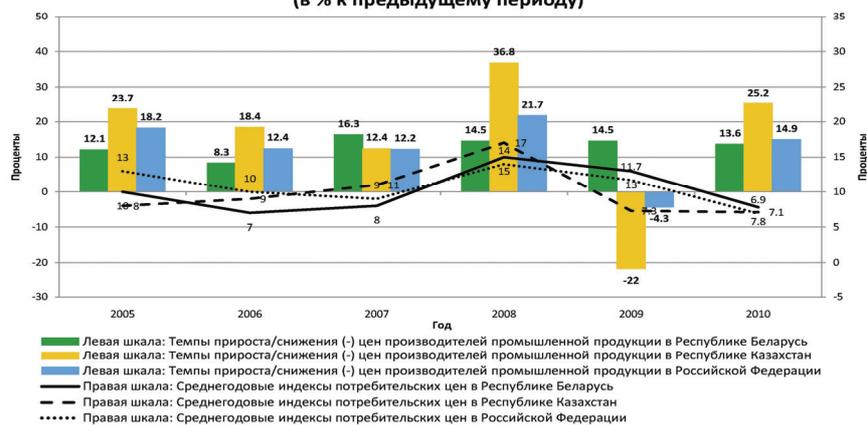


Среднегодовые индексы цен производителей промышленной продукции (в % к 2000 году)

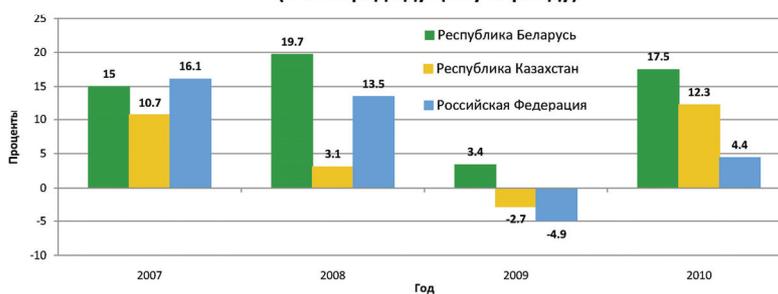


Круглый стол «Экономический рост России»

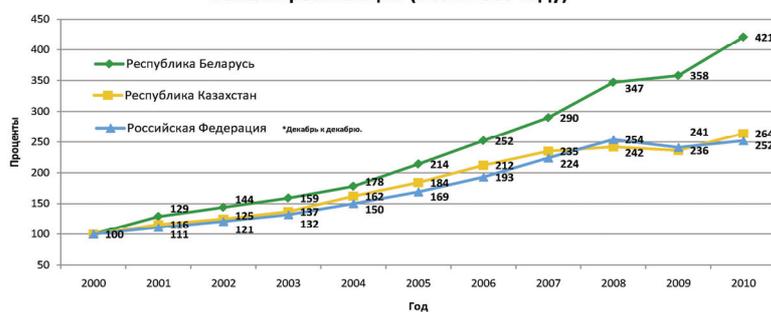
Цены производителей промышленной продукции и среднегодичные индексы потребительских цен в 2005–2010 гг. (в % к предыдущему периоду)



Темпы прироста/снижения (-) оборота розничной торговли через все каналы реализации в 2007–2010 гг. (в % к предыдущему периоду)

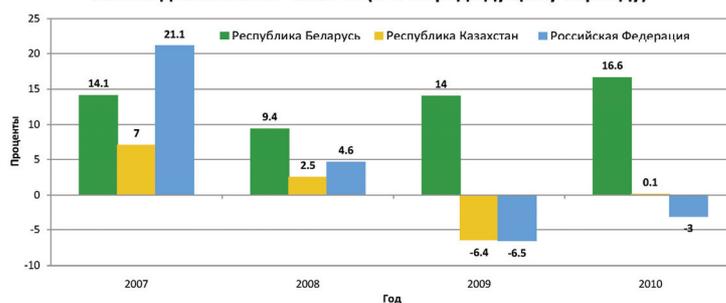


Оборот розничной торговли в постоянных ценах через все каналы реализации (в % к 2000 году)

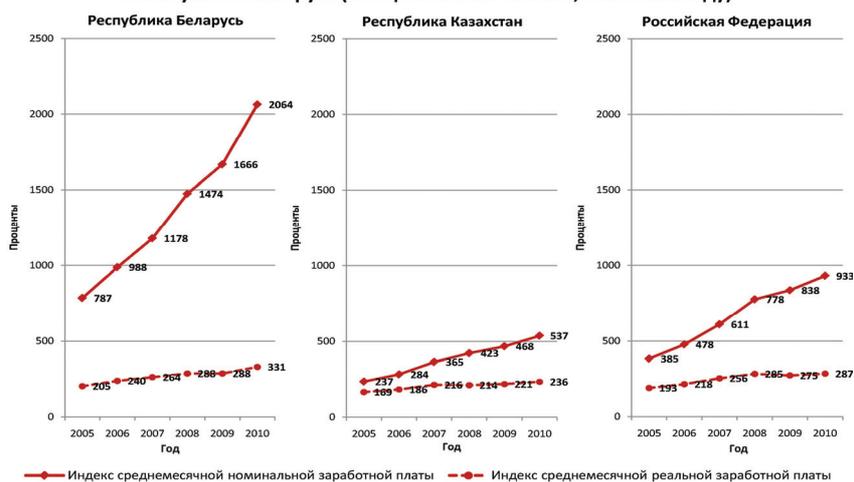


Круглый стол «Экономический рост России»

Темпы прироста/снижения (-) ввода в действие общей площади жилых домов в 2007–2010 гг. (в % к предыдущему периоду)



Индексы среднемесячной номинальной и реальной заработной платы в Республике Беларусь (в национальной валюте; в % к 2000 году)

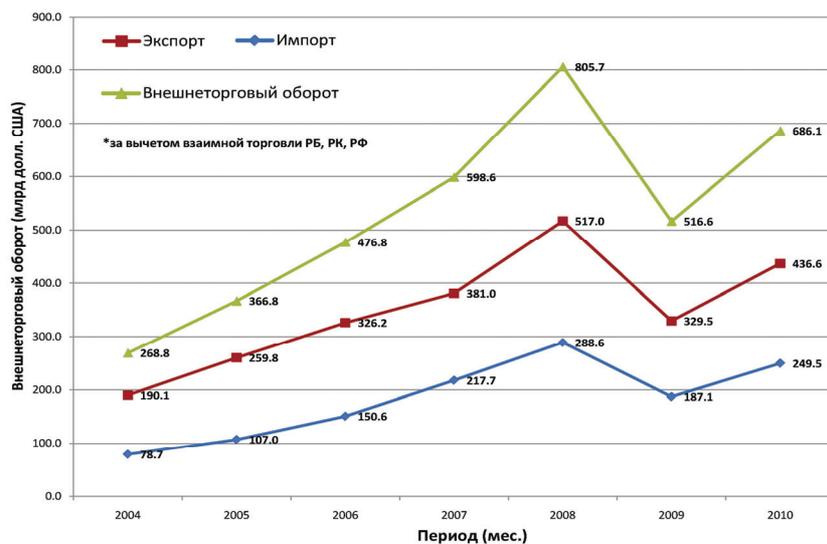


Номинальная заработная плата на одного работающего в среднем за декабрь 2010 года (по курсам валют, установленным национальными (центральными) банками; в долларах США)

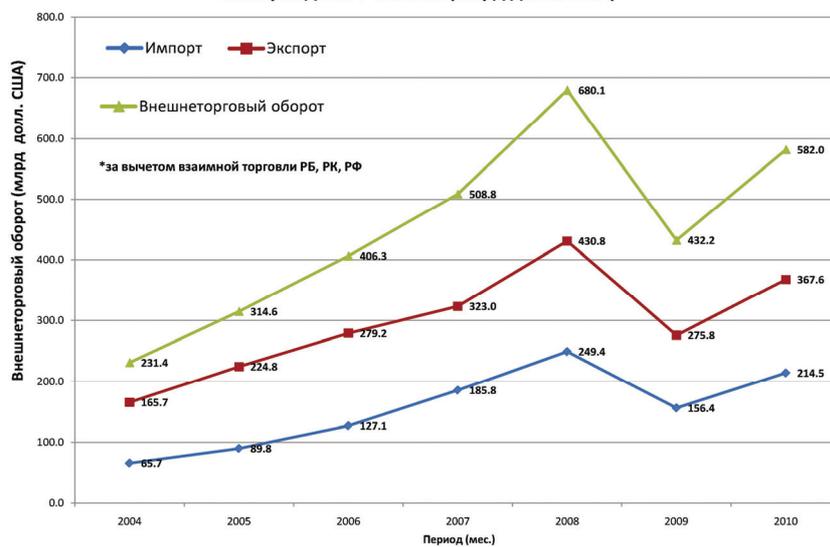


Круглый стол «Экономический рост России»

Суммарный внешнеторговый оборот государств – членов Таможенного союза за период 2004–2010 гг. (млрд долл. США)*

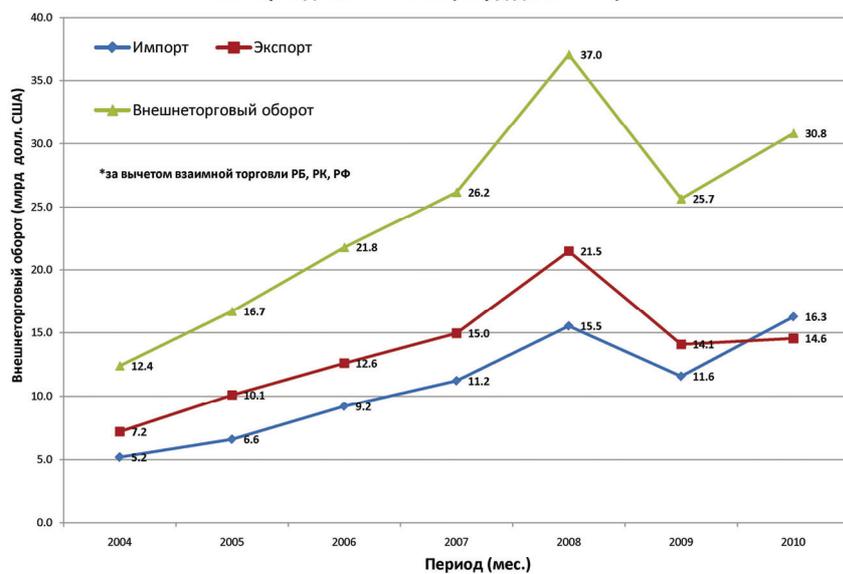


Внешнеторговый оборот Российской Федерации за период 2004–2010 гг. (млрд долл. США)*

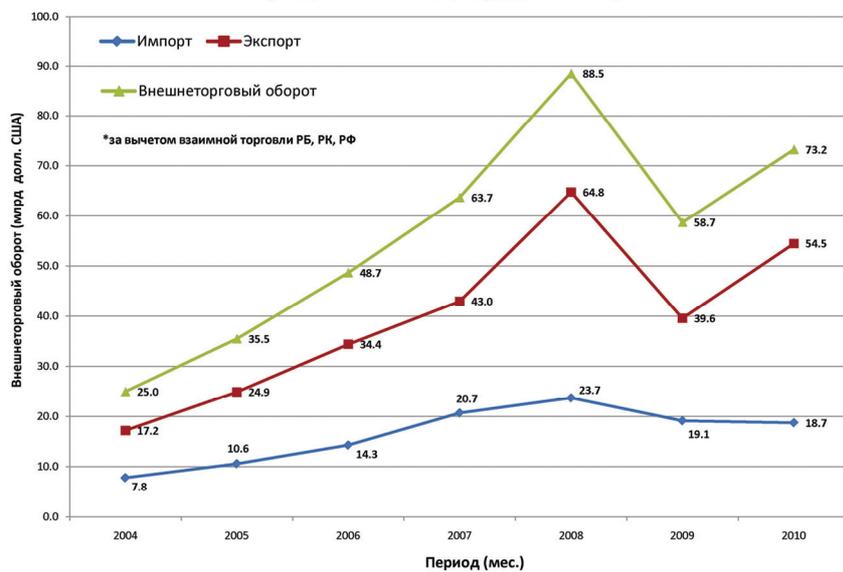


Круглый стол «Экономический рост России»

Внешнеторговый оборот Республики Беларусь за период 2004–2010 гг. (млрд долл. США)*



Внешнеторговый оборот Республики Казахстан за период 2004–2010 гг. (млрд долл. США)*



Т.М. СУЛЕЙМЕНОВ,

вице-министр экономического развития и торговли Республики Казахстан

В первую очередь хотел бы выразить благодарность за приглашение выступить на столь представительном форуме, площадке. Мне крайне приятно и лестно находиться в обществе таких маститых ученых и практиков. Общая тема нашего доклада, но при этом я бы хотел проговорить некоторые вопросы, которые касались антикризисной программы, то, о чем Сергей Юрьевич также упоминал. Поэтому разрешите начать.

Как вы знаете, кризисные явления, которые начались на ипотечном рынке США в 2007 году, на Казахстан повлияли из-за наших стран. В первую очередь потому что финансовая система Казахстана была очень открытой и сильно интегрированной в мировую финансовую систему. То есть первые звоночки по финансовому кризису мы начали получать уже в ноябре 2007 года. И, соответственно, первая программа по стабилизации финансового сектора была разработана также в конце 2007 года. Также вместе с тем, когда финансовый кризис начал перерастать в экономический, естественно, это потребовало более конкретных, более действенных мер, и в 2008 году у нас Правительством совместно с Национальным банком и Агентством по регулированию финансового рынка был разработан план мероприятий по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009–2010 годы, а также это было замечено в докладе Сергея Юрьевича, мы, разрабатывая этот план, смотрели не только на краткосрочные меры оперативного воздействия на экономику, но также смотрели, чтобы в этом плане закладывались определенные предпосылки для посткризисного развития нашей экономики.

Комплекс мер по реализации антикризисных мероприятий осуществлялся по пяти основным направлениям. Это стабилизация финансового сектора, рынок недвижимости, который был у нас существенно значимым в общей структуре ВВП, поддержка малого и среднего бизнеса, агрокомплекс и реализация инновационных, индустриальных и инфраструктурных проектов. Для этих целей из Национального фонда (это аналог Стабфонда в России) было выделено непосредственно денежных средств порядка 10 млрд вкуче с теми мерами, которые осуществлял Национальный банк путем снижения резервных требований для банков, а также некоторыми налоговыми послаблениями, которые были реализованы в том же 2009 году. Общий пакет составил порядка 19 млрд, что на тот момент составляло где-то 14–15% от ВВП.

Круглый стол «Экономический рост России»

В принципе по направлению стабилизации финансового сектора. Как вы знаете, была проведена докапитализация четырех системных банков Республики Казахстан, то есть Правительство в лице своей 100-процентной дочки – Фонда национального благосостояния «Самруказна» – стало владельцем или совладельцем данных банков путем вливания более 3 млрд долларов. Это позволило, естественно, им сформировать резервы, необходимые для выполнения потенциальных нормативов национального банка и Агентства по регулированию финрынка, а также продолжить кредитование экономики. Также Национальный банк начал политику снижения ставки рефинансирования. Если в докризисном 2007 году эта ставка составляла 11%, то в течение 2008 и 2009 годов эта ставка была снижена до 7%, что являлось историческим минимумом. Также в 2007 году, как я уже отметил, Национальный банк начал политику по снижению минимальных резервных требований в сторону смягчения, и по итогам 2009 года резервные требования были снижены с 6% до 1,5% по внутренним обязательствам банка и с 8% до 2,5% по иным обязательствам банков. В 2010 году на фоне восстановления экономик стран-партнеров Казахстана, а также улучшения, естественно, ценовой конъюнктуры мы увидели тенденцию по укреплению национальной валюты. Также были приняты меры по обеспечению финансовой устойчивости финансовых организаций, а также по защите прав потребителей финансовых услуг. Для обеспечения доверия населения и предприятий к финансовому рынку были увеличены суммы гарантированного возмещения с 700 тыс. тенге, что составляло примерно 5 тыс. долларов, до 5 млн. То есть это было очень значительное увеличение, которое позволило сохранить депозитную базу, соответственно сохранить ресурсную базу для наших банков.

Также, как отмечалось Сергеем Юрьевичем, была проведена масштабная реструктуризация банковских требований. Наши банки в основном занимали за рубежом, причем занимали краткосрочные короткие деньги, а вкладывали в длинные инвестиционные проекты. Это, естественно, не могло не сказаться. Поэтому Казахстан в 2009 году находился под большим прессом как со стороны инвесторов, так и со стороны правительств этих инвесторов. Ситуация была такова, что куда бы мы ни ехали, на каком бы уровне мы ни встречались, везде нам поднимали вопросы – от Индонезии до США, – что будет с кредитами, которые выдали коммерческие банки, институты развития данных стран, страховые покрытия соответствующие национальные страховые организации. То есть Правительство Казахстана было под достаточно большим прессингом со стороны всех партнеров. И в этой связи необ-

Круглый стол «Экономический рост России»

ходимо отметить жесткую позицию, что по тем банкам, вернее, по обязательствам тех банков, в которые Правительство вошло в качестве акционера, мы отказались принимать на себя и отказались признавать это в качестве суверенного долга, что позволило нам сохранить сильные суверенные рейтинги страны, и в конечном итоге это повлияло, естественно, каскадом на рейтинги наших компаний. И реструктуризация произошла на порядке 7,5–8 млрд долларов. То есть часть обязательств была просто списана, часть выплат по обязательствам была перенесена на более поздние сроки, то есть с 2009–2010 годов до 2016–2017 годов, то есть на 8–10 лет в среднем были перенесены сроки погашения данных обязательств. В результате принятых мер в принципе на финансовом рынке была наведена некая стабильность, и сейчас на финансовом рынке хоть и остаются проблемы, но они не являются такими острыми. Что касается второго направления – решения проблем на рынке недвижимости, – через тот фонд, который у нас существует, я его уже упомянул, «Самрухказна» – Фонд национального благосостояния, – была начата специальная программа ипотечного кредитования. Было выделено 5 млрд тенге и через банки второго уровня, то есть не было прямого кредитования, мы не хотели это делать напрямую из государственного бюджета, то есть мы сказали, что все равно элемент риск-менеджмента, элемент отбора проекта, должен оставаться не в руках чиновников, а в руках банков второго уровня, то есть государственные институты развития выдают банкам кредиты, по которым они конкретно ответственны, но конкретным заемщикам, конкретным строительным организациям кредиты будут выдавать сами банки. Таким образом, это позволило в целом завершить строительство тех комплексов, которые на тот момент остановились в Алма-Ате и в Астане в первую очередь. Также была проведена программа прямого субсидирования ставок по ипотечным кредитам для населения – порядка более 30 тыс. заемщиков получили это субсидирование, что также повлияло как на само население, так, естественно, и на определенное оживление рынка недвижимости. Также было проведено строительство арендного жилья, было выделено более 100 млн долларов на строительство арендного жилья. Кроме того, что касается законодательной основы, были внесены изменения в законодательство, регулирующие вопросы долевого строительства, с тем, чтобы та ситуация, которая сложилась на финансовом рынке, по возможности больше не повторялась. И в целом, по итогам 2010 года, мы с удовлетворением отмечаем рост в 1% нашего строительного рынка, потому что до этого он отмечался спадом либо же отсутствием движения. Что касается направления поддержки

Круглый стол «Экономический рост России»

малого и среднего бизнеса, правительством в целом уделяется очень большое внимание развитию малого и среднего бизнеса, потому что, как уже отмечалось, экономика Казахстана является достаточно однобокой, ориентированной на добычу и экспорт углеводородов и минералов, поэтому развитие малого и среднего бизнеса – это один из наших приоритетов. Поэтому нам так же приятно было отметить, что в 2010 году произошел рост выпуска продукции и оказанных услуг малым и средним бизнесом, который в 2008 году сократился на 10%, в 2009-м вырос на 0,9%, а в 2010 году мы отметили рост 2% практически. Также выросло количество активно действующих субъектов малого и среднего бизнеса на 1,3% по итогам 2010 года.

Большое внимание мы уделяем вопросам улучшения бизнес-климата. С участием объединений предпринимателей мы провели значительную работу по пересмотру разрешительной системы и выявили следующие аспекты. В Казахстане действует 1015 разрешительных документов – в виде лицензий, разрешений, сертификаций, регистраций и т.д. И нами был разработан законопроект, согласно которому 331 документ, то есть 30% из ныне действующих, был поставлен на утрату. Данный законопроект сейчас проведен через нижнюю палату парламента, находится в верхней палате парламента. Мы ожидаем, что до парламентских каникул этот документ будет принят и подписан Президентом. Также мы в этом документе предусмотрели достаточно большие новшества для нашей законодательной системы, такие как «молчание – знак согласия». То есть если документ на получение лицензии подается и в течение срока, отведенного на выдачу этой лицензии, не получается ни лицензия, ни обоснованный отказ, тогда лицензия считается автоматически выданной, и предприятие может осуществлять деятельность. Это достаточно радикально, но, естественно, это повышает ответственность чиновников. Также мы устранили требование по нотариальному заверению документов. Я не знаю эту ситуацию в России или Белоруссии, но в Казахстане у нас достаточно большая проблема. Помимо государственной бюрократии у нас существует еще и бюрократия нотариусов. То есть каждое движение в банк ли, в центр обслуживания населения – везде требуют нотариально заверенный документ, что, естественно, влечет финансовые затраты, временные, людские и прочие. То есть это производительный расход, который никоим образом не помогает предприятиям.

Это что касается развития и поддержки бизнес-климата. Про агро-промышленный комплекс не стану останавливаться. В принципе никаких существенных изменений у нас там не было. Что касается индуст-

Круглый стол «Экономический рост России»

риальной политики, ключевым направлением индустриальной политики является государственная программа форсированного индустриального развития. В целом программа состоит из 237 проектов на сумму порядка 50 млрд долларов. В 2010 году реализовано было 150 проектов, более мелких, на сумму 5 млрд долларов. Это будет костяком и основным направлением движения в части индустриальной политики.

В целом мы считаем, что Казахстан достаточно нормально вышел из кризиса. Основной проблемой у нас, наверное, будет оставаться в то же время финансовый сектор. Там сохраняется еще проблема с кредитованием, сохраняется проблема с неработающими кредитами, и, наверное, одним из вызовов будет реструктуризация этих кредитов, то есть разобратся с банками, списать их провизии, заставить их признать убытки в случае необходимости и начать все-таки кредитование экономики.

В целом мы продолжаем политику по сближению с нашими партнерами по экономической интеграции – Россией и Белоруссией, – то есть Единое экономическое пространство, Таможенный союз – это наши приоритеты, равно как и вступление в ВТО. Спасибо.

Круглый стол «Экономический рост России»

В.В. ИВАНТЕР,

*член Президиума ВЭО России, член Координационного совета МСЭ,
директор Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН,
академик РАН, д.э.н., профессор*

Мне кажется, что доклад Сергея Юрьевича был очень интересен. Прежде всего в нем очень интересно рассказано о развитии. Посмотрим на графики, которые он построил, отталкиваясь от 2000 года. Может быть, Россия в этот период двигалась вперед чуть медленнее, но тем не менее и у нее были неплохие темпы.

Мне кажется, что теперь есть все основания предполагать, что экономический союз на постсоветском пространстве будет. У меня есть свое объяснение по поводу того, почему его не было раньше. Потому что объединение нищих ничего хорошего дать не могло. А когда мы все движемся вперед, шанс на будущее, конечно, есть.

Мы, Сергей Юрьевич, тоже ведем некоторые расчеты по поводу возможных экономических связей с Украиной. У нас есть предварительные оценки, которые в целом близки к тем, что имеют наши украинские коллеги. С нашей точки зрения, экономическая интеграция даст довольно приличный выигрыш для Украины. Что здесь важно отметить. Есть такая точка зрения: ай-ай-ай, изменение системы расчетов по углеводородам приведет к потере пяти миллиардов долларов для России! Но даже если согласиться с тем, что Россия и вправду потеряет пять миллиардов, это не выглядит колоссальной суммой на фоне пяти-сот миллиардов, выведенных нами из экономики в виде резервов. Кроме того, люди, говорящие о потерях, не учитывают те эффекты, которые генерируются благодаря интеграционным процессам, – рост объемов взаимной торговли, снятие бюрократических барьеров, снижение транзакционных издержек и т.д.

Вторая проблема, которую мне хочется затронуть, касается подходов к российской макроэкономической стратегии. Что такое стратегия? Я прошу никого не обижаться, но мне кажется, что если стратегия заключается в том, чтобы бюджет был сбалансирован, то это очень странный подход. Сбалансированный бюджет – это же ноль! Может ли ноль быть целью стратегии? Кстати говоря, нигде в мире нет стратегической цели под названием «бездефицитный бюджет».

Иными словами, смысл стратегии определяется все-таки тем, чего мы хотим добиться с содержательной точки зрения. И мне кажется, что

Круглый стол «Экономический рост России»

здесь не обойтись без понятия экономического роста и вопроса о его темпах. По нашим предварительным оценкам, если мы будем иметь темп экономического роста на уровне 3% в год, то, учитывая плохое состояние нашей инфраструктуры и необходимость инвестиций в ее поддержание, мы не сможем удержать даже сегодняшний уровень жизни в стране. Значит, нам нужны значительно более высокие темпы.

В то же время нам представляется, что выход на темпы 7–8% – это совершенно реалистично. Кстати, в начале 2000-х годов у большинства экспертов тоже было ощущение, что такие темпы невозможны, однако мы на них вышли.

Хочу сказать еще вот о чем. Некоторые сейчас считают, что, оказывается, у нас самая главная беда сейчас – это избыточные расходы. При этом нам не рассказывают, а где они, собственно говоря, избыточные? А также люди, которые так говорят, не оценивают последствия того, что будет, если мы откажемся от каких-то расходов.

Вторая идея этих людей заключается в том, что все нужные нам результаты можно получать бесплатно. Главный способ получения бесплатных результатов – это проведение реформы. Из всех реформ, про которые я слышал, чаще других упоминается раздробление «Газпрома». Я согласен с тем, что «Газпром» – это в определенном смысле ужасная организация. Но почему и за счет чего будет лучше, если мы его разделим?

Нужны ли нам институциональные реформы как таковые? Безусловно. Но нужны только те реформы, которые требует экономика. И они должны идти с той скоростью, с которой движется экономика. Мы с вами уже не раз видели провальные реформы... Когда мы пытались придумывать институты, копировать их, внедрять в экономику, а потом они почему-то работали совсем не так, как ожидалось. Например, мы хотели ввести суды присяжных для дел по терроризму. Кто хотел это ввести? Люди, которые ничего не слышали про историю Веры Засулич. Если человек слышал про Веру Засулич, он не мог такую дурь придумать.

Следовательно, когда мы что-нибудь придумываем, пусть даже очень симпатичное, мы сначала должны понять, какие от этого будут последствия. Да и вообще было бы неплохо на несколько лет заморозить проведение любых новых реформ.

Мне кажется, что для начала надо реализовать довольно простую стратегию. Давайте сделаем хотя бы то, что уже наметили. Мы никогда этого не делали. Мы всегда забывали о том, о чем договорились. О чем мы договорились в этот раз? Мы договорились, что надо поднимать наше автомобилестроение, легковое и грузовое, судостроение, энерго-

Круглый стол «Экономический рост России»

машиностроение, атомное машиностроение. Что надо вложиться в сельское хозяйство и дорожную инфраструктуру. Если мы это реально сделаем, то будем иметь другую страну. Это и есть настоящая модернизация.

Второе дело, которое мы обязательно должны сделать, – это решить проблему нашей кредитной системы. Есть такая версия, что там у нас все нормально, и только длинных денег нет. А так кредитная система работает. В действительности все несколько хуже. У нас сейчас нормально работает только расчетно-платежная система.

Что касается кредитования реальной экономики, то там дело обстоит следующим образом. Рыночная ставка процента по кредитам для обычных заемщиков превышает 20%. Такая ставка означает, что заемщик с нормальной для нашей экономики рентабельностью никогда кредитных денег не отдаст. Тот, кто дает деньги под такие проценты, должен понимать, что обратно деньги не возвратятся. Чтобы отдать кредит под 20%, нужно иметь среднюю рентабельность в 20 с лишним процентов. Где вы в нашей экономике такую видели? Я исключаю, конечно, торговлю наркотиками, женщинами и тому подобное.

Таким образом, задача заключается в том, чтобы наши банки начали нормально кредитовать экономический оборот. Я хотел бы привести один пример, который совершенно меня поразил. Я видел по телевизору встречу премьер-министра и председателя правления Сбербанка. По какому поводу они встречались? Министерство финансов не выдало своевременно оборонно-промышленному комплексу денег. А работать же надо... Сбербанк пришел на помощь нашей оборонке и очень дешево, под 10%, дал кредит. А что это значит? Это значит, что мы взяли и увеличили свои расходы на оборону на 10%. Почему? Потому что Минфин не успел. Слушайте, так же нельзя работать!

Я хотел бы закончить вот чем. Давайте все-таки синхронизируем наши институты развития. Они у нас есть. Теперь надо сделать их не номинальными, а реальными. Сергей Юрьевич прав, когда говорит про Китай, что у них вообще вся банковская система работает как институт развития. Я не думаю, что нам нужно полностью копировать Китай, мы все-таки по-другому устроены. Но по крайней мере значительная часть нашей банковской системы тоже должна работать как институт развития. Наши госкорпорации ведь тоже в некотором смысле институты развития. И хотя они пока работают не всегда удачно, есть шанс, что будут работать лучше.

А также я очень надеюсь, что следующий доклад Сергей Юрьевич будет делать уже не про три страны, а про четыре. Спасибо.

Я.Ч. РОМАНЧУК,

руководитель Научного исследовательского центра Мизеса

Добрый день, друзья! Начнем с того, что меняется, к сожалению. Если Белоруссия выбрала такую удачную модель, то цифры, доля Белоруссии в разных показателях мира были бы иными. Это цифры 2009 года, и в принципе они остаются статичными последние 12 лет. Если вы знаете и проследите динамику Китая, то доля Китая в ВВП, в инвестициях, в экспорте, в импорте неуклонно растет последние 20–25 лет. Поэтому что-то здесь не так. Мало просто наращивать вал, нужно еще посмотреть, накачивать цифры, поэтому я был бы более осторожен в оценке позитива белорусской инвестиционной модели, Института развития. Приведу несколько цифр, которые, наверное, позволят вам немножко иначе взглянуть на белорусскую модель.

Следующий слайд. Вот как выглядит динамика экспорта Белоруссии и России в структуре друг друга. Вы видите, что здесь речь идет о Союзном государстве и о Таможенном союзе. У нас с вами столько общих институтов, что надо их уже складывать в какую-то стопочку отдельную и понять, чем они отличаются друг от друга и как они дополняют друг друга. Видите, опять-таки, скорее, нет никакого изменения. Доля мало меняется. Более того, вы видите, что, когда Россия пересмотрела условия поставки нефти, начала повышать цену на газ, экспорт в Россию снизился, в то время как экспорт в страны Европейского союза существенно увеличился. Значит, та интеграция, о которой нам говорят политики, не фиксируется на данном показателе.

Следующий слайд. Мы видим по импорту. Импорт России существенно увеличился, как вы видите. Доля Белоруссии в импорте остается незначительной – всего 4%. Поэтому когда мы говорим про потенциал, естественно, продавать в Россию можно гораздо больше, практически всю номенклатуру, начиная от сельхозпроизводства – и молока, и мяса, и тракторов... Но вопрос, что продавать и что вы покупаете. Как только вы становитесь богаче, вы предпочитаете покупать качественные, высокие технологии, для того чтобы потом при их помощи производить конкурентные товары, как-то вот в этой динамике по машиностроению, по другим сферам, где можно найти высокие технологии, нету. В Белоруссии, по данным ЮНТАД, доля высокотехнологических товаров в экспорте промышленных товаров остается 3% на протяжении последних опять-таки 10 лет. Поэтому я не вижу корреляции между увеличением госрасходов на разные промышленные проекты, а также, собст-

Круглый стол «Экономический рост России»

венно, выпуском высокотехнологичной продукции в методологии ЮНТАДа.

Следующий. Вы видите ведущий торговый партнер, опять-таки Россия, сохраняет, последний год особенно резко увеличилась доля России в экспорте. Это свидетельство того, что мы стали продавать нефтепродукты в Европейский союз. Видите, одно время Александр Лукашенко говорил, что мы стали чуть ли не европейской страной, когда экспорт туда превысил 45% и мы говорили про диверсификацию экономики. А в январе 2011 года экспорт нефтепродуктов резко снизился, до 13% от общего объема экспорта. Это говорит о том, что 2011 год является первым годом закрытия нефтяного офшора в виде Белоруссии. И одновременно видите рост Китая. Я тоже обратил внимание, что идет китаизация импорта России, то же самое в России. Несмотря на все препоны, китайские товары находят свое место на нашем рынке.

Следующий. Торговый баланс является отрицательным с Россией, причем именно после пересмотра цен на нефть и газ эти две позиции являются абсолютно ключевыми для нашей страны. Попытки импортозамещения, экспортоориентации не дают должного эффекта, потому что они нацелены на максимум 10–15% всего импорта, в то время как львиная доля валюты идет на энергетические товары, промежуточные товары прежде всего с Россией.

Следующий. Вы видите, откуда складывается негативный торговый баланс. Минеральные продукты, резкое увеличение, соответственно, отсюда и пляшется экономика. И когда Белоруссия получала до 15% энергетический грант из России, когда она продавала минеральные продукты в страны Европейского союза, наконец, когда Белоруссия получила 3,5 млрд долларов кредит с МВФ на достаточно хороших условиях, все было хорошо. И вот 2011 год начался с того, что действительно ситуация резко ухудшилась, и только введены очень жесткие ограничения на покупку валюты, но введены те меры, которые препятствуют в том числе торговле с Россией и в том числе интерпретируются вашим Министерством экономического развития как меры, разрушающие Таможенный союз. Потому что, если вы хотите закупить некий товар в России, Россия здесь интерпретируется не как член Таможенного союза, а как иностранное государство, собственно, как та же Польша или Литва, без каких-либо исключений.

Следующий. И вот обратите внимание на слайд текущего счета платежного баланса, торгового баланса, а также на еще один дефицит, который начал в Белоруссии проявляться, – это дефицит бюджета. Все эти цифры достаточно тревожны. Третий год такого роста, негатива в платежном торговом балансе. Напомню, вводили азиатский рынок в 1998 году. Точно такая же динамика была в кризисных годах – Аргентина, Мекси-

ка, Бразилия. Поэтому если в этом году Белоруссия не получит пожарные 5 млрд долларов для выполнения краткосрочных обязательств перед внешними кредиторами, безусловно, столкнется с двумя очень серьезными вызовами. Первый вызов – это вызов девальвации процентов на 30–50, второй – резкое сокращение госрасходов, что тоже очень болезненно для населения, которое привыкло к некоей социальной поддержке и привыкло уже жить в кредит.

Следующий. Вот чем мы с вами торгуем. Видите, главное, мы у вас покупаем черное золото, а вы у нас покупаете белое золото. Белое золото – это белорусское молоко. Поэтому идет очень жесткая борьба за этот сектор. Вы видите, продукция животного происхождения – 2,1 млрд долларов экспорта, из них более 1,5 млрд долларов – это молоко и молочные продукты. Поэтому «Юнимилк Данон» пытался войти, получил очень бурную реакцию со стороны руководства страны о том, что он должен вывозить готовую продукцию, а не сырье. Причем дотации по сельскому хозяйству в 5 раз превышают дотации российскому, соответственно, российские производители возмущаются, почему не равные условия. Потому что с точки зрения поддержки белорусского реального сектора она достигает 15% ВВП. Но это лишь часть поддержки, которую можно монетизировать. Все остальное идет в разных формах, которые чуть ниже.

Следующий. Видите, две крайние строчки – это доля России в общем объеме экспорта, и видите очень большую зависимость Белоруссии от того, покупает или не покупает Россия определенный товар. Поэтому когда мы говорили, что развитие Белоруссии в посткризисный период, я думаю, что здесь мы говорим про разные формы кризиса, линии. Было немного приостановлено. Надо учитывать, что 2009 год – это год выборов, специфика работы статистических органов, специфика подсчета, методологии накладывает отпечаток. Я бы к этим цифрам относился осторожно.

Следующий. И вот видите, мясо, телевизоры, трансформаторы – все то, что составляет основу российско-белорусского экспорта, мы направляем исключительно вам. И если вдруг возникнут разного рода ограничения, начиная с тарифных ограничений и сертификации на рынке России, естественно, Белоруссия будет испытывать очень-очень сложные времена.

Следующий. Это продолжение товарных групп. Вы можете взять в раздатках, организаторы любезно согласились распечатать, поэтому вы можете все найти.

Следующий. Импорт из Белоруссии и из России. Минеральные продукты, вы видите, опять-таки ситуация очевидная: 85% (обратите внимание, не 100, потому что была венесуэльская нефть), сейчас есть своп между Белоруссией, Венесуэлой, Азербайджаном, но это тот вопрос,

Круглый стол «Экономический рост России»

который явно не урегулирован между властями Белоруссии и России, относительно загрузки белорусских НПЗ.

Вот основные барьеры со стороны Белоруссии по реализации Союзного государства, Таможенного союза. Они распространяются в той же степени на Казахстан. Я уже сказал по доступу к валюте – есть серьезные ограничения. И очереди в обменниках, по сути дела, вчера Национальный банк узаконил множественность курсов. На межбанке разрешено устанавливать курс на 10% больше, чем курс Национального банка. Сегодня это еще не такая большая разница, но на «сером» рынке белорусские компании продают импорт, скажем, официальный курс 3,80, а они продают 3700–4000. То есть инфляционные ожидания, ожидания девальвации намного превышают коридор, который установил Национальный банк. И это будет усугубляться, потому что хронически мы наблюдаем недостаток валютной выручки, валюты. Три года назад это была продажа 50% Белтрансгаза – мы получили 2,5 млрд долларов от вас и 1,3 долларов кредита. Потом был кредит Международного валютного фонда – 3,5 млрд долларов, кредит от Италии, Ирана, Венесуэлы. Сегодня нам пока никто не дает. Алексей Кудрин сказал: «Не вопрос. 10 дней напишете программу либерализации, проведения реформы в Белоруссии, получите что-нибудь». Что-нибудь – это как раз критическая вещь, и наши власти думают, как из этой ситуации выйти. Лицензирование и квотирование импорта, в том числе из России, – это полноценно используется. Напоминаю, что Таможенный союз такой своеобразный, и Белоруссия в нем имеет большее количество торговых ограничений на товары из России, из всех стран. То есть мы как-то странно дружим. Когда нам надо продать товары в Россию, мы дружим, а когда нам надо пустить товары из России, обратите внимание на региональный протекционизм – это то, что вы, наверное, давно уже забыли, когда Гомельская область не пускает товары из Минской области и из какой-нибудь Брестской области, потому что им доводят прогноз показателей валового роста, и в том числе по торговле. Поэтому здесь много курьезных ситуаций, когда судят директоров предприятий за то, что они фиктивно рисовали объем продаж, в том числе объем экспорта. Дискриминационные тарифы, ставки аренды, налоговые режимы – все это используется, поэтому я понимаю российских производителей, которые жалуются на то, что конкурировать с белорусами сложно, что есть факт действительно перекрестного субсидирования экспорта за счет увеличения цен на белорусские товары на внутреннем рынке.

Следующий. Я наблюдаю дефицит политической воли ликвидировать все торговые барьеры между нашими странами. Если бы мы начали даже простую торговлю, зону свободной торговли с Россией, обкатали ее, то, конечно же, было бы проще выходить на более глубокие

формы интеграции. Мы первый этап не прошли, а уже говорим про Единое экономическое пространство. Я думаю, что реализовать его будет крайне сложно. Если же это будет ситуация, которая сегодня складывается: «Дайте нам кредиты, и мы что-нибудь сделаем», то это как брак из-под палки. Едва ли такие отношения можно назвать устойчивыми. Опасения трансфертно-реальных полномочий над национальным органом. Есть Комитет Таможенного союза, но вы знаете, что ни одно решение данного органа не является, не имеет силы в Белоруссии до тех пор, пока не будет принят соответствующий акт Правительства Белоруссии. А Белоруссия сама выбирает, какие из документов принимать, а какие не принимать. Нет четких правил приватизации. Да, российский бизнес заинтересован в том, чтобы войти в белорусский рынок, но наши власти продают по непонятным условиям: нет открытых конкурсов, тендеров, есть договоренности – договоренности с целым рядом бизнеса из России, Ирана, Венесуэлы. Но если посмотреть на динамику прямых иностранных инвестиций, то она в последние три года негативна, то есть, кроме России, практически у нас инвесторов нет. Критически важно для Белоруссии получить российскую нефть и газ по внутрироссийским ценам, но это тот вопрос, который является «яблоком раздора» и непонимания между нашими странами, – я не вижу возможности эту проблему решить.

Все те проблемы, которые здесь есть, я считаю, они влияют на качество отношений между нашими странами.

Следующий. Потенциал интеграции безусловно есть. Есть легкие проекты, которые могут реализовать существенно лоббисты, например, атомная станция. Росатом заинтересован, деньги из бюджета вашего пойдут. Вопрос, нужно ли это Белоруссии, остается открытым. Что будет с этим проектом через десять лет – мы конца не знаем, не понимаем, что такое. Ну а по всем этим направлениям опять-таки можно говорить, что если будет воля Белоруссии, то, конечно же, сотрудничество будет. Наконец, я ставлю под сомнение качество инвестиционной политики Белоруссии, потому что недавно были переговоры между КамАЗом и белорусским МАЗом, и если бы МАЗ был лучшим, более высокотехнологическим производителем, то речь бы шла о другой схеме приватизации. А так МАЗ получает некий миноритарный пакет в адрес КамАЗе. Причем еще один последний штрих к качеству инвестиционной политики. Белорусский АПК, который действительно является важным сектором Белоруссии, имеет общие долги – 13,5 млрд долларов при валовой выручке 12 млрд. Поэтому я не советую вам, российскому правительству идти этим путем.

**УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ.
КАК РАЗБЛОКИРОВАТЬ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ**

Место Белоруссии и России в мировой экономике

Показатель	Доля Белоруссии %	Доля России %
Мировой ВВП	0,09	2,8
Население	0,14	2,06
Экспорт товаров	0,2	2,99
Импорт товаров	0,24	3,06
Экспорт услуг	0,1	1,34
Импорт услуг	0,07	2,16
Доля в накопленных привлеченных ПИИ	0,03	2,13
Проекты «зеленого поля» на ПИИ	0,12	1,15

Белоруссия и Россия в экспорте друг друга

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Экспорт России, млрд. \$	243,8	303,6	354,4	471,6	303,4	400,0
Доля Белоруссии в экспорте России, в % от общего объема	4,1%	4,3%	4,9%	5,0%	5,5%	4,5%
Экспорт Белоруссии, млрд. \$	15,98	19,73	24,28	32,57	21,3	25,23
Доля России в экспорте Белоруссии, в % от общего объема	35,7%	34,7%	36,5%	32,2%	31,5%	38,9%

Белоруссия и Россия в импорте друг друга

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Импорт России, млрд. \$	125,43	164,28	223,49	291,86	191,8	248,4
Доля Белоруссии в импорте России, % от общего объема (экспорт Белоруссии в Россию)	4,6%	4,2%	4,0%	3,6%	3,5%	4,0%
Импорт Белоруссии, млрд. \$	16,71	22,35	28,69	39,38	28,57	34,87
Доля России в импорте Белоруссии, % от общего объема (экспорт России в Белоруссию)	60,1%	58,6%	59,9%	59,8%	58,5%	51,8%

Круглый стол «Экономический рост России»

Ведущие торговые партнеры Белоруссии

Страна	Экспорт, % от общего объема					Импорт, % от общего объема				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Общий объем в млн. USD	19 734	24 339	32 571	21 282	25 226	22 351	28 764	38 381	28 564	34 868
Россия	34,7	36,5	32,2	31,5	38,9	58,6	59,9	59,8	58,5	51,8
Нидерланды	17,7	17,8	16,9	17,3	11,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,9
Британия	7,5	6,3	4,4	3,8	3,9	0,8	0,7	0,7	0,9	0,9
Украина	6,3	6	8,5	8,0	10,2	5,5	5,4	5,4	4,5	5,4
Польша	5,2	5	5,5	3,9	3,5	3,4	2,9	2,9	2,8	3,1
Германия	3,8	3	2,5	4,6	1,8	7,5	7,6	7,1	7,8	6,8
Латвия	2,3	4,1	6,6	7,8	3,7	0,5	0,4	0,3	0,4	0,3
Литва	2,2	2,3	1,9	1,7	1,8	0,8	0,6	0,6	0,7	0,7
Китай	2	2	1,9	0,8	1,9	2,5	2,8	3,6	3,8	4,8
США	1,6	1,4	0,4	0,2	0,3	1,4	1,4	1,2	1,5	1,3
СНГ	43,6	46,1	43,8	43,8	53,5	64,9	66,2	66,0	63,8	58,8
ЕС	45,5	43,8	43,9	43,6	30,1	22,3	21,8	21,6	22,9	21,6

Торговый баланс товарами Белоруссии в торговле с Россией

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Товарооборот млрд. USD	32,68	42,06	52,97	71,95	49,87	60,0
Экспорт млрд. \$	15,98	19,73	24,28	32,57	21,3	25,23
Импорт млрд. \$	16,7	22,35	28,7	39,38	28,57	34,87
Дефицит, млрд. USD	-0,73	-2,59	-4,42	-6,81	-7,27	-9,64
Россия млрд. USD оборот	15,8	19,93	26	34,19	23,43	27,87
Экспорт	5,7	6,85	8,89	10,55	6,71	9,82
Импорт	10	13,08	17,19	23,51	16,72	18,06
Дефицит, млрд. \$	-4,3	-6,23	-8,3	-12,96	-10,01	-8,24

Круглый стол «Экономический рост России»**Баланс внешней торговли Белоруссии**

Товар	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Минеральные продукты	-846	38	217	-1552	-1873	-3440	-5107
2. Машины и оборудование	-769	-1150	-1875	-2344	-3609	-2732	-3598
3. Транспортные средства	488	686	602	921	499	-209	-1,0
4. Металлы и изделия из них	-511	-715	-1124	-1475	-2301	-1051	-1971
5. Продукция химической отрасли	122	376	8,8	296	2075	580	701
6. Текстиль и текстильные изделия	434	462	457	506	437	383	544
7. Готовые пищевые продукты	-344	-361	-602	-701	-1036	-749	-847
8. Пластмассы, каучук, резина	-220	-263	-219	-345	-690	-453	-641
9. Продукция животного происхождения (мясо, молоко, яйца)	142	337	472	849	924	1119	1750

Торговый баланс, текущий счет платежного баланса Белоруссии

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сальдо текущего счета, % ВВП	1,7	-4,1	-6,6	-8,7	-13,1	-16,0*
Сальдо текущего счета, в млн. \$	510	-1512	-2944	-5263	-6402	8750*
Сальдо консолидированного бюджета, % ВВП	-0,6	2,2	0,6	0,9	-0,7	-2,6
Внешний совокупный долг, % ВВП	17,9	18,6	28,4	24,6	45,0	53,0*
Курс Вг/\$, среднегодовой	2154	2145	2146	2136	2793	2978
Курс Вг/евро, среднегодовой	2681	2692	2937	3135	3885	3950
Экспорт товаров, млн. \$	15 977	19 734	24 275	32 571	21 282	25 226
Импорт товаров, млн. \$	16 708	22 351	28 693	39 381	28 564	34 868

Круглый стол «Экономический рост России»

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Дефицит сальдо внешней торговли товарами, млн. \$	-731	-2617	-4418	-6810	-7282	-9642
Дефицит сальдо внешней торговли товарами, % ВВП	-2,4	-7,1	-9,8	-11,3	-14,9	-17,6
ВВП, млрд. \$	30,2	36,9	45,2	60,3	49,0	54,7

Динамика экспорта Белоруссии в Россию

Товар	2006	2007	2008	2009	2010	Доля в общем объеме экспорта в РФ, 2010%	Доля РФ в общем объеме экспорта РБ, 2010%
Всего	6845	8879	10552	6718	9816	100	38,9
1. Продукция животного происхождения	894	1084	1418	1334	2110	21,5	93,4
2. Машины, механизмы, оборудование	1331	1801	2086	1254	1644	16,7	73,9
3. Средства наземного транспорта	1336	1823	2106	737	1359	13,8	61,9
4. Недрагоценные металлы	641	941	1148	553	840	8,6	43,7
5. Пластмассы, каучук, резиновые изделия	447	584	684	583	825	8,4	66,9
6. Текстиль и изделия из него	551	643	720	567	790	8,0	62,4
7. Готовые пищевые продукты	323	311	335	347	466	4,7	60,4
8. Изделия из камня, гипса, цемента, стекла			438	256	326	3,3	70,3
9. Продукция химической отрасли	176	198	234	176	243	2,5	7,4
10. Бумага, картон	135	169	192	133	163	1,7	69,0
11. Минеральные продукты	96,7	129	125	92	123	1,3	1,7

Круглый стол «Экономический рост России»**Динамика доли России в экспорте отдельных белорусских товаров**

Товар	Доля России от общего объема экспорта, % в стоимостном выражении					
	2003	2006	2007	2008	2009	2010
Мясо	99,9	99,9	99,9	99,9	99,9	99,6
Телевизоры	98	89,7	95,9	97,6	96,9	97,7
Трансформаторы	-	94,6	93,9	95,2	92,1	93,8
Обувь	93,9	88,7	90,1	91,9	92,8	92,2
Молоко	98,7	96,2	87,9	92,3	82,7	90,9
Рыба	98,7	82	80,5	79,1	82,2	84,8
Бытовая аппаратура для приготовления пищи	88,2	81	79,9			83,6
Обои	75,5	73,7	76,7	78,1	82,1	82,3
Машины для уборки с/х культур	-	-	-	73,6	78,6	79,9
Тара пластмассовая	-	86,2	85,7	79,7	74,3	78,9
Седельные тягачи	80,2	75,3	80,6	79,2	52,1	78,4
Грузовые автомобили	75	68,9	65,6	69,8	60,8	75,1
Плитка керамическая	80,8	50,8	55,5	66,2	74,2	75,1
Мебель	77,1	72	72,8	77,7	70,6	72,9
Прицепы, полуприцепы	84,8	80,9	78,1	77,5	49,0	71,9
Подшипники	67,3	65,3	65,3	65,5	61,7	68,7
Холодильники	85,2	82,5	81,4	80,2	73,9	67,3
Дорожная техника	-	84	84,1	86,7	82,7	67,1
Лекарства	70	56,5	59,3	57,9	60,7	62,3
Шины	69	31,7	38,4	41,3	56,3	53,8
Стекловолокно	-	49,8	48,2	55,8	57,9	53,7
Тракторы	49	48,6	45,8	54,4	34,5	46,2
Черные металлы	44	28,8	38	33,0	14,6	24,1

Круглый стол «Экономический рост России»

Динамика импорта Белоруссии из России

Товар	2006	2007	2008	2009	2010	Доля в общем объеме экспорта в РФ, 2010%	Доля в общем объеме импорта РБ, 2010%
Всего	13 099	17 205	23 507	16 726	18 058	100	51,8
1. Минеральные продукты	7285	10 069	14 084	11 302	10 520	58,3	85,4
2. Недрагоценные металлы и изделия из них	1762	2210	3099	1461	2399	13,3	61,6
3. Машины, механизмы, оборудование	1024	1342	1724	902	1249	6,9	21,5
4. Продукция химической отрасли	572	650	981	607	866	4,8	33,6
5. Пластмассы, каучук, резиновые изделия	483	593	796	534	751	4,2	40,1
6. Готовые пищевые продукты	377	467	552	455	457	2,5	28,2
7. Средства наземного транспорта	287	355	501	235	375	2,1	17,1
8. Текстиль и изделия из него	175	179	202	143	182	1,0	25,2
9. Бумага, картон	221	256	311	212	271	1,5	47,0
10. Изделия из камня, гипса, цемента, стекла	110	155	186	124	146	0,8	37,4
11. Животные, продукция животного происхождения	121	133	90	71	73	0,4	14,3

Круглый стол «Экономический рост России»

Основные барьеры со стороны

- Доступ к валюте Белоруссии
- Лицензирование и квотирование импорта, в том числе из России
- Режим учета и уплаты НДС
- Особый режим сертификации
- Региональный протекционизм внутри страны (90% продовольственных и 70% непродовольственных – местного и белорусского происхождения)
- Бюджетная поддержка белорусских производителей (~15% ВВП)
- Дискриминационные тарифы, ставки аренды, налоговые режимы, льготное кредитование

Институциональные препятствия

- Дефицит политической воли ликвидировать все торговые барьеры между странами
- Опасения трансферта реальных полномочий наднациональным органам
- Отсутствие четких правил приватизации в Белоруссии
- Отсутствие единого рынка нефти, электроэнергии и газа
- Отраслевой лоббизм в Белоруссии и России
- Опасения трансферта в Белоруссию из РФ вредных корпоративных практик и плохих институтов
- Процедуры проведения госзакупок

Потенциал интеграции

- Топливо-энергетический сектор, в том числе АЭС
- Аграрный сектор
- Приватизация в Белоруссии
- Банковский и страховой сектора
- Автомобилестроение
- Машиностроение
- Телекоммуникация
- Ж/д транспорт

Между Белоруссией и Россией есть спрос на:

- Политическую конкуренцию и современные институты демократии
- Четкое распределение полномочий между национальным и наднациональным уровнем
- Свободное перемещение денег, товаров, услуг и рабочей силы
- Современные институты управления
- Конкурентный деловой климат и открытая конкуренция между странами
- Зону свободной торговли с ЕС и Украиной
- Международные стандарты качества товаров

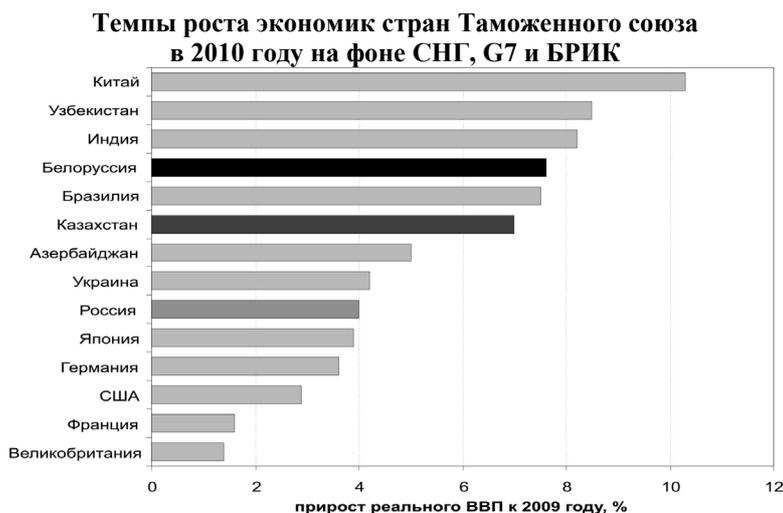
А.Е. ИВАНТЕР,

заместитель главного редактора журнала «Эксперт»

Добрый день, уважаемые дамы и господа! Прежде всего большое спасибо за приглашение выступить в столь высоком ученом собрании. Еще такие выдающиеся строгие лица смотрят на нас со стен.

Формат своего выступления я бы не назвал докладом. Скорее, это некие зарисовки, комментарии к графикам, попытка накинуть некую координатную сетку на страны – участники Таможенного союза с тем, чтобы получить адекватный макроэкономический контент обсуждаемых проблем.

Итак, начнем с обзора темпов экономического роста стран – участниц Таможенного союза в 2010 году на фоне стран СНГ, БРИК и развитых стран из клуба G7.



Источники: Росстат, Статкомитет СНГ, данные национальных статслужб

Лидеры всем известны. Это Китай, 10,3% прироста ВВП в прошлом году, далее идут Туркменистан и Узбекистан, они показали 9 и 8,5% (правда, традиционно не слишком надежна их макростатистика). Дальше идет Индия, около 8%, и чуть меньше показали Белоруссия (7,6%), Бразилия (7,5%) и Казахстан (7% прироста реального ВВП). Темпы производят впечатление, хотя сразу скажу, что по крайней мере мой анализ и часть казахстанских экономистов, и экономических чиновников в Казахстане склоняются к вер-

Круглый стол «Экономический рост России»

сии, что высокий рост прошлого года в этой стране был достигнут прежде всего за счет сверхудачной конъюнктуры внешних рынков – в первую очередь нефти. Россия показала 4%-ный посткризисный отскок, чуть-чуть быстрее «отскакивала» Украина (4,2% прироста реального ВВП), но тем не менее мы видим, что весь развитый мир, который хвастался своими темпами, восстанавливался после кризиса медленнее, чем Россия, не говоря уже о наших партнерах по ТС. 3,9% прироста ВВП показала Япония – неслыханные темпы за последние десятилетия, Германия показала 3,6% роста – максимальный темп с момента объединения страны; США – 2,9%. Итак, наша тройка смотрится вполне оптимистично на фоне развитых стран, но на фоне ведущих динамичных развивающихся стран, стран БРИК, отставание определенное есть.

Если проанализировать сравнительную динамику ВВП стран – участниц Таможенного союза с начала 1990-х годов, то видим более высокие, близкие друг к другу темпы роста в Белоруссии и Казахстане.

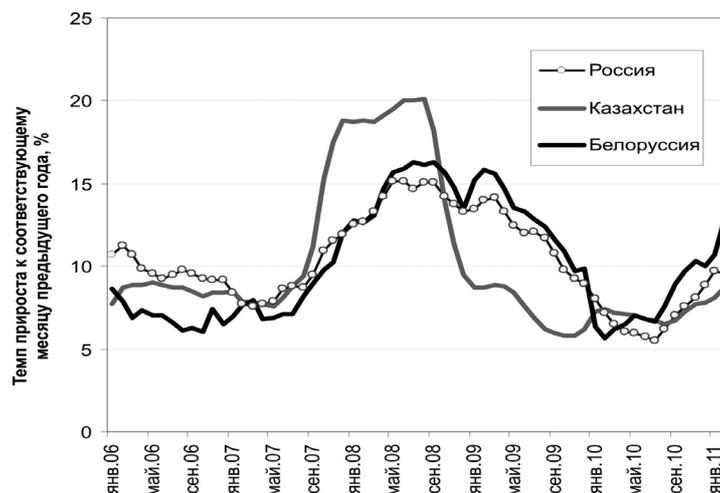
Они преодолели структурный, связанный с переходом к рынку провал где-то в 2003 году. России для этого понадобилось еще 3 года. И затем мы видим сильный кризисный провал в России в позапрошлом году и более плавный выход.

**В последние 20 лет Казахстан и Белоруссия
имели лучшую динамику ВВП по сравнению с Россией**



Источник: расчеты автора по данным национальных статистических служб стран – членов ТС

Со второго полугодия 2010 года Белоруссия обгоняет Казахстан и Россию по темпам роста потребительских цен



Источники: Росстат, НБК, НББ

Что касается инфляционной ситуации, в последние 6–8 месяцев наблюдается формирование новой инфляционной волны во всех наших трех странах. Лидирует Белоруссия по темпам роста цен.

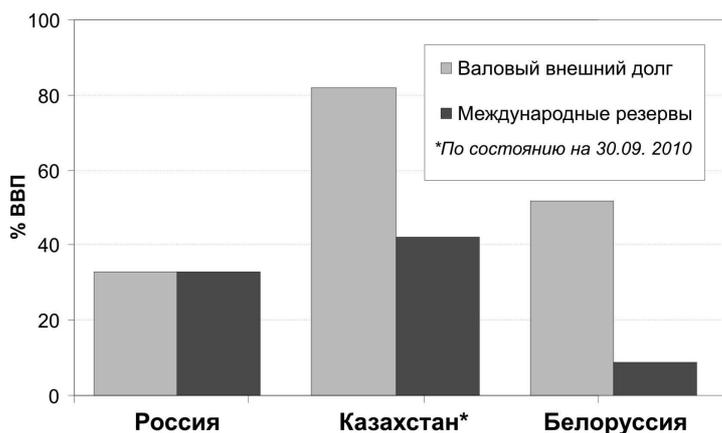
Тем не менее мощность этой инфляционной волны пока еще не достигла тех уровней, как это было в предыдущий инфляционный эпизод 2007–2008 года, который был связан с резким всплеском аграрной инфляции на мировых рынках.

Далее рассмотрим внешнюю позицию стран – участниц ТС. На графике показаны соотношение внешнего долга и международных резервов, отнормированных по отношению к ВВП.

Как мы видим, в российском случае валовый внешний долг и государства, и субъектов экономики на 100% покрыты резервами – порядка 33% ВВП составляют оба показателя. В Казахстане разрыв почти двукратный, но надо иметь в виду, что почти половину внешнего долга Казахстана составляет так называемая межфирменная задолженность, то есть это долги транснациональных корпораций, прежде всего нефтяных, которые работают в Казахстане. Фактически это трансфертный долг внутри ТНК, за который Республика Казахстан ни формально, ни неформально не несет ответственности. Без учета межфирменной задолженности баланс резервов и долга тоже соблюдается.

Круглый стол «Экономический рост России»

Соотношение относительных размеров внешнего долга и международных резервов в странах Таможенного союза на конец 2010 г.



Источник: расчеты по данным национальных банков стран ТС

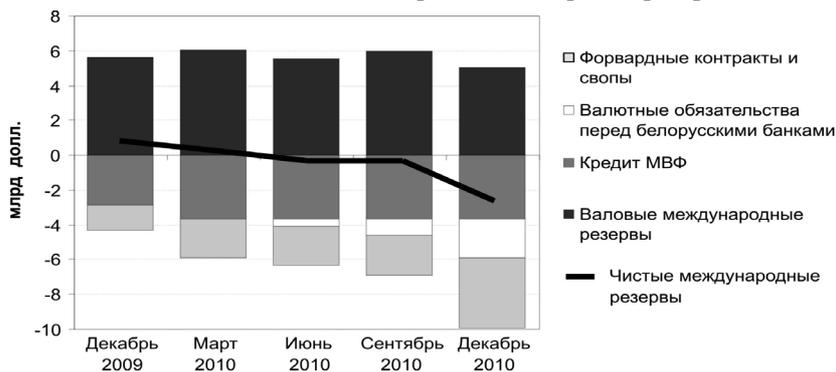
Наконец, в Белоруссии мы видим практически пятикратный разрыв резервов и валовых обязательств, и если рассмотреть только долги госсектора, то тоже мы видим, что к концу 2010 года чистые международные резервы уходят в минус. То есть по всем строгим международным принципам оценки финансовой позиции страны Белоруссия является техническим банкротом.

Конечно, не все эти обязательства предъявляются уже завтра, тем не менее внешняя финансовая позиция страны очень драматична – это самое мягкое слово, которое я могу употребить. Страна стоит на грани новой девальвации. Предыдущая была в январе 2009 года, после этого был получен кредит МВФ в размере 3,5 млрд долларов и еще несколько кредитов от российских и белорусских банков, тем не менее этих денег, этого импульса хватило всего на два года, и фактически сейчас эта ситуация воспроизводится с еще большим уровнем финансовых проблем.

Причина – разбалансированная внешняя торговля страны, по итогам прошлого года отрицательное сальдо текущего счета платежного баланса Белоруссии достигло примерно 16% ВВП.

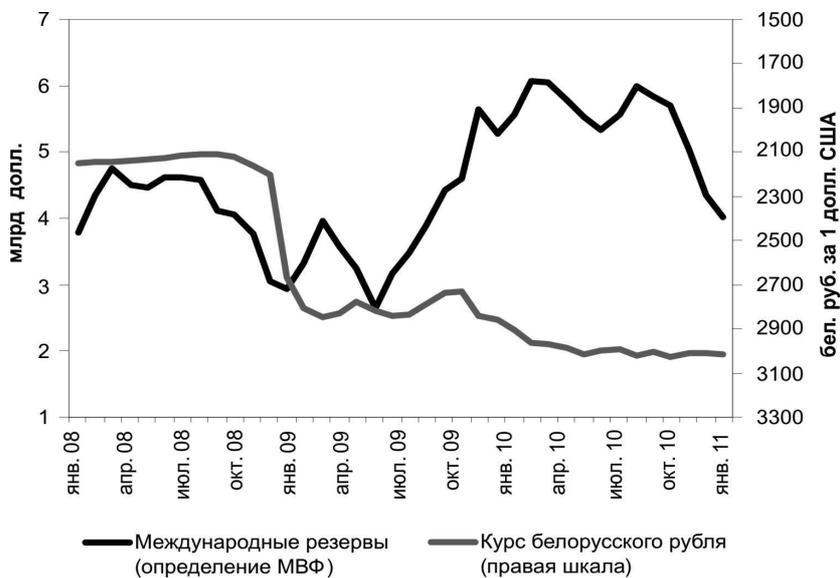
Теперь рассмотрим разрывы стран – участниц ТС по уровню доходов на фоне некоторых других стран СНГ.

**Белоруссия – технический банкрот:
валютные обязательства страны не покрыты резервами**



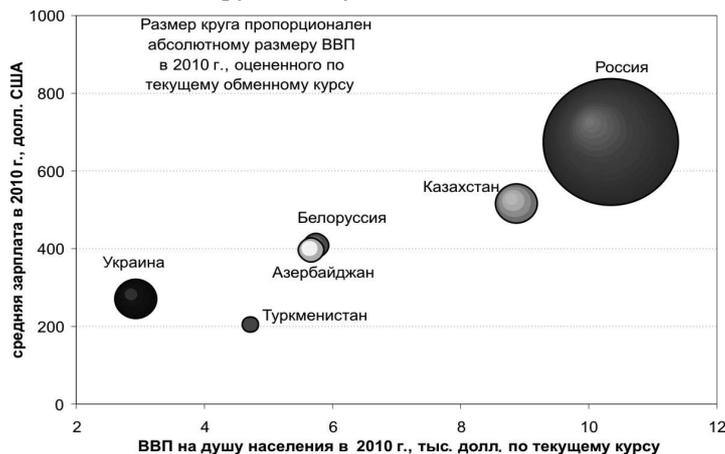
Источник: МВФ

**В январе 2009 года кризис платежного баланса
привел к девальвации белорусского рубля.
Чем разрешится новый кризис?**



Источник: Национальный банк Республики Беларусь

**Казахстан близок к России по среднему уровню доходов,
Белоруссия – существенно беднее**



Источник: расчеты автора по данным национальных статслужб и Статкомитета СНГ

Горизонтальная ось на графике отображает показатель долларовой ВВП на душу населения страны по текущему курсу в 2010 году, а по вертикали отложена средняя долларовая зарплата. Как видим, Россия по абсолютному размеру экономики существенно опережает своих соседей. Разрыв с Казахстаном почти десятикратный по итогам прошлого года, а Казахстан превосходит Белоруссию в 2,7 раза. Примерно эквивалентным по размеру казахстанской является украинская экономика, но уровень зарплат и душевого ВВП в ней существенно ниже и казахстанского, и белорусского показателя.

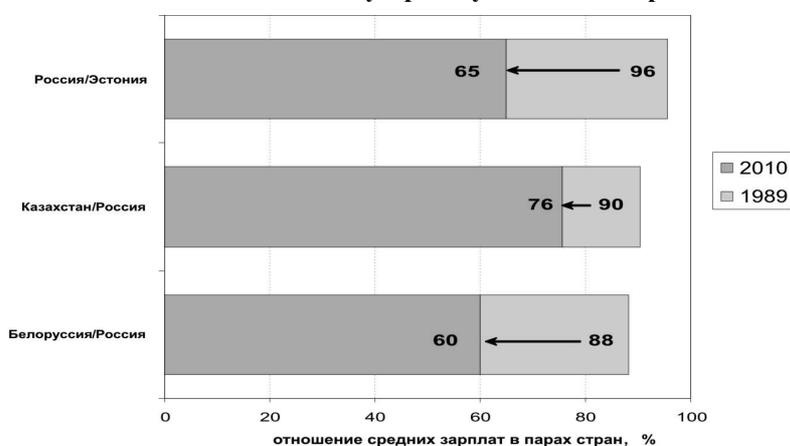
Среднедушевой ВВП в Казахстане всего на 15% ниже российского по итогам прошлого года, но по средней зарплате разрыв примерно 30%-ный. Тем не менее, по параметрам доходов Казахстан гораздо ближе к России, чем к Белоруссии. Наш следующий кандидат на участие в некоем интеграционном процессе – это Украина.

Для любителей ретроспективы. Мы проанализировали, как изменились разрывы в доходах, прежде всего в зарплатах, по сравнению с советским временем. Общий разрыв в средних зарплатах – я взял данные за 1989 год по советским республикам – был всего-навсего полторакратный: зарплата рабочих и служащих в народном хозяйстве Эстонской ССР в 1,5 раза превышала аналогичный показатель Азербайджанской ССР. В 2010 году разрыв средней долларовой зарплаты по странам на постсоветском пространстве увеличился до 13,2 раза. Максимальная зарплата, 1070 долл./мес., по-

Круглый стол «Экономический рост России»

прежнему, в Эстонии. Минимальная – 81 долл./мес., в Таджикистане. Для сравнения – среднегодовая зарплата в России составила 695 долларов, в Казахстане 526 долларов, в Белоруссии – 416 долларов. Как видно на графике, разрывы между средней зарплатой в парах стран «Россия–Эстония», «Казахстан–Россия», «Белоруссия–Россия» за прошедшие 20 лет увеличились.

Разрыв в уровне зарплат за 20 лет рыночной жизни постсоветских государств существенно вырос



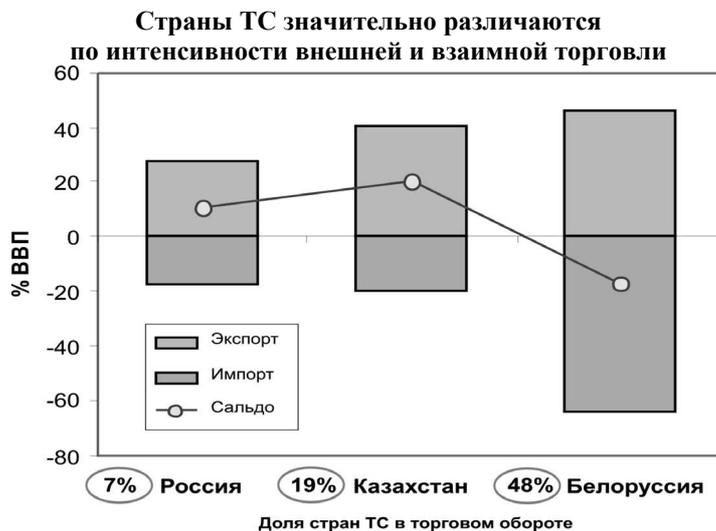
Источник: расчеты «Эксперта» по данным Госкомстата СССР, Росстата, НБК и НББ

Далее проанализируем тесноту фактической торговой зависимости тройки стран – участников Таможенного союза – на фоне разного типа подобных объединений в мире. Фактические расчеты по прошлому году показывают, что взаимная торговля составляла 11% общего внешнеторгового оборота нашей тройки.

При этом если на долю стран ТС в России приходится лишь 7% внешнеторгового оборота, то в Казахстане 19%, а в Белоруссии – почти половина. Таким образом, налицо несимметричная степень зависимости стран ТС от поставок внутри этого объединения.

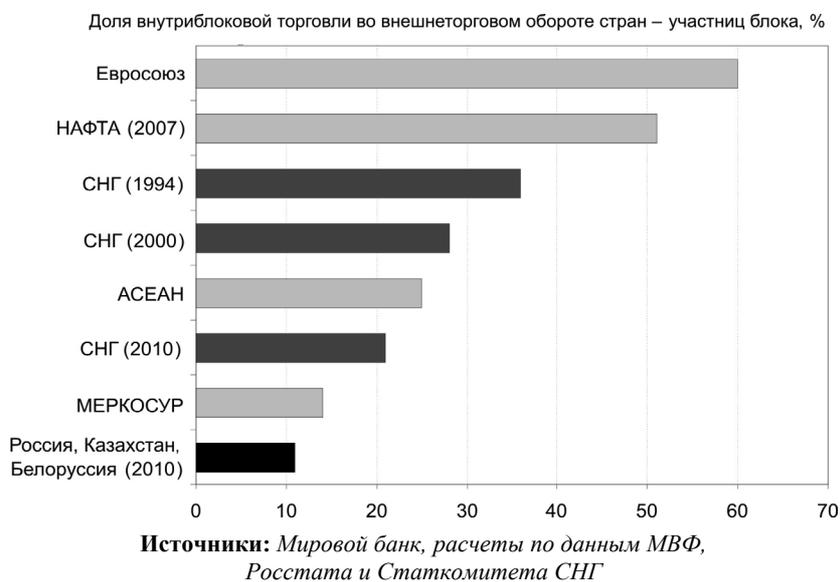
Ближайший аналог – это южноамериканский таможенный союз МЕРКОСУР в составе Аргентины, Бразилии, Уругвая и Парагвая. Там доля внутриблоковой торговли в общем объеме внешней торговли блока составляет 14–15%. А, скажем, североамериканская НАФТА – это 50%. И Евросоюз еще больше. Таким образом, мы видим, что потенциал углубления взаимной торговли и разворота торговли друг на друга у России, Белоруссии и Казахстана остается очень существенный.

Круглый стол «Экономический рост России»



Источник: расчеты «Эксперта» по данным национальных статслужб за 2010 год.

Теснота торговых связей между странами Таможенного союза серьезно уступает успешным мировым аналогам



Круглый стол «Экономический рост России»

Пока же тенденцией последних лет стала активная китаизация внешней торговли наших государств. По итогам прошлого года Китай стал внешнеторговым партнером номер один для России.

Крупнейшие торговые партнеры России

№ п/п	Страна	Внешнеторговый оборот в 2010 г.	
		Млрд долл.	Доля в суммарном товарообороте, %
1	Китай	59,3	9,5
2	Нидерланды	58,4	9,3
3	Германия	51,8	8,3
4	Италия	37,3	6,0
5	Украина	37,2	5,9
6	Белоруссия	27,9	4,5
7	Турция	25,2	4,0
8	США	23,6	3,8
9	Япония	23,1	3,7
10	Франция	22,6	3,6
15	Казахстан	15,3	2,4

В Казахстане он вышел уже на 2-е место с 5-го за последние три года и вот-вот перегонит Россию.

Крупнейшие торговые партнеры Казахстана

№ п/п	Страна	Внешнеторговый оборот в 2010 г.	
		Млрд долл.	Доля в суммарном товарообороте, %
1	Россия	18,8	17,8
2	Китай	14,1	17,3
3	Италия	11,2	13,7
4	Франция	4,9	6,1
5	Нидерланды	4,5	5,5
6	Германия	3,6	4,4
7	Австрия	2,8	3,4
8	Канада	2,7	3,3
9	США	2,2	2,7
10	Великобритания	2,1	2,6
11	Белоруссия	0,7	0,7

В Белоруссии Китай пока занимает пятое место среди крупнейших внешнеторговых партнеров, но его доля также быстро растет.

Круглый стол «Экономический рост России»

Крупнейшие торговые партнеры Белоруссии

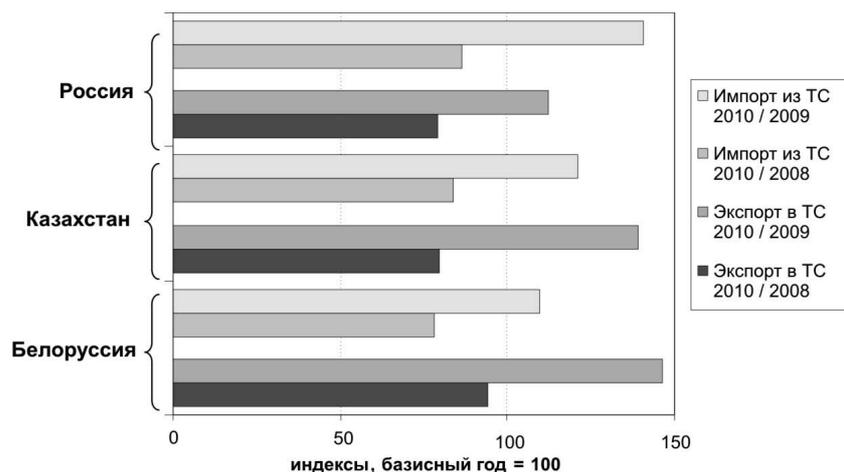
№ п/п	Страна	Внешнеторговый оборот в 2010 г.	
		Млрд долл.	Доля в суммарном товарообороте, %
1	Россия	27,9	46,4
2	Украина	4,5	7,4
3	Нидерланды	3,1	5,1
4	Германия	2,8	4,7
5	Китай	2,2	3,6
6	Польша	2,0	3,3
7	Великобритания	1,3	2,2
8	Латвия	1,0	1,7
9	Казахстан	0,9	1,4
10	Литва	0,7	1,2

Одним из общих мест дискуссии последних месяцев по поводу оперативного влияния Таможенного союза на взаимную торговлю являлось утверждение, что уже налицо позитивное влияние Таможенного союза. В качестве подтверждающих фактов приводятся очень высокие темпы роста экспорта и импорта во взаимной торговле в прошлом году. Но если мы отнесем эти цифры к докризисному 2008 году, то увидим, что до уровня 2008 года неотягивает ни один показатель. То есть на самом деле эта гипотеза о позитивном влиянии создания Таможенного союза требует каких-то дополнительных развернутых подтверждений и анализа. А на самом деле этот отскок – скорее, просто естественное следствие выхода экономик из кризиса и удачной высокой внешнеторговой конъюнктуры.

На наш взгляд, наиболее серьезные структурные эффекты, даже не касательно торговли, а изменения структуры экономик могут коснуться экономики Казахстана в связи с работой Таможенного союза. Одним из негативных влияний может являться некий аналог всплеска «голландской болезни», заключающейся в стимулах к деиндустриализации. И я с большой тревогой встретил недавно в казахстанской печати слухи, сразу же получившие опровержение, о возможном закрытии Павлодарского нефтехимического завода. И действительно, строго экономически в рамках Единого экономического пространства потребности всего северо-востока Казахстана и даже его столицы вполне могут быть покрыты выпуском Омского НПЗ, по мощности почти вшестеро превосходящего Павлодарский завод.

Круглый стол «Экономический рост России»

Взаимная торговля стран ТС в 2010 году существенно выросла, но не вышла на объемы докризисного 2008 года



Источник: расчеты по данным статслужб стран ТС

С другой стороны, возможен – и уже наблюдается – обратный эффект: есть ряд примеров конкретных планов переноса производств, в частности, из Томской области в Павлодар в связи с преимуществами казахстанского бизнес-климата и более низкими ценой труда и уровнем промышленных энерготарифов.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА

Д.И. УШКАЛОВА,

*руководитель сектора политики соседства
Института экономики РАН, к.э.н.*

Уже больше года прошло с момента, когда Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана стал свершившимся фактом. С 1 января 2010 года вступил в действие Единый таможенный тариф. С середины 2010 года работает Таможенный кодекс Таможенного союза. В ближайшее время (при создании Единого экономического пространства Таможенного союза) предполагается перестройка работы наднационального органа ТС – Комиссии Таможенного союза. В частности, планируется, что Комиссия Таможенного союза перестанет быть коллегиальным органом на уровне вице-премьеров, а станет постоянно действующим органом. Кроме того, с 1 января будущего года комиссия начнет работать как наднациональный орган Единого экономического пространства.

В настоящее время подписан весь комплект соглашений, составляющих договорно-правовую основу ЕЭП, включая соглашения о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства, о единых принципах и правилах конкуренции, о государственных закупках, об обеспечении доступа к услугам естественных монополий в сфере электроэнергетики и транспортировке газа, о порядке функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов. Их реализация создаст условия для процесса регулирования общего рынка стран Таможенного союза посредством внутренних экономических регуляторов – унифицированных правил конкуренции, предоставления промышленных субсидий, государственной поддержки сельского хозяйства, осуществления государственных закупок и пр. Изменения экономической среды на объединенном рынке Таможенного союза, положительно влияя на объемы внутреннего производства и взаимной торговли, приведут к вытеснению ввоза из третьих стран товарами из стран Таможенного союза.

Казалось бы, вполне закономерно было бы подвести первые итоги деятельности Таможенного союза, начать анализ последствий его создания для социально-экономического развития трех стран. Тем не менее на практике оценка результатов деятельности Таможенного союза не может быть однозначной. Во-первых, процесс становления Таможенного союза происходит в условиях восстановления мировой экономики, что существенно затрудняет вычленение положительных эффектов создания единой таможенной территории на фоне меняющейся конфигурации внешнеторговых связей стран Таможенного союза. В действительности синергетический эффект таких двух факторов, как создание Таможенного союза и восстановительные процессы в мировой экономике, для социально-экономического развития России, Белоруссии и Казахстана никто в точности не просчитывал. В этих условиях делать однозначные выводы о воздействии фактора Таможенного союза на социально-экономическое развитие трех стран, по всей видимости, преждевременно. Тем не менее определенные эффекты создания Таможенного союза уже можно оценить.

Принято считать, что важнейшим показателем эффективности интеграционной группировки является усиление взаимной внешнеторговой зависимости ее стран-членов в ходе интеграционного строительства, что является индикатором процесса сращивания экономик. Безусловно, значение имеет, конечно, усиление процесса разделения труда, главным образом внутриотраслевого. Тем не менее принято считать, что даже банальный рост товарооборота в определенной степени свидетельствует об эффективности интеграционного процесса.

Очевидно, что в 2010 году наблюдался восстановительный рост и торговли стран Таможенного союза с дальним зарубежьем, и их взаимной торговли. Между тем темпы роста товарооборота России со странами Таможенного союза уступали темпам роста ее торговли со странами дальнего зарубежья. По данным ФТС России, если товарооборот России со всеми странами (за исключением Белоруссии и Казахстана) в 2010 году возрос на 33,3%, то товарооборот между Российской Федерацией и Республикой Беларусь в 2010 году увеличился на 18,9%, между Российской Федерацией и Казахстаном – также на 18,9% (см. табл. 1).

В результате доля Белоруссии и Казахстана в общем товарообороте России снизилась с 7,7% в 2009 году до менее 7% в 2010 году. Следует, однако, отметить, что в январе 2011 года этот показатель возрос до 7,3% за счет повышения доли Казахстана (см. табл. 2).

Круглый стол «Экономический рост России»

Таблица 1

Темпы роста показателей внешней торговли России
со странами Таможенного союза в 2010 году и январе 2011 года

	Темпы роста в 2010 г. по сравнению с 2009 г., %			Темпы роста в январе 2011 г. по сравнению с январем 2010 г., %		
	Экс- порт	Им- порт	Товаро- оборот	Экс- порт	Им- порт	Товаро- оборот
Белоруссия	108	146,1	118,9	102,4	145	116,2
Казахстан	118	121,1	118,9	131,4	145,2	136,5
Белоруссия и Казахстан	111,5	137,2	118,9	112,2	145,1	123,4
Справочно: весь мир	131,4	136,8	133,3	109,9	147,3	119,6

Источник: данные ФТС России.

Таблица 2

Удельный вес стран Таможенного союза в географической
структуре внешней торговли России

	2009 г.			2010 г.			Январь 2011 г.		
	Экс- порт	Им- порт	Това- рообо- рот	Экс- порт	Им- порт	Това- рообо- рот	Экс- порт	Им- порт	Това- рообо- рот
Бело- руссия	5,5	4	5	4,6	4,3	4,5	3,9	5,6	4,4
Казах- стан	3	2,2	2,7	2,7	2	2,4	2,5	3,5	2,9

Источник: данные ФТС России.

Темпы роста импорта России из стран Таможенного союза существенно превышали темпы роста ее экспорта в Казахстан и Белоруссия. В 2010 году, они также превышали темпы роста российского ввоза из стран дальнего зарубежья. В частности, российский экспорт в Белоруссию по итогам января 2011 года возрос всего на 2,4%, в то время как

Круглый стол «Экономический рост России»

импорт – на 45%. За счет чего был обеспечен такой прирост? По всей видимости, в данном случае имели значение 2 фактора. С одной стороны, наметилась положительная тенденция интенсификации торгового обмена готовой продукцией, на что, собственно, и было направлено создание Таможенного союза. Так, например, в январе 2011 год по сравнению с январем 2010 года ввоз в Россию из Белоруссии грузовых автомобилей возрос в 2,3 раза, седельных тягачей – в 5,5 раз, тракторов – более чем в 2 раза, лекарственных средств – на 66,5%, черных металлов – более чем в 2 раза¹. С другой стороны, имеются все основания предполагать, что имеет место переток поставок из Белоруссии, на что указывает рост импорта Республики из стран дальнего зарубежья в январе 2011 года по сравнению с январем 2010 года более чем в 2 раза.

Таблица 3

Темпы роста показателей внешней торговли Белоруссии со странами Таможенного союза в 2010 года и январе 2011 года

	Темпы роста в 2010 г. по сравнению с 2009 г., %			Темпы роста в январе 2011 г. по сравнению с январем 2010 г., %		
	Экс-порт	Им-порт	Товарооборот	Экс-порт	Им-порт	Товарооборот
Россия	146,2	108	118,9	135,8	103,8	114,1
Казахстан	147,9	540	223,4	132,5	306,5	164,6
Россия и Казахстан	146,2	109,9	120,6	135,7	104,6	114,9
Справочно: весь мир	118,4	122	120,5	86,9	136,7	111,9

Источник: данные Национального статистического комитета Республики Беларусь (Внешняя торговля // Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-феврале 2011 г. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011).

¹ Внешняя торговля // Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-феврале 2011 г. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011.

Круглый стол «Экономический рост России»

Не исключено, что данный переток может быть вызван более дешевой «растаможкой» легковых автомобилей в Белоруссии. В частности, в Белоруссии налог в 20% начисляется только на разницу между закупочной и отпускной ценой автомобиля, тогда как в России на его полную розничную стоимость. В результате стоимость легкового автомобиля в Белоруссии, даже несмотря на более высокий уровень НДС, значительно ниже, чем в России и Казахстане, при этом чем дороже машина, тем заметнее разница.

Аналогичный переток, по всей видимости, имеет место быть и в торговле Казахстана с Белоруссией, только в данном случае речь идет о перетоке из Казахстана. Так, например, по итогам 2010 года импорт Белоруссии из Казахстана возрос в 5,4 раза, в январе 2011 года по сравнению с январем 2010 года – в 3 раза. (Импорт Белоруссии из России в 2010 году возрос всего на 8%) (см. табл. 3). Речь, видимо, идет о товарах из Китая. Переток из Казахстана в Россию осуществлялся в ограниченных объемах, в связи с чем российский импорт из Казахстана возрос всего на 21,1%.

В то же время создание Таможенного союза, очевидно, дало импульс для интенсификации экспорта России и Белоруссии в Казахстан. Белоруссия в 2010 года нарастила поставки в Казахстан почти на 48%. В январе 2011 года прирост экспорта Белоруссии в Казахстан составил 32,5%, России в Казахстан – 31,4% (см. табл. 1 и 3).

Итак, каковы итоги? Во-первых, все же удалось хотя бы частично активизировать торговое сотрудничество в рамках Таможенного союза. В максимальном выигрыше при этом оказались Белоруссия и Казахстан, сумевшие реализовать преимущества свободного допуска на внутренний рынок Таможенного союза. С другой стороны, отчасти оправдались негативные прогнозы относительно возможности перетока товаров из Казахстана и Белоруссии.

Каковы последствия с точки зрения доходов бюджетов стран Таможенного союза? В 2010 году с учетом действующего с сентября порядка перераспределения платежей объем поступлений от взимания ввозных таможенных пошлин в российский федеральный бюджет по сравнению с 2009 годом увеличился на 25,6%.

По данным российского казначейства, с начала распределения платежей от ввозных пошлин в сентябре до конца 2010 года платежи, перечисленные Россией в бюджет Белоруссии и Казахстана, были ниже объема встречных перечислений из этих стран на 3,9%. В результате в период с сентября по декабрь 2010 года отрицательное для российского бюджета сальдо между суммами, перечисленными в

бюджеты Белоруссии и Казахстана и поступлениями из бюджетов этих стран составило 10 млрд руб., из которых около 70% приходилось на сальдо с Казахстаном.

Недопоступления из бюджета Казахстана были обусловлены снижением темпов роста казахского импорта из стран дальнего зарубежья. Так, в январе–июле 2010 года импорт Казахстана сократился на 4% по отношению к аналогичному периоду 2009 года, в декабре 2010 года по сравнению с декабрем 2009 года – на 23%, при этом в основном снизился ввоз из стран дальнего зарубежья. Следует вместе с тем отметить, что отрицательное сальдо с Казахстаном могло бы быть значительно больше, если бы казахстанский ввоз из дальнего зарубежья не включал в себя товарные позиции, предназначенные для последующего перетока поставок из Казахстана в другие страны Таможенного союза.

В январе–феврале 2011 года отрицательное сальдо перераспределения поступлений от ввозных таможенных пошлин между Россией и Казахстаном и Белоруссией составило 3,11 млрд руб., из которых на Казахстан приходилось 78%. В среднемесячном измерении в текущем году по сравнению с четырьмя последними месяцами 2010 снижение потерь российского бюджета составило 70%.

Таким образом, по всей видимости, проблему недопоступления средств в российский бюджет не следует абсолютизировать, она может быть решена в рабочем порядке и, безусловно, не является критичной с точки зрения перспектив дальнейшего развития интеграционных процессов в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства².

² В частности, страны Таможенного союза уже перераспределили между собой за сентябрь 2010 – февраль 2011 года импортных пошлин на сумму 12,023 млрд долл. По данным Комиссии Таможенного союза, с момента вступления в силу Соглашения об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) за сентябрь 2010 – февраль 2011 года в бюджеты государств – членов Таможенного союза зачислены следующие суммы ввозных таможенных пошлин в долларовом эквиваленте, рассчитанном из среднемесячного номинального курса доллара по отношению к национальным валютам сторон: Республика Беларусь – 565 млн долл.; Республика Казахстан – 881,6 млн долл.; Российская Федерация – 10576,6 млн долл. В результате отрицательное сальдо по взаиморасчетам по ввозным таможенным пошлинам с государствами – членами Таможенного союза в Российской Федерации в феврале 2011 года снизилось по сравнению с сентябрем 2010 года в 1,6 раза (в сентябре 2010 года оно составляло 115,9 млн долл., в феврале 2011 года – 72,2 млн долл.).

Круглый стол «Экономический рост России»

Что же является важнейшим вызовом для Таможенного союза в ближайшей перспективе? По всей видимости, таким вызовом является ожидаемое присоединение России к ВТО. Вопрос о соотношении и взаимовлиянии интеграционного процесса в рамках Таможенного союза и процесса присоединения России к ВТО остается актуальным все последние годы. Основной вопрос состоит в том, какие изменения претерпит ЕТТ после вступления России в ВТО. Казалось бы, этот вопрос должен быть давно уже решен в соответствии с российским офером. Между тем в данном случае имеется целый ряд технических вопросов и ограничений. Во-первых, российский офер датируется серединой 2000-х годов, с того времени поменялась гармонизированная система кодирования и описания товаров, в ЕТТ появились новые тарифные линии. Как все эти изменения увязывать с взятыми Россией перед ВТО обязательствами, пока не вполне ясно. И тем более не ясно, какие последствия данный процесс будет иметь для ЕТТ и перспектив Таможенного союза в целом.

Очевидно, что сценарий присоединения России к ВТО предполагает наличие жестких рамок для проведения тарифной политики. Так, все тарифы будут носить связанный характер; в качестве верхнего предела ставок импортных пошлин, как представляется, будет выступать уровень тарифа Российской Федерации, действовавшего в 2002–2006 годов; пошлины на большую часть промышленных товаров будут подвергнуты постепенной либерализации (исключения составляют товары, на которые действовали ставки в размере 5%, и некоторые точечные чувствительные позиции); по ряду товаров возможно повышение ставок.

В этих условиях, по всей видимости, будет предпринята попытка скорректировать существующий механизм принятия решений в Таможенном союзе с точки зрения минимизации ограничений возможностей для Российской Федерации проводить эффективную тарифную политику с учетом ее обязательств перед ВТО.

Таким образом, представляется, что именно «развилка», связанная с приближающимся присоединением России к ВТО, в ближайшей перспективе является наиболее важной с точки зрения будущего развития Таможенного союза трех государств. От выбора эффективного варианта реализации интеграционных процессов в этих условиях в значительной степени будет зависеть не только эффективность работы Таможенного союза, но и перспективы (и скорость) формирования Единого экономического пространства.

КАК ЖИВУТ СОСЕДИ: УРОКИ МИНСКА И АСТАНЫ

Г.Н. ЦАГОЛОВ,

профессор Международного университета в Москве, д.э.н.

Момент истины

Для Белоруссии, Казахстана и России последние годы стали моментом экономической истины. Бывшие республики СССР, а ныне партнеры по Таможенному союзу по-разному пережили удары глобального кризиса и восстанавливаются после него. Причины этого связаны с принципиально иными моделями социально-экономического развития, утвердившимися в них после распада единой державы.

Приведем общеэкономические показатели. В Белоруссии кризис сократил темпы роста ВВП с 8,6% в 2007 году и 10% в 2008 году до 0,2% в 2009 году. А в 2010 году они выросли до 7,6%. В Казахстане соответствующий показатель в 2007 году равнялся 8,5%, в кризисные 2008–2009 годы – 3,1 и 1,2% соответственно, а в 2010 г. поднялся до 7%. Так что Белоруссия и Казахстан – одни из немногих стран, где даже в самый тяжелый период продолжался рост ВВП, т.е., кризиса как такового не было, хотя темпы роста конечно существенно снижались. В России рост экономики в предкризисный период составлял около 7%. В 2008 году он сократился до 5,6%. В 2009 году в отличие от названных соседей в России имело место кризисное падение почти на 8%. Из стран бывшего Советского Союза худшие показатели в кризисный пик были в Украине (-15,1%), Армении (-14,2%) и трех прибалтийских государствах – Латвии (-18%), Литве (-14,8%) и Эстонии (-13,9%). Может, это и успокаивает, но в составе Таможенного союза мы плетемся в самом хвосте. Такое же место занимаем и при сравнении с индексами посткризисного развития стран БРИК. Там впереди идет Китай, в котором эффективно действует смешанная планово-рыночная система экономики. Ну а какие модели функционируют в рамках рассматриваемой нами тройки?

Рост ВВП Белоруссии, Казахстана и России в % к предыдущему году

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Белоруссия	9,4	10	8,6	10,2	0,2	7,6
Казахстан	9,2	10,6	8,7	3,1	1,2	7
Россия	6,4	7,7	8,1	5,6	-7,9	4

Источники: Статкомитет СНГ, Росстат, Белстат

Белорусский стереотип

В западных и российских СМИ распространено негативное мнение о Белоруссии и президенте Александре Лукашенко. Соседнее государство нередко изображается «закостенелой мумией» прежней советской системы, а его бессменному на протяжении 17 лет главе нередко приписываются разного рода психические отклонения и ставятся медицинские диагнозы. Беззастенчиво балансирующему между Россией и Западом лицедею якобы долгие годы удается получать обильные субсидии с обеих сторон.

В связи с этим утверждают также, что экономика Белоруссии – «не настоящая» и держится лишь на продаже ей Россией углеводородов по заниженной стоимости и их переработке для последующей реализации европейским потребителям по мировым ценам. Это дает возможности реакционному режиму направлять часть денежного потока на содержание аппарата пропаганды и манипулировать общественным сознанием. В стране господствует полицейский произвол, имеют место жестокие политические репрессии, а в ходе кампаний по выборам президента или в парламент систематически ведется фальсификация итогов голосования.

Чтобы избавить Европу от «последней диктатуры», Запад и Россию призывают прибегать к экономическим санкциям. Нам же следует прекратить предоставлять Белоруссии льготы при поставке нефти и газа, а европейским фирмам рекомендуют отказаться от покупки в Белоруссии продуктов ее нефтеперерабатывающих заводов. Временами такие инструкции срабатывают, что вызывает в стране финансовые проблемы, угрожая, как сейчас, девальвации белорусского рубля. Международному валютному фонду, Всемирному банку и российским финансовым учреждениям предписывается не кредитовать белорусов, не выпускать для них облигации и не размещать их на Лондонской бирже.

Что же в действительности представляют собой сложившаяся в Белоруссии общественно-экономическая система и отец нации?

Батька

Вплоть до поздней перестройки Лукашенко занимал весьма скромное положение в обществе. Сменил несколько профессий, от армейского политрука до директора совхоза «Городец» Шкловского района. Победа на президентских выборах 1994 года не достигшего тогда 40-летнего возраста кандидата была неожиданностью. Считалось, что «белорусский Жириновский» поднялся на чистом популизме. Ожидалась скорая ротация. Но прогноз не оправдался.

Кто-то подметил, что Лукашенко больше учился политике не на партсобраниях, а в банях, слушая разговоры осмелевших от бесштан-

ного равенства мужиков. Может, отсюда и пошли резкие выражения, понятные для человека с образованием ниже среднего, панибратский или задушевный тон в обращениях к массовой аудитории. Он часто касается темы развала Советского Союза, в его сленге «оппозиция вякает на западные деньги». Речи без бумажки напоминают мысли вслух с перескоками от одной темы к другой. Кому-то это кажется странным, но белорусскому труженику такой стиль понятен и близок. Импонирует и то, что вездесущий батяка на вертолете регулярно облетает всю страну и, если видит неухоженное поле, то тут же на него и садится, выходит и устраивает разнос людям, ответственным за беспорядок.

Говорят, что Лукашенко обладает феноменальной памятью на лица и фамилии, во всяком случае, никогда не забывает тех, кто сказал о нем что-то недоброе. Да и «мысли вслух» на самом деле нередко оказываются лишь формой психологического зондажа: якобы сорвавшиеся в минуту раздражения с языка слова – на самом деле отличные пробные шары, позволяющие проверить реакцию зарубежных партнеров и населения на очередные внешнеполитические или экономические эксперименты.

Но никакие способности не удержат человека долго у власти, если за этим не скрываются более веские причины: Лукашенко, как правило, следовал курсом, соответствующим коренным интересам своего народа. А в выработке верной стратегии ему помогал опыт России, Украины и прибалтийских стран, показывавших в годы «великих перемен» то, чего не надо делать.

Трудолюбивое население «сборочного цеха Советского Союза» недоумевало – зачем старшим братьям вдруг захотелось до основания раскурочить худо-бедно дающую кусок хлеба плановую систему. «Шоковая терапия» по Гайдару, приватизация по Чубайсу сопровождались крушением сложившихся рабочих коллективов, обнищанием и преступностью. В сознании белорусов укреплялось мнение о нелепости резких, хаотичных рыночных преобразований, а отказ Лукашенко от поспешных перемен встречал понимание. Благодаря «тоталитарной» политике Батяки Белоруссия временно отгородилась от западного мира и не прислушивалась к его рекомендациям.

Придя к власти, Лукашенко унаследовал обанкротившуюся промышленность. Нефти, газа и прочего сырья в стране не было. У него было два пути: либо приватизировать предприятия за полцены, либо постараться оживить их. Он выбрал второй вариант. Сначала они дышали на ладан и производили некачественную продукцию. Но спустя несколько лет постепенно вставали на ноги, затем увеличились их оборот и экспорт. Качество продукции улучшалось, а в модернизацию заводов вкладывалось все больше средств. «В душе, – говорит Лукашен-

Круглый стол «Экономический рост России»

ко, – я социалист. И понимаю социализм как то общество, которое мы пытаемся в Белоруссии построить, общество социальной справедливости, чтобы не было большой разбежки между бедными и богатыми. Социализм не отрицает частной собственности. Я ее тоже не отрицаю, но ту частную собственность, которая выстрадана тобой, твоими руками создана».

Бельмо в глазу

На формирование нынешнего белорусского общества немалое влияние оказал пример Китайской Народной Республики. «До своего президентства, – отмечает Лукашенко, – я был в Китае два раза и уже несколько раз, будучи президентом. Я изучал их опыт начиная от свободных экономических зон. На заседании парламента, уже перед тогдашними выборами президента, когда обсуждали модель развития, сказал: «Нам надо учиться у Китая. Не надо ломать, не надо крошить, не надо и компартию гробить. Посмотрите, как Китай приспосабливается к новому. А у нас же условия были лучше тогда в Советском Союзе – мы опередили бы Китай. Нам надо этим путем идти, не ломая ничего». Мне сказали: «Ты еще в «банановую республику» съезди и нам привези что-то». С тех пор прошло два десятка лет, и что нам Китай демонстрирует?»

И все же современная белорусская экономика существенно отличается от китайской модели. Это, скорее, аналог несостоявшегося, но возможного продолжения косыгинских реформ, которые лишь незначительно размывали планово-административное управление. Регулирование экономики из единого центра помогло Белоруссии нивелировать последствия мирового экономического кризиса и добиться по итогам 2010 года гораздо более серьезного роста ВВП, чем в России.

В руках государства сохраняется крупная промышленность, дающая 80% всего объема ее продукции, полностью (как и в Китае) находится банковская сфера, что позволяет Нацбанку оказывать огромное влияние на развитие экономики и играть роль института развития. Проблема невозврата средств существует, но решается со всей строгостью, хотя и не доходит до расстрельных методов в Поднебесной.

В сельском хозяйстве сохраняются крупные предприятия, превалирует кооперативная форма собственности. Согласно плану реорганизации этой сферы создано свыше тысячи агрогородков, в которых, как мечталось раньше, стерта разница между городом и деревней: заасфальтированы и хорошо освещены улицы, исправно работают школы, дома культуры, детсады.

Бывшие в советские времена при заводах детские лагеря и санатории продолжают функционировать. Обязываются поддерживать всю инфраструктуру и те предприятия, которые подверглись приватизации. А таких – около 20%. В итоге социальная сфера не подверглась ударам.

Безработицы практически нет – меньше 1%. Правда, находящиеся на дотациях госбюджета убыточные предприятия тоже существуют. Но зато у людей есть работа, а число нерентабельных заводов постепенно уменьшается. ВВП Белоруссии на душу населения пока еще на четверть меньше российского показателя. Но ситуация с дифференциацией доходов населения принципиально иная. Если взять децильный коэффициент, т.е. соотношение доходов 10% наиболее богатой части населения к 10% его беднейшей части, то в Белоруссии он составляет 4, тогда как в России – 20, а в Москве и того больше.

Крупная белорусская буржуазия соответствует средней в нашей стране. Долларовых миллиардеров там нет и в помине. «Я, – объясняет свою позицию Лукашенко, – не против богатых людей. Думаете, я не понимаю, что такое частная собственность, что она эффективнее, чем ничья? Только у меня понимание частной собственности такое: частная собственность, созданная от «пирожка», когда ты стоял и первый свой цент зарабатывал, выпекая и продавая пирожки, и приватизированная, прихваченная от народа, – это разная частная собственность».

Хотя львиную долю экспорта Белоруссии составляют идущие на Запад продукты нефтепереработки и калийные удобрения, связи с Россией велики. Сюда продается 80% всех экспортированных грузовиков, более 70% сельхозтехники, 60% холодильного оборудования. В нашу страну направляется и более 90% производимой в Белоруссии мясной и молочной продукции. По мнению Лукашенко, льготные цены на импортируемые из России углеводороды с лихвой компенсируются низкими ценами поставляемой из Белоруссии в Россию сельскохозяйственной и прочей продукции.

Белорусская экономика в отличие от нашей ориентируется на потребление товаров собственного производства. Импортных товаров завозится немного: бананы, киви, некоторые деликатесы. Не позволяет вывозить прибыль. По такому пути шли Южная Корея и Малайзия, идет Китай – государства, которые выбирались из экономической ямы. Но это не препятствует тому, что в Белоруссию направляются инвестиции на миллиарды долларов из Америки, Франции, Германии.

Таким образом, белорусская экономика динамичнее российской, и при сохранении существующих тенденций лет через десять они сравняются по уровням заработных плат и размерам ВВП на душу населения. Из стран СНГ белорусы первыми бросили вызов рыночному тоталитаризму и добились явных успехов в этой борьбе, что подтверждается неопровержимыми фактами. «Как Китай с его бурным развитием является бельмом на глазу Запада, привыкшего верить в непогрешимость собственной экономической политики, так и Белоруссия стала раздра-

Круглый стол «Экономический рост России»

жителем для России, властям которой проще объяснять успехи соседа внешней помощью и дотациями», – подмечает гендиректор Центра политической конъюнктуры Сергей Михеев.

Истоки «казахского чуда»

В период развала СССР в Казахстане уже существовала сильная президентская власть во главе с Нурсултаном Назарбаевым. Недавний член политбюро ЦК КПСС обладал большим опытом партийного и государственного управления, отличался незаурядным интеллектом и волевыми качествами. В отличие от белорусской экономики в Казахстане преобладали сырьевые отрасли, работавшие главным образом на нужды всего Союза. Назарбаев был против ликвидации СССР, но когда это случилось, не опустил руки. Его опорой стали не оппозиционные демократы, а те, которых он хорошо знал, – представители прежней государственной бюрократии и верхушка казахских кланов.

На первых порах Назарбаев перепробовал разные направления реформ. Советы ему давали и приглашенный в Алма-Ату Григорий Явлинский, и некоторые западные эксперты, в том числе из МВФ. Однако большая часть стартовых начинаний не приводила к лучшему, производство падало, а инфляция нарастала.

Желающих поучаствовать в приватизации предприятий, добывающих полезные ископаемые, было немало среди граждан самого Казахстана. Но откуда им взять необходимые для этого капиталы? Продавать сырьевые ресурсы по дешевке или проводить также не слишком обременительные для участников залоговые аукционы с заранее определенным кругом фаворитов, как в России, не хотелось. Напрасивался вариант предоставления концессий западному капиталу. Назарбаев знал историю советского НЭПа. Зарубежный опыт также свидетельствовал, что такой путь может оказаться успешным. Особо вдохновлял его сравнительно недавний пример премьер-министра Сингапура Ли Куан Ю, человека твердой руки, не побоявшегося распахнуть двери для транснациональных корпораций, что позволило в короткий срок превратить третьестепенную колонию в разряд ведущих индустриальных стран мира.

Процесс передачи промышленных предприятий под управление иностранных фирм начался в 1993 году. Из разных стран были отобраны и допущены к приватизации те зарубежные компании, которые готовы были дать большие деньги и быстро наладить эффективную эксплуатацию приобретенных активов. Самый крупный в республике Карагандинский металлургический завод был продан международной группе Лакшми Миттала – «Миттал стил». Конечно, дело не обошлось без роптания по поводу «распродажи национальных богатств». Но

Назарбаев и его пропагандистский аппарат убеждали, что в сложившейся обстановке других путей просто не существовало: подчеркивалось, что предприятия остаются в стране, иностранцы платят немалые налоги в казну, растет производство и создаются новые рабочие места.

К 1996 году Казахстан сумел уже привлечь в экономику гораздо больше инвестиций, чем Россия. При этом Назарбаеву открылся и рынок международных кредитов под относительно небольшие проценты. При оформлении крупных сделок правительство страны получало солидное вознаграждение, но эти деньги не разворовывались, а увеличивали доходную часть государственного бюджета.

Сложнее обстояло дело с крупными предприятиями машиностроения и легкой промышленности, которые раньше работали на нужды всего Советского Союза и потому не представляли особого интереса для западных инвесторов. В этих отраслях правительство встало на путь постепенных преобразований и разукрупнения, что позволило бы развивать средний и малый бизнес, который мог работать на нужды казахстанского рынка. К 2000 году частный сектор экономики страны давал 75% всей продукции. Национальное предпринимательство развивалось в сфере услуг, финансов, телекоммуникаций, инновационной технологии. К 2003 году в республике образовалось 10 крупных частных холдингов.

Повышение мировых цен на нефть, а также почти на все другие виды сырья и металлы ускорило темпы экономического роста Казахстана, составлявшие с 1998 по 2005 год в среднем более 10%. С введением национальной валюты – тенге – пошла на убыль инфляция. В мире заговорили о «маленьком казахском экономическом чуде».

Несмотря на большую долю частного капитала, как иностранного, так и национального, государство не ушло из экономики, а временами и наращивало свое присутствие. За счет доходов, идущих от реализации нефти, был создан Национальный фонд, размеры которого в настоящее время превышают 30 миллиардов долларов, а вместе с золотовалютными резервами составляют 63 миллиарда долларов. При этом с самого же начала в отличие от нашего Стабфонда часть его стала расходоваться на инвестиции в собственную экономику, в обрабатывающую промышленность и особенно в машиностроение (20% и более ежегодного прироста). Республика обростала строительными лесами. Государство взяло на себя заботу о развитии транспортной инфраструктуры – авиации, железных дорог, нефте- и газопроводов.

Появление новой столицы – Астаны – стало стимулом для строительства дорог и воздушных трасс, а также современного аэропорта. В республике почти с нулевой отметки была создана вполне современная

Круглый стол «Экономический рост России»

система банков, ставшая образцово-показательной для соседних стран. Некоторые из быстро выросших казахских банков в последние годы стали уже успешно осваивать просторы других стран СНГ, включая и Россию. За двадцать лет уровень ВВП на душу населения возрос почти в пятнадцать раз и составляет по итогам прошлого года 9 тысяч долларов.

В начале 90-х годов в Казахстане наблюдался массовый исход граждан на постоянное место жительства в другие страны. Численность Казахстана тогда сократилась на два миллиона человек. Сегодня среди гастарбайтеров в России или Европе казахов практически нет. Напротив, многие узбеки, киргизы и таджики едут работать в Казахстан. Численность населения в последние годы постоянно растет и достигает ныне 16 миллионов. Международным признанием возрастающего авторитета Казахстана стало его председательство в Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе.

Какая модель?

Бывший член парламента Великобритании Джонатан Айкен написал книгу «Назарбаев и сотворение Казахстана: от коммунизма к капитализму» и хвалит президента за построение «эффективного капитализма». Известный российский историк Рой Медведев в статье «Казахстанская модель» (журнал «Евразия») придерживается иного мнения: «С учетом социальной составляющей, казахстанскую модель можно было бы определить как социал-демократическую». Сам Назарбаев считает, что «мы движемся по пути создания основ «народного капитализма». Какое же из утверждений ближе к действительности?

Начнем с позиции Р. Медведева. О демократии в Казахстане можно говорить лишь с прилагательным – «управляемая». Придерживаясь девиза «сначала экономика, а потом политика», Назарбаев полагает, что в демократизме лучше идти медленнее, следуя уровню казахстанской культуры. Он считает, что вначале надо сформировать экономически самодостаточных членов общества, способных делать осознанный выбор, а уж потом предоставлять им свободы в полном объеме. Для сторонника «просвещенного авторитаризма» незабываемым уроком стала ошибочная, по его мнению, торопливость в этом вопросе Горбачева и Ельцина в России.

Назарбаев свыше 20 лет управляет республикой. В 2007 году ее высший законодательный орган предоставил ему право баллотироваться в президенты неограниченное количество раз. Правящая партия «Нур Отан» и успехи его политики систематически обеспечивают убедительную победу на выборах (95,5% голосов на состоявшихся в этом апреле президентских выборах). Парламент в стране практически од-

нопартийный. В стране выстроена жесткая вертикаль государственного управления: представители правящей партии занимают все ключевые должности в правительстве, министерствах и местных органах власти. Даже ректоры крупнейших вузов назначаются и освобождаются президентом. На этот счет существуют разные мнения, в том числе и следующее: «Можно сколько угодно рассуждать о роли личности в истории, но значение Назарбаева для страны трудно переоценить. Достаточно сравнить его, например, с Горбачевым и подумать о том, что СССР мог бы, как КНР сегодня, безболезненно перейти от жесткого социализма к рыночным отношениям, если бы бразды правления в стране оказались у другого лидера».

Не совсем верно и отождествлять казахскую экономическую модель просто с капитализмом. Все же это смешанная система с элементами социализма, выражающимися в наличии плановых макроэкономических регуляторов, в практике сохранения командных высот в экономике в руках государства. Неслучайно в выступлениях Назарбаева содержится призыв к созданию «социально ориентированной смешанной рыночной экономики, основанной на сочетании конкурентной саморегуляции производства и регулирования основных параметров развития со стороны государства».

В 1994 году правительство Казахстана составило первую экономическую антикризисную программу, включающую курс на диверсификацию и модернизацию. Но особую роль планированию стали отводить с 1997 года, когда Назарбаев обнародовал стратегию «Казахстан-2030», в рамках которой создаются пятилетние программы развития, десятилетний индикативный план, отраслевые программы развития.

Никакая политика и реформы не обходятся без коллизий, а всякая сильная власть вызывает оппозицию. Десять лет назад тогдашний премьер-министр Акежан Кажельдин вознамерился занять президентское кресло. Завязалось острое противоборство. В итоге Кажельдин подвергся судебным преследованиям и был вынужден ретироваться за границу. Протежируемые им в годы пребывания у власти бизнесмены быстро обогащались и предъявляли претензии на нефть и другие, наиболее лакомые куски пирога. Но эти сферы были уже заняты другими кланами и людьми, в том числе и приближенными к Назарбаеву, как, например, его зятем – миллиардером Тимуром Кулибаевым, контролирующим разработку и транспортировку нефти – «Казахтрансойл». В результате подобного рода конфликтов формировались группы противников режима.

Другой зять президента (теперь бывший) – Рихат Алиев – не без патернализма дорос до заместителя министра иностранных дел Казахста-

Круглый стол «Экономический рост России»

на. Но этого ему показалось мало, и он, как в пушкинской «Сказке о рыбаке и рыбке», попросил тестя уступить ему свое место. Его «сослали» послом в Австрию, где позже он скандально попросил политическое убежище и пополнил лагерь «борцов с тиранией».

В богатой сырьевыми ресурсами экономике Казахстана, конечно, присутствует коррупция. В свое время прогремело дело бывшего советника Назарбаева американца Джеймса Гиффена, названное «Казахгейтом». Но руководство республики борется с этим злом, не обретающим масштабов бедствий, наблюдающихся в Киргизии, Туркменистане и других соседних странах, в том числе России, где, как известно, при государственных закупках ежегодно исчезает минимум триллион рублей. Всего в Казахстане насчитывается 5 миллиардеров, общее состояние которых составляет 12 миллиардов долларов – меньше, чем у одного только нашего Виктора Вексельберга, занимающего лишь 10-ю строчку в рейтинге «золотой сотни» только что вышедшего майского номера русского издания «Форбс».

Общий знаменатель

Перефразируя Толстого, можно сказать: все благополучные страны похожи друг на друга, каждая неблагополучная неблагополучна по своему. При разности культур, политических структур и образов жизни в Белоруссии и Казахстане действуют смешанные планово-рыночные модели экономики – общий знаменатель успеха в их развитии. В Белоруссии планово-социалистическая составляющая занимает большее место. В Казахстане превалируют рыночные и капиталистические уклады. Но в обоих случаях поддерживается жизнеспособный симбиоз двух несхожих, во многом даже противоположных, но взаимодополняющих друг друга регуляторов. Именно такая конвергентная система выводит общество на траекторию быстрого и сбалансированного роста, позволяет защититься от экономических неурядиц или, во всяком случае, свести к минимуму их последствия.

Кризисной осенью 2008 года крупнейшие банки России получили от государства десятки миллиардов долларов вспомоществования. Предполагалось, что они дойдут до реального сектора. Но олигархи направили эти средства на спекулятивные цели, в результате чего значительная часть неолигархического бизнеса пошла ко дну. Между тем в Белоруссии и Казахстане правительственная поддержка оказывалась действенной и доходила до адресатов. И посткризисный «отскок» наших соседей и партнеров по Таможенному союзу почти в два раза превосходит российский, приближаясь к тому, что наблюдается в конвергентном Китае – наиболее быстро развивающемся государстве мира.

Страусова позиция

Тема опережающего Россию развития Белоруссии и Казахстана у нас непопулярна. Более того, ее замалчивают. Конечно, сравнение идет явно не в нашу пользу. Но страусовая позиция неконструктивна. Ошибки надо признавать и исправлять, причем чем раньше, тем лучше. Так называемое ручное управление экономикой, к которому у нас все чаще прибегают в последнее время, выражает необходимость вмешательства в хозяйственную жизнь для преодоления провалов утвердившейся в России «рыночной системы». Становится совершенно очевидно, что в ней самой следует что-то в корне менять. Но что?

Для ответа на этот вопрос надо хотя бы раскрыть политико-экономическую суть действующей модели и обозначить контуры требуемого для нас общества. Но этого не делается. Как замечает академик О.Т. Богомолов в «Литературной газете» 13 апреля сего года: «Конституционное определение России как социального государства остается неясным, а соображения науки на сей счет не находят официального закрепления. Население лишено важнейшего ориентира – люди не понимают, к какому общественному устройству страна придет в результате проводимых реформ и что это даст народу. Отсутствие ясной перспективы, веры в будущее не может не сказываться на духовном климате в стране и настроениях людей».

Нынешний бюрократическо-олигархический капитализм в России стал продуктом целой череды неверных шагов по реформированию прежнего социализма. В основе грубейших просчетов лежали монетаристские догмы. Между тем теперь уже весь мир признает необходимость отхода от рыночного фундаментализма и перехода к конвергенции, или обновленному кейнсианству. Даже глава Международного валютного фонда Доминик Стросс-Кан хоронит либерализм. Как говорится в недавнем докладе МВФ: «Главный урок посткоммунистической трансформации определенно заключается в том, что государственные институты имеют критическую важность. Рынок без сильного государства приводит к... нерегулируемому частному обогащению, ведущему к экономическому и социальному упадку».

Но среди наших околоставных экономистов тон по-прежнему задают продолжатели дела Гайдара и Чубайса. Сейчас многочисленная экспертная группа по заданию правительства работает над коррекцией Стратегии социально-экономического развития страны до 2020 года. Их работу направляет цвет неолиберальной мысли, те, чьи идеи привели страну к столь незавидным результатам. Неудивительно, что в числе прорабатываемых такими людьми предложений муссируется уменьшение социальных расходов, сокращение роли государства в экономике и полностью игнорируется позитивный и поучительный опыт наших соседей.

Круглый стол «Экономический рост России»

А.А. АЙРАПЕТЯН,

генеральный директор Центра

Международного сотрудничества, к.ф.-м.н., профессор

Наша организация имеет консультационный статус в Социально-экономическом Совете ООН, и недавно в Нью-Йорке мы принимали участие в работе этого совета. Тема примерно такая же: «Борьба с последствиями мирового кризиса». В рекомендациях ведущих экономистов мира, которые всем известны, говорится об уменьшении размеров налогов, об уменьшении кредитных ставок, о поддержке реального сектора экономики. Если посмотреть на эти рекомендации и на действия Правительства Российской Федерации, то получается, что у нас все делается с точностью до наоборот. На самом деле, если результаты исследований, приведенные предыдущими экспертами, суммировать, получается, что наша экономика нацелена на обогащение небольшой группы и так очень богатых людей. Возникает вопрос: а этим людям Таможенный союз нужен или нет? Или нам нужен Таможенный союз, чтобы эти люди стали еще богаче?

В этом контексте надо посмотреть, реален ли вообще Таможенный союз или он останется только на бумаге. На мой взгляд, Таможенный союз будет еще одним очень дорогим политическим проектом, потому что интересы российской элиты, казахской элиты и белорусской элиты очень разные. Это можно понять даже на примере того, как наши государства себя вели во время кризисного 2009 года.

Спасибо.

С.В. ВОДОПЕТОВ,

*исполнительный директор международного фонда содействия
развитию сотрудничества со странами СНГ «Интеграция»*

Уважаемые коллеги! Уважаемый президиум!

Разрешите от имени международного фонда содействия развитию сотрудничества со странами СНГ «Интеграция» поприветствовать участников круглого стола и гостей нашего мероприятия.

Сегодня заявленная тема «Итоги посткризисного развития стран Таможенного союза» весьма актуальна. На данный момент уже можно говорить о прохождении всеми странами Таможенного союза – Россией, Республикой Казахстан, Белоруссией – мирового экономического кризиса, о появлении различных моделей антикризисных мер. Имеется уже почти годовая история существования стран в единой таможенной зоне. Все это – уникальный опыт, оценка и анализ которого позволит адекватно реагировать на возникающие вопросы и вызовы и для экономического развития на уровнях стран, и для интеграционных процессов. Так, для стран – участниц таможенной интеграции практически неизбежно формирование Единого экономического пространства, на «подступах» – Всемирная торговая организация. Поданы сигналы от ряда стран СНГ – Украина, Киргизия – об их потенциальной готовности рассматривать участие в Таможенном союзе. Все эти процессы – это проверка прочности как интеграционной модели в целом, так и готовности национальных политик к изменению собственного международного статус-кво. Кроме того, это и публичный «вызов» для стран – на технологическом уровне быть готовыми к интеграции.

И в этой связи лично мне хочется перевести актуальность заявленной темы не только и не столько в сторону фиксации экономических результатов деятельности и экономического развития стран-участников, а в обеспечение стратегического видения развития национальных экономик и готовности их к «встраиванию» в экономические модели интеграции.

Сегодня вокруг всех видов международного сотрудничества в экономических сферах, и вокруг Таможенного союза в том числе, витают мифологемы, связанные с противопоставлением результатов интеграции на уровне национальных экономик. Так же сегодня в экспертном сообществе появляются высказывания, например, о невозможности сосуществования в двух организациях одновременно – в рамках Таможенного союза и ВТО, о политическом характере интеграции и т.д. Все эти вопросы, на мой взгляд, возникают от недостаточной проработки стратегии интеграции на постсоветском пространстве.

Круглый стол «Экономический рост России»

Сегодня за этим столом собрались не только представители научного, академического общества, но и практики – и со стороны бизнеса, и со стороны экспертного сообщества, и со стороны властных институтов. Подобный состав участников, на мой личный взгляд, говорит об актуальности интеграционных процессов для стран СНГ и готовности всех участников к конструктивному диалогу, к готовности формировать стратегическое видение изменений.

Хочется верить, что наше сегодняшнее собрание станет еще одним звеном, еще одной точкой опоры для перехода от ситуационного реагирования на внешние вызовы, выявляемые в ходе объединительных процессов и процедур, на системный уровень разработки единой и публичной стратегии дальнейшего движения. И эта стратегия должна быть приемлема и для каждой из стран – России, Республики Казахстан, Белоруссии, и для Таможенного союза в целом.

Я надеюсь, что подобные круглые столы, с одной стороны, позволят представителям всех сфер деятельности высказать собственные взгляды, подходы, успешный и негативный опыт, а с другой – станут системообразующим элементом для выработки общих подходов, общих взглядов на экономические результаты интеграционных процессов.

Мы, как международный фонд «Интеграция», именно в обмене опытом видим свое предназначение, и мы всегда готовы содействовать данным формам взаимодействия во всех сегментах – бизнес, экспертное общество, наука.

В заключение мне хотелось бы высказать слова благодарности Международному союзу экономистов и Вольному экономическому обществу за их работу по подготовке на высоком уровне сегодняшнего мероприятия. С учетом высокого положения данных организаций в иерархии российской экономической мысли возьму на себя смелость рекомендовать им механизм, позволяющий синхронизировать теоретическую проработку вопросов, в нашем случае – вопросы экономического развития и экономической интеграции – с внедряемыми органами власти и межведомственными структурами, моделями и принципами. Логично, если бы резолюции с подобных круглых столов от имени Международного союза экономистов и Вольного экономического общества официальным путем попадали бы в правительства стран – участников Таможенного союза. Такая форма взаимодействия была бы реальным инструментом донесения чаяния экономистов до власти, а с другой стороны, доказывала бы готовность властей к содержательному диалогу в экономической сфере.

Спасибо за внимание.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ ЕЭП

Н.Н. ТЮТЮРЮКОВ,

*доцент Российской академии государственной службы
при Президенте РФ, д.э.н.*

В современном мире в условиях глобализации все большее значение приобретает международное промышленное сотрудничество. Вместе с тем ему препятствуют разница в законодательствах различных стран, наличие разных административных барьеров, различия в налоговых системах.

В Европе более тридцати лет разрабатывались схемы транснациональных корпораций нового типа, могущих работать на территории Европейского сообщества как Единого экономического пространства. Такая новая форма, названная европейским акционерным обществом (Societas Europaea, далее в тексте – ЕАО), должна позволить организациям различных стран ЕС сливаться, создавать холдинги или совместные дочерние организации без ущерба для любых экономических потребностей, которые могут возникнуть в будущем. Фактически ЕАО представляют собой гибрид транснациональных и межгосударственных корпораций.

Впервые идея корпораций, свободно действующих на территории Европейского экономического сообщества, была выдвинута в 1959 году на 57-м Конгрессе французских нотариусов и развита профессором Питером Сандерсом (Pieter Sanders) в его выступлении в Институте деловых наук в Роттердаме (Institute of Business Sciences in Rotterdam). Европейская комиссия поддержала эту идею, и к 1966 году был подготовлен меморандум «О создании европейской коммерческой компании». Однако начинание не имело поддержки большинства европейских стран, и, хотя отдельные исследования проводились, до 1988 года проект европейских компаний был отложен.

При преобразовании ЕЭС в Европейский союз вновь был поднят вопрос о свободе экономической деятельности, и после длительных исследований и переговоров на саммите в Ницце в декабре 2000 года был принят проект Регламента об уставе ЕАО (что было названо «чудом в Ницце»). Окончательно он был принят 8 октября 2001 года и вступил в силу 8 октября 2004 года (см. рис. 1).

Круглый стол «Экономический рост России»



Рис. 1. Этапы развития Европейского акционерного общества

Межгосударственный характер ЕАО отражен в двух европейских документах, регламентирующих их деятельность: Регламент № 2157/2001 от 8 октября 2001 года об уставе европейской компании (Регламент ЕАО) и Директива 2001/86/ЕС от 8 октября 2001 года относительно вовлечения работников.

Транснациональный характер ЕАО зафиксирован в основном требовании к ним (ст. 2 Регламента ЕАО): ведение деятельности на территории двух и более стран – членов ЕС. Основные особенности модели ЕАО можно, по мнению авторов, охарактеризовать следующим образом:

- минимальный размер уставного капитала компании установлен единый на всей территории ЕС (120 000 евро – ст. 4 Регламента ЕАО);
- юридический адрес и головной офис компании должны располагаться на территории одной страны – члена ЕС³ (ст. 7 Регламента ЕАО);
- при необходимости ЕАО может свободно сменить юридический адрес и местоположение головного офиса (одновременно) в пределах Европейского союза без создания новой компании и ликвидации ранее существовавшей (ст. 8 Регламента ЕАО);
- ЕАО может быть создано только на основе существующих компаний, осуществляющих деятельность не менее чем в двух разных странах – членах ЕС (путем слияния, образования холдинга, образования совместной дочерней компании, реорганизации компании);

³ В исключительных случаях они могут располагаться и вне пределов Европейского союза, но при этом деятельность ЕАО также должна активно вестись на территории двух или большего количества стран ЕС.



Рис. 2. Компании в форме Европейского акционерного общества, осуществляющие деятельность на территории России

– структура управления ЕАО также зафиксирована в Регламенте ЕАО: организация может выбирать между одно- и двухуровневой системами управления (принятыми, соответственно, в англо-американской и немецкой моделях), при необходимости переходя от одной к другой;

– на межгосударственном уровне установлены определенные минимальные или рамочные требования к работе ЕАО. В своей оперативной деятельности ЕАО должно руководствоваться законодательством той страны, на территории которой находится юридический адрес.

К декабрю 2008 года количество зарегистрированных ЕАО значительно выросло: по данным Европейского института профсоюзов, уже насчитывается 65 активно действующих ЕАО и 30 ЕАО, не имеющих постоянного штата работников. Европейское сообщество более тридцати лет унифицирует правовые системы своих стран-членов, формируя Единое экономическое пространство (рис. 2).

В случае со странами постсоветского пространства, экономические связи закреплены также процессами межгосударственного сотрудничества (Союз Белоруссии и России, сотрудничество с Казахстаном, Единое экономическое пространство – ЕЭП).

В отличие от Соглашения и Конвенции СНГ, положения Регламента Европейской комиссии о ЕАО позволяют создание и управление корпорациями в масштабе всей Европы, без препятствий, возникающих из-за несоответствия и ограниченного по территории применения национальных законов об организациях.

Соответственно, для предотвращения отставания на международной арене должно стать возможным создание такой организационной фор-

Круглый стол «Экономический рост России»

мы корпорации, которая позволит организациям различных стран ЕЭП объединяться, создавать холдинги или совместные дочерние компании. Для такой формы транснациональной корпорации авторы предлагают ввести понятие «Корпорация ЕЭП»: единая форма корпорации, принятая в странах ЕЭП, ведущая экономическую деятельность в двух и более странах ЕЭП, имеющая юридический адрес и управляющую структуру в одной из стран ЕЭП, предусматривающая наличие обособленных структурных подразделений в других странах ЕЭП. Что касается аналогов предусмотренной европейским Регламентом процедуры трансформации обычных акционерных обществ в ЕАО, то на данном этапе межгосударственных экономических отношений говорить о них пока рано. Предварительно следует подготовить комплект нормативных актов, защищающих интересы сторон при процедуре создания корпорации ЕЭП.

Еще на круглом столе «Формирование ЕЭП капитала: возможности и риски» (Москва, 2 ноября 2005 г.) вице-президент РСПП И. Юргенс подчеркнул, что РСПП и другие бизнес-ассоциации приступают к собственному анализу открывающихся в ходе создания ЕЭП возможностей, предвидя, что ЕЭП может оказаться «сверхвыгодным проектом». Представитель «Газпромбанка» представил доклад «Сценарии формирования ЕЭП капитала». Согласно проведенному РСПП исследованию, имеется 50–60 компаний, которые могут стать активными участниками ЕЭП. Основные возможности для инвестиций в странах ЕЭП связаны с освоением ресурсного потенциала через создание СП, покупку лицензий и готовых структур; интерес также представляет образование производств с целью импортозамещения и использования потенциала рынка. Риски связаны с высоким уровнем бюрократизма и коррупции госаппарата, а также с нестабильностью законодательства и пробелами в нем.

В чем, по нашему мнению, преимущества корпорации ЕЭП:

– Заключены межгосударственные соглашения о создании транснациональных корпораций (ТНК). Межгосударственное сотрудничество развивается: создан Таможенный союз, создается ЕЭП, функционируют ТНК.

– Средний и крупный бизнес активно участвует в международном сотрудничестве. Могут быть снижены административные барьеры для развития сотрудничества.

– Европейский союз принял законодательство о ЕАО, и бизнес им пользуется. Возможно повышение международной конкурентоспособности бизнеса ЕЭП.

О том, что необходимость разработки механизма корпорации ЕЭП назрела, говорит и статистика по прямым иностранным инвестициям.

«ЦВЕТНЫЕ» РИСКИ ДЛЯ СТРАН – УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Ю.Н. САНБЕРГ,

*главный редактор портала Union Report,
мастер бизнес-администрирования*

Страны Таможенного союза вступили в зону очевидных рисков, главный из которых – *развитие негативного сценария по арабскому варианту* («финиковые революции»). Отставание уровня развития государственных и общественных институтов от требований, предъявляемых структурно усложнившейся и все более глобализирующейся экономикой и состоянием общества, делается более заметным. Экспертное сообщество стоит перед необходимостью переосмыслить эффективность авторитарной модернизации. Тезис президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева «Вначале экономика, потом политика» в новых условиях уже не работает – сейчас и то, и другое требуется одновременно. Возможно, понимая, что ресурс модернизации «сверху» скоро может быть полностью выработан, вновь избранный президент заявил о необходимости демократизации общественных институтов, а премьер-министр республики Карим Масимов – о необходимости вхождения оппозиционных сил в парламент и создания среднего класса, придающего стране устойчивость.

Что сегодня означает стабильность?

Сегодня сохранить стабильность для России, Белоруссии и Казахстана означает быстро и эффективно проводить изменения. Значительная вестернизация городской элиты в последние годы, с одной стороны, и рост крайнего национализма на другом полюсе ставят перед правящими элитами сложную задачу, поскольку отсутствие политической конкуренции не дает канализировать накопившееся раздражение. «Имитационные демократические процедуры» не учитывают настроение «несогласной России», «думающего Казахстана», «прозападной Белоруссии».

Одновременно с интеграционными процессами в маргинальных слоях растут дезинтеграционные настроения, что несет за собой и крайние формы протеста. Например, российский социолог Игорь Яковлев уверен, что теракт в минском метро мог стать проявлением недо-

Круглый стол «Экономический рост России»

вольства внутренней политикой президента Александра Лукашенко (1). Эта точка зрения представляется верной, если обратиться к борьбе мнений вокруг перспективы вступления Белоруссии в ЕС и расчленения страны (отхода части «исторической» территории Литве и Польше), активно протекающей на различных интернет-ресурсах.

Власть привыкла делать ставку на пассивную часть населения, в то время как в диалог также следует втягивать пусть и немногочисленные, но чрезвычайно активные 3–5%. Стабильность системы, «замкнутой» на единственного лидера, в скором времени может быть подвергнута испытаниям на прочность. Данный вывод, как представляется, актуален для стран, избежавших «цветных революций» во время их победоносного шествия по миру (в данном случае неважно, поддержанных или инспирированных извне), сохраняющих известную стабильность.

Общим местом при оценке ситуации в России, Белоруссии и Казахстане является указание на отсутствие эффективных социальных лифтов, высокий имущественный ценз для личного карьерного продвижения, большое количество «социальных тупиков». Действуют факторы высокого уровня коррупции, блата, «крышевания» своего бизнеса властью, кумовство, клановость, не изжит до конца трайбализм (Казахстан). Присутствие мощного демографического слоя – «молодых фрустрированных взрослых» (термин Бориса Макаренко) – молодежи до 25 лет, «пехоты восстаний» на Арабском Востоке (2), – важный фактор, действующий как в Астане, так и в Минске.

Следует отметить, что протесты официальный истеблишмент использует как аргумент для «укрепления личной власти», а не расширения рамок диалога с обществом, подогревая тем самым «недовольство» и без того «недовольных».

Ряд экспертов отмечают: в странах Таможенного союза уже *запущен «спусковой механизм» протестных настроений*. Растут стоимость продовольствия и услуги ЖКХ, инфляция чрезвычайно болезненна, поскольку она значительна для «нижнего сегмента» среднего класса и беднейших слоев населения. Вдобавок в Белоруссии – валютный кризис, спровоцировавший ажиотажный спрос на товары первой необходимости (3). «Плохие экономические и жизненные условия – причина рисков в Центральной Азии», – подчеркнула Франсуаза Роллан, директор Национального центра научных исследований (Франция) (4).

Вице-президент Казахстанского центра гуманитарно-политической конъюнктуры Талгат Мамираимов говорит о фактической смене вех после завершения досрочных президентских выборов в республике: «Приоритетом станет разрешение социально-экономических проблем

как основа противодействия факторам развития перспектив «цветной революции» в Казахстане» (5).

Нерешенные проблемы модернизационного развития России и Казахстана только усугубляют ситуацию: правящий класс отстает от общественных умонастроений, не успевает за ними. Социальные психологи давно уже вывели формулу, которую не будет ошибкой напомнить в изложении одного из известных экспертов – ведущего сотрудника Института востоковедения РАН, профессора Аюпа Назаретяна: «Взрыв бывает там, где растущие потребности наталкиваются на относительно снижающиеся возможности. Они тормозят развитие общества, возникает провал. В политической психологии есть такое понятие – ретроспективная аберрация: с ростом возможностей растут потребности, ожидания, соответственно, растет неудовлетворенность» (6).

Еще Джеймс К. Дэвис (Davies, 1962, 1969) утверждал: столкнуться с социальными взрывами и насилием придется тем странам, где вдруг резко ухудшаются бывшие до сих пор удовлетворительными экономические и социальные условия. В этом, безусловно, он идет следом за французским социологом Алексисом де Токвиллем: «Революции делают не голодные, а сытые», – говорил он. В этой связи особую роль для политической стабильности играет модернизация экономики, способной противостоять рискам, связанным с дальнейшими витками мирового финансово-экономического кризиса.

Нами был проведен экспертный опрос на I Евразийском конгрессе политологов «Постсоветский транзит: тренды, мифы и перспективы», организованном Казахстанским центром гуманитарно-политической конъюнктуры и Альянсом аналитических организаций Казахстана при поддержке Министерства культуры РК 14–15 марта 2011 года. В конгрессе приняли участие 120 политологов из 27 стран. Опрос показал, что экспертное сообщество осознает сложившееся положение дел как неизбежную закономерность постсоветского транзита. Вместе с тем появились новые оценки развития стран Центральной Азии и Казахстана, на которых хотелось бы остановиться отдельно.

До недавнего времени считалось, что страны бывшего СССР движутся в сторону западных демократий, только с разной скоростью. Теперь осторожно признается, что страны постсоветского пространства недемократичны, а их лидеры авторитарны. Никакой особой «азиатской демократии» не существует: режим может быть более мягким или более жестким.

Заведующий кафедрой социальной и педагогической психологии РГГУ Виталий Шабельников, выступая на секционном заседании I Ев-

Круглый стол «Экономический рост России»

разийского конгресса политологов, призвал обратить внимание на психологический анализ проводимой в странах постсоветского пространства политики, на то, «каковы внутренние позиционные корни нашего населения». По его мнению, существует очевидная проблема, связанная с «трудностями роста» и самоидентификации постсоветских республик. Каждая республика, приобретя 20 лет назад суверенитет, «должна была определиться в своей целостности». Решения политиков во многом определяются эмоциональным состоянием массы населения, на которое они неизбежно вынуждены ориентироваться, уверен он (7).

Эксперты в ходе опроса поддержали эту мысль: каждая из республик бывшего СССР (за исключением группы стран Балтии, нацеленных на Запад) имеет свой собственный вектор. В Центральной Азии один вектор направлен на «жесткий» ислам с его «традиционным» обществом и парадигмой ценностей, а другой – на его мягкий, светский вариант. Белоруссией руководит «последний диктатор Европы» (на Западе это устойчивое определение, подчеркивают эксперты). «Тандем» в России ведет «энергетические войны» и мечтает восстановить империю (которая в лучшем случае, по Анатолию Чубайсу, окажется либеральной). Потому каждая страна постсоветского пространства строит свои собственные отношения с ведущими геополитическими игроками, включая азиатские страны (Китай, Индию, Пакистан) и радикальные движения исламистского толка, и это тоже определяет разные направления внутренней и внешней политики.

Проблемы интеграции

С одной стороны, ряд экспертов подчеркивают значимость интеграционного вектора, получившего долгожданное практическое развитие. Характерным примером такого подхода является выступление главного научного сотрудника ИМЭМО РАН доктора политических наук Дины Мальшевой на заседании Казахстанско-российского экспертного совета (8). Она подчеркивает: когда говорят о перспективах Таможенного союза, часто обращаются к опыту имеющихся в мире успешных примеров интеграции – Европейского союза, Среднеамериканской ассоциации свободной торговли, АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии). Эти объединения оказали позитивное воздействие на всю международную политическую обстановку как в отдельных регионах, так и на континентах. Привели они к расширению стабильности, многократно уменьшили риск возникновения внутривнутриполитических, этнических и региональных конфликтов. «Такие ожидания также актуальны и для республик бывшего СССР, которые вошли в Таможенный союз или планируют в него войти, поскольку постсоветское пространство в целом

Круглый стол «Экономический рост России»

представляет собой тесно взаимосвязанные географические, экономические и субкультурные явления», – указывает она. Ровно в той же системе находится распределение этой группы экспертов.

С другой стороны, впервые отмечаются сложности, связанные с разным механизмом функционирования экономик, усугубляющимся различием в политическом мышлении лидеров стран Таможенного союза и ЕЭП.

Отмечается: *нет убедительной информации*, однозначно доказывающей взаимные выгоды для стран от вступления в ТС. Отсутствуют сравнительные модели – как бы развивались национальные экономики в текущем году, если бы не ТС. Также не приведены убедительные факты, которые могли бы свидетельствовать, что рост товарооборота между странами – членами Таможенного союза не является результатом «отскока» после падения национальных экономик в период кризиса.

Экспертами делается вывод: *экономики стран-участниц не смогут «синхронизироваться» никогда*, слишком разнятся подходы. «Таможенные войны» и манипулирование тарифами, экономическое давление по линии «сильный – слабый» неизбежны (например, тарифный конфликт Россия – Белоруссия. Что характеризует не только сам ТС, но и уровень взаимоотношений стран Союзного государства). Нужно не время для «притирки», а *формирование близких экономических и административных моделей*, чем пока никто и не думает заниматься. Да это и невозможно в нынешних условиях, отмечают эксперты.

Реальная упущенная выгода стран – участниц ЕЭП от создания интеграционного объединения возникнет из-за «закрытости» этого квазирынка. Евросоюз разводит руками: введенные ТС пошлины носят запретительный характер, и объем товарооборота между ЕС и участниками ТС неизбежно будет падать. Заявленные российские санкции против Украины из-за ее стремления к созданию зоны свободной торговли отмечаются как «великодержавная» позиция России, делающая невозможной «гибкую» интеграцию, расширяющую формулу «тройки». Кроме того, стремление Киргизии войти в ТС расценивается для его механизмов как губительное (членство этой страны в ВТО подразумевает иные правила в отношении импорта из третьих стран). Много говорится и об опасности китайского ширпотреба, который не сегодня – завтра хлынет через Киргизию в Казахстан и далее устремится в Европу.

Дословно эксперты формируют свой подход так: «Несмотря на политическую значимость создания Таможенного союза, *вопрос о жизнеспособности ТС и эффективности сотрудничества в его рамках однозначного ответа пока не имеет*».

Запад поменял стратегию, и его следует опасаться

Казахстанский независимый политолог Расул Жумалы в реакции Запада на события на Арабском Востоке видит приход новой эпохи, когда «диктаторам становится тесно». В обмен на стабильность и сотрудничество Запад позволял режимам в Центральной Азии слишком широкий диапазон действий, которые прежде могли рассматриваться как приемлемые. «Финиковые революции» показали: никакой обещанной стабильности больше не существует, считает политолог. Нестабильность неизбежно охватывает все новые территории, подбираясь к мягкому подбрюшью России, проникая все ближе к Европе. Повсеместно возникает угроза военно-политическим альянсам, негласным политическим договоренностям и контрактам транснациональных корпораций с режимами.

Запад видит очевидный социокультурный конфликт с азиатским миром и исламскими ценностями. С началом ливийских событий он вошел в «горячую стадию». В условиях, когда нет торгов и причин для проявления политкорректности, нет и смысла закрывать глаза на «шалости» авторитарных режимов, вдобавок заигрывающихся с радикальными исламистами. Именно этим объясняется отказ от «прагматического подхода» (Р. Рейган: «Сомоса, конечно, сукин сын. Но это наш сукин сын») в пользу других идеологем, эту мысль высказал политолог Расул Жумалы (9). Диктатуры и сопутствующая им коррупция госаппарата, клановость, нарушения прав человека – родовые болезни всех стран «третьего мира» – становятся очевидной мишенью для широкой международной коалиции. Запад защищает себя, и внутренние риски авторитарных режимов усугубляются очевидными перспективами внешнего давления.

Эксперты отмечают: Центрально-Азиатский регион и без влияния извне сам становится зоной нестабильности. В последнее время заметен явный рост разнообразных вызовов и угроз безопасности в Центральной Азии. Они объясняются разными причинами, но создают некую общую атмосферу внутренней дестабилизации, межэтнических и межгосударственных противоречий. «Мы наблюдаем водно-энергетические и этнонациональные проблемы между Таджикистаном, Узбекистаном и Киргизией. Они не находят своего разрешения, несмотря на их обсуждение экспертным сообществом и политиками, и вызывают рост напряженности», – заявил член Казахстанско-российского экспертного совета, член-корреспондент РАН, член дирекции ИМЭМО РАН профессор Геннадий Чуфрин (10).

Родовая черта модернизации

Говоря о модернизации, властные структуры страны не осознают, что управление изменениями является тончайшим, филигранным умением.

«В истории нет примеров, когда можно было совместить модернизацию и политическую стабильность», – обращает внимание на «родовые черты» модернизации Александр Аузан (11). Характерно, что, на наш взгляд, исторический ретроспективный взгляд на проблемы модернизации в риторике властных структур игнорируется. Эксперты отмечают: в условиях неэффективных социальных лифтов, так и не проведенной диверсификации экономики (особенно в нефтедобывающих странах), проблем в межэтнической сфере и ухудшения человеческого капитала идеология развития даже не сформулирована. Политические режимы на постсоветском пространстве демонстрируют эклектику и бессистемность. Эпоха же требует системных перемен.

Кроме того, на конгрессе подчеркивалось, что до сих пор исламская модернизация не смогла продемонстрировать своих сколько-нибудь очевидных преимуществ. Другими словами, модернизационные модели до сих пор оказывались либо предвыборно-агитационными, либо религиозно-ортодоксальными, ведущими к общественному регрессу.

Таким образом, если власти намерены перейти от риторики и политико-информационного обеспечения к конкретным и практическим шагам по модернизации общества, политической модели и экономической системы, *то следует быть готовым к «великим потрясениям».*

Не исключено, что тогда встанет вопрос о цене модернизации. И политическому классу придется проводить не только информационно-разъяснительную работу с населением, но и брать на себя ответственность за непопулярные действия с отложенным результатом. Судьба модернизации зависит от эффективности ее «агентов», от «мозговых трестов», обеспечивающих ее интеллектуально, и мотивации «достигателей». Не исключено, что всем им придется нести серьезные имиджевые потери.

На другой чаше весов будет лежать осознанная необходимость своих действий ради будущности страны.

Примечания

1. Под этими группами Игорь Яковлев понимает находящиеся под «гнетом» национальные или религиозные меньшинства, проживающие в Белоруссии, – литовцев, поляков и белорусов-католиков (ориентированных на Европу, с сильными связями). Белоруссию принято считать

Круглый стол «Экономический рост России»

моноэтническим государством, а это не совсем так, уверен эксперт. См.: <http://union-report.ru/news/2011-04-12/chechenskiy-stsenariy-neisklyuchen>

2. Борис Макаренко. Арабский протест: взгляд на Россию. Опубликовано: <http://www.politcom.ru/11518.html>

3. Например, Александр Ивантер. «Зайчик» бежит от бабки. Опубликовано: <http://union-report.ru/expert/23/26>

4. См.: <http://union-report.ru/news/2011-03-21/gruppy-riska>

5. См.: <http://union-report.ru/news/2011-03-22/operatsii-preemnik-dan-start> См.: <http://union-report.ru/news/2011-02-07/revolyutsii-delayut-sytye-lyudi>

6. См.: <http://union-report.ru/news/2011-03-23/-kazahstan-ne-prezentuet-sebya-v-paradigme-konfliktov-i-protivostoyaniy>

8. Второе заседание Казахстанско-российского экспертного совета состоялось в ИМЭМО РАН 14 февраля. См.: Интеграция увеличивает стабильность и снижает риск конфликтов. <http://union-report.ru/news/2011-02-21/integratsiya-velichivaet-stabilnost-i-snizhaet-risk-konfliktov>

9. См.: <http://union-report.ru/news/2011-03-21/kuda-diktatoru-podatsya>

10. Рост вызовов и угроз в Центральной Азии. <http://union-report.ru/news/2011-02-14/rost-vyzovov-i-ugroz-v-tsentralnoy-azii>

11. См.: Александр Аузан. Страна истекает. <http://union-report.ru/news/2011-03-30/aleksandr-auzan-strana-istekaet>

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Д.Е. СОРОКИН,

*член Президиума ВЭО России, первый заместитель директора
Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги! Мы уложились в наш регламент. Я понимаю, что те, кто выступал, – прошу еще раз не обижаться на меня, – не всегда успевали полностью изложить свои позиции в рамках нашего жесткого регламента. Но есть десятилетние традиции, и они не делают ни для кого исключений независимо от степеней и званий. Поэтому я еще раз напоминаю, что полные тексты всех выступлений здесь со всеми цифрами и выкладками будут опубликованы в нашем сборнике.

Напоминаю еще о том, что те, кто не смог, не стал здесь выступать, вправе дать свой материал в рамках этой темы, и все будет включено в сборник по итогам нашего круглого стола. В том числе материалы и тех, кто сегодня по ряду причин отсутствовал. Я думаю, у нас получится после этого разговора, большой интересный сборник. Ну а в заключение еще раз хочу сказать, что я, послушав, делаю для себя по крайней мере тот вывод, который напрашивался из выступлений Сергея Юрьевича Глазьева и Виктора Викторовича Ивантера. Я обращаю ваше внимание, что, если вы откроете третий номер журнала «Вопросы экономики» за этот год, который открывается статьей неоднократно упомянутого сегодня – я не помню круглого стола, где бы этот министр ни упоминался, – министра финансов Кудрина. Так вот там он говорит о том, какие первоочередные меры должно осуществить государство, чтобы обеспечить устойчивое развитие. На первое место он поставил переход к долгосрочному стратегическому планированию. Значит, происходят подвижки, по крайней мере на уровне слов, а ведь несколько лет назад такое было невозможно услышать.

Кстати говоря, сегодня упоминалась экспертная группа по подготовке новой редакции Концепции-2020. И коль скоро наш круглый стол посвящен проблемам долгосрочного развития страны, у меня зреет мысль пригласить на какой-то из наших очередных круглых столов кого-нибудь из руководителей этого экспертного сообщества. И я сразу хочу сказать, что в этом экспертном сообществе представлены представители и академической науки, в том числе и из Института экономики РАН, и директор Института социально-экономических проблем наро-

Круглый стол «Экономический рост России»

донаселения РАН А.Ю. Шевяков и другие. Туда также входит большой круг представителей вузовского сообщества, причем значительная его часть не московских и не питерских. И у каждого из них остается право не подписывать то, с чем они не согласны, а писать особое мнение. Идет нормальная борьба мнений, и потому нам есть смысл провести круглый стол и пригласить сюда коллег из этих экспертных групп. Помоему, это будет интересно.

На этом я хочу закончить и поблагодарить всех участников. Спасибо большое!

Проблемы дня

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ГРАНТОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ**

**PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT
OF THE GRANT SYSTEM IN RUSSIA**

К.Э. АРАКЕЛЯН,

*директор Научно-исследовательского института
«Экономика и управление устойчивым развитием»
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова*

Ф.В. АКУЛИНИН,

*старший научный сотрудник Научно-исследовательского института
«Экономика и управление устойчивым развитием» Российского
экономического университета им. Г.В. Плеханова, к.э.н.*

А.Е. ЗЕНИН,

*главный специалист Научно-исследовательского института
«Экономика и управление устойчивым развитием» Российского
экономического университета им. Г.В. Плеханова*

Ю.А. КРАВЦОВА,

*специалист Научно-исследовательского института
«Экономика и управление устойчивым развитием»
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова*

К.Е. ARAKELYAN,

*director of the Scientific Research Institute «Economics and Administration
of the Sustainable Development» of Plekhanov Russian Economic University*

F.V. AKULININ,

*senior research associate of the Scientific Research Institute «Economics
and Administration of the Sustainable Development» of Plekhanov Russian
Economic University, Ph.D.*

A.E. ZENIN,

senior specialist of the Scientific Research Institute «Economics and Administration of the Sustainable Development» of Plekhanov Russian Economic University

Y.A. KRAVTSOVA,

specialist of the Scientific Research Institute «Economics and Administration of the Sustainable Development» of Plekhanov Russian Economic University

Аннотация

В современном мире активно и успешно используется грантовая система развития и поддержки науки. Вместе с развитием системы грантовой поддержки науки существует ряд проблем, которые мешают эффективному развитию научных исследований в современной России. Это следующие проблемы: проблемы финансирования науки, проблемы в области законодательства, организационные проблемы. Для их решения предложены некоторые принципы развития и механизмы совершенствования.

Abstract

In the present-day world the grant system of development and science support is actively and successfully used. Along with the development of the grant system of the science support there is a number of problems interfering with the effective development of the scientific researches in the modern Russia. They are: problems of the financial support of the science, legislation field problems and organizational problems. In order to deal with these problems some basic principles of the development and improvement mechanisms have been proposed.

Ключевые слова

1. Наука
2. Гранты
3. Грантооператор
4. Финансирование науки

Keywords

1. Science
2. Grants
3. Grantoperator
4. Financing of a science

Проблемы дня

Грантовая система развития и поддержки науки активно и успешно используется во всем мире. Наиболее яркими примерами могут служить следующие организации.

В грантовой системе Российской Федерации на данный момент можно выделить двух основных грантооператоров: Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ). Это государственные организации, которые распределяют государственные (и не только) деньги на поддержку науки.

Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) – самоуправляемая государственная организация, основной целью которой является поддержка научно-исследовательских работ по всем направлениям фундаментальной науки на конкурсной основе без каких-либо ведомственных ограничений.

Уставом определены следующие основные задачи РФФИ:

- поддержка фундаментальных научных исследований;
- содействие повышению научной квалификации ученых;
- содействие установлению научных контактов и распространению информации в области фундаментальных научных исследований в России и за рубежом.

Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ) создан постановлением Правительства Российской Федерации от 8 сентября 1994 года № 1023 «О Российском гуманитарном научном фонде».

Основной целью деятельности РГНФ является поддержка гуманитарных научных исследований и распространение гуманитарных научных знаний в обществе.

Вместе с развитием системы грантовой поддержки науки существует ряд проблем, которые мешают эффективному развитию научных исследований в современной России. Это следующие проблемы: проблемы финансирования науки, проблемы в области законодательства, организационные проблемы.

Проблемы финансирования науки

Ключевые задачи развития грантовой системы в России – это в первую очередь – повышение доли РФФИ и РГНФ в бюджете гражданских исследований и разработок и оптимизация работы грантовой системы.

Так, например, в представленном Правительством РФ проекте федерального бюджета на 2011 год расходы на РФФИ сохранены на уровне текущего года (6 млрд руб.), т.е. доля фонда в расходах на гражданские исследования и разработки установлена заметно ниже докризисных 6%. Более того, на период 2012–2013 годов запланировано снижение финансирования РФФИ до 4,3 млрд руб.

Еще одним из недостатков существующей системы является то, что средства, направляемые на исследовательские гранты, попадают в систему налогообложения для юридических лиц, которая отрезает значительную часть исходной суммы. В результате непосредственные исследователи, выполняющие проекты, на руки получают суммы, далекие от тех, которые фигурируют в финансовой отчетности государственных фондов. Тем самым происходит размывание средств, выделяемых на проведение исследований. До конечного адресата доходит совсем не та сумма, которая фигурирует в качестве цены исследовательского гранта.

Так же государство использует юридических лиц в качестве канала, с помощью которого часть средств, выделенных на проведение исследований по системе субвенций, изымается обратно в бюджет посредством запуска соответствующего налогового механизма. Таким образом, возникает ситуация, когда государство одной рукой дает средства на научные исследования, а другой рукой отбирает их. Данная система никак не может считаться нормальной, так как почти все западные фонды действуют по совершенно иным принципам: деньги выделяются непосредственным исполнителям гранта (физическим лицам), и они не подлежат налогообложению. Россия выстроила свою собственную грантовую модель науки, отличную от прогрессивных западных моделей.

Рассмотрим более подробно утечки средств, которые возникают у исследователей в результате действующей системы налогообложения.

Во-первых, организация, через которую осуществляется финансирование гранта, имеет право на своеобразную «премию». Ее размер строго лимитирован: для РГНФ она составляет не более 15% от общей суммы гранта, для РФФИ – не более 20%. С финансовой точки зрения данные отчисления обусловлены необходимостью организационного и технического сопровождения исследовательского проекта. Однако в любом случае это прямой вычет из дохода получателя гранта. Тем более что по факту эти «отчисления» могут быть больше заявленных 15–20%.

Во-вторых, как только деньги поступают на счет юридического лица и принимают форму заработной платы, в отношении них сразу же вступает в силу такая налоговая норма, как начисления на заработную плату. Это еще один серьезный вычет из дохода получателя гранта. Данный ход также отрицательно сказывается на трудовой мотивации исследователя.

В-третьих, начисленная заработная плата исследователю автоматически облагается подоходным налогом.

Еще одна проблема с точки зрения финансирования российской системы грантов заключается в том, что деньги, выделенные на данный

Проблемы дня

финансовый год, необходимо непременно в этом же году и потратить. В США остаток, если он не больше 25% годового объема финансирования, переходит на следующий год.

Проблемы в области законодательства

Необходимым является и совершенствование законодательства, регулирующего проведение конкурсов. Как показывает анализ, существующее законодательство (Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд») не в полной мере соответствует существующим реалиям и недостаточно приспособлено для проведения конкурсов в сфере научных исследований.

Так, например, при проведении конкурсов на научные исследования практически в подавляющем большинстве случаев неизвестно, что конкретно будет на выходе данного исследования, в отличие от «госзакупок», когда нужно поставить конкретную партию конкретного товара.

Закон перечисляет следующие возможные критерии оценки заявок (статья 28, пункт 4), которые могут быть использованы в дополнение критерию «цена контракта»:

- 1) функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики товара;
 - 1.1) качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса;
 - 2) расходы на эксплуатацию товара;
 - 3) расходы на техническое обслуживание товара;
 - 4) сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг;
 - 5) срок предоставления гарантии качества товара, работ, услуг;
 - 6) объем предоставления гарантий качества товара, работ, услуг;

Данный набор критериев оценки заявок малопригоден для сферы исследований и разработок, при этом значимость критериев, указанных в пунктах 1 и 1.1, в случае проведения конкурса на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ не может превышать 45%.

Таким образом, 94-ФЗ может приводить к ситуации, когда отбор проводится не путем отбора лучших по качеству заявок, а в значительной степени путем отбора наиболее дешевых заявок – тех заявок, в которых заявители, не обладая достаточной квалификацией, делают ставку на удешевление предложения. Применительно к сфере научных исследований это означает, что в большинстве случаев финансировать подобные проекты низкого уровня вообще не имеет смысла.

Пункт 6 статьи 25 94-ФЗ устанавливает, что «участник размещения заказа вправе подать только одну заявку на участие в конкурсе в отношении каждого предмета конкурса (лота)». При объявлении массовых конкурсов по направлениям науки такое ограничение сильно ударяет по крупным специализированным институтам и крупным вузам, в которых есть несколько групп, работающих в данной области независимо друг от друга. Закон, таким образом, способствует снижению возможного уровня заявок, т.е. вместо того чтобы способствовать повышению реальной конкуренции, потенциально способной повысить качество заявок и выполняемых работ, действует в противоположном направлении.

Другим недостатком 94-ФЗ является то, что все решения по отбору заявок принимает конкурсная комиссия, составленная из представителей госзаказчика, а решения экспертов являются сугубо рекомендательными (научная экспертиза «сторонних экспертов» вообще не является обязательной). Поскольку члены конкурсной комиссии в принципе не могут быть всесторонне компетентными в предметной области, это также не способствует отбору лучших по научным соображениям проектов (скорее, это способствует отбору наиболее выгодных с формальной точки зрения предложений).

Организационные проблемы

В системе оценок заявок в РФФИ есть проблема, заключающаяся в том, что заявки рассматриваются на заседаниях секций, где присутствует один из экспертов, рассматривавших грант. При этом секции РФФИ не имеют общих критериев оценки, а это означает, что получение финансирования для наиболее интересных междисциплинарных исследований оказывается затрудненным.

При этом острой проблемой остается демпинг при подаче заявок. В целом система оценок приводит к тому, что возникают ситуации, когда при заведомо худших научных показателях вы можете получить деньги, а при хороших – можете не получить.

Резюмируя сказанное, следует сказать о необходимости внедрения простых принципов развития и совершенствования системы грантов:

- максимальное доверие государства индивидуальным исследователям, в т. ч. активное внедрение современных финансовых технологий работы бюджета с физическими лицами;
- отказ властей от экономии на науке с помощью «скрытых» фискальных инструментов;
- отказ от следования формальным показателям (в силу чего получается большой процент заявок из научных учреждений, поддержанных федеральными агентствами);

Проблемы дня

- совершенствование законодательно-правовой базы с учетом особенностей всевозможных видов госзакупок, в т. ч. и в научной сфере;
- совершенствование работы экспертных комиссий путем привлечения сторонних экспертов, расширения и создания междисциплинарных комиссий и пр.

Библиографический список

1. www.esf.org / Европейский научный фонд, официальный сайт
2. www.nsf.gov / Национальный научный фонд, официальный сайт
3. www.rfbr.ru / Российский фонд фундаментальных исследований, официальный сайт
4. www.rfh.ru / Российский гуманитарный научный фонд, официальный сайт

Bibliographical list

1. www.esf.org / The European scientific fund, an official site
2. www.nsf.gov / National scientific fund, an official site
3. www.rfbr.ru / The Russian fund of basic researches, an official site
4. www.rfh.ru / The Russian humanitarian scientific fund, an official site

Контактная информация

115998, Россия, Москва, ул. Зацепа, 41
Тел. 8 (499) 236-50-53
E-mail: niieuur@gmail.com

Contact links

115998, 41 Zatsepa st., Moscow, Russia
Tel. 8 (499) 236-50-53
E-mail: niieuur@gmail.com

ПОТРЕБНОСТЬ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОВАЙДЕРАХ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

TRADING COMPANIES NEEDS IN LOGISTICS PROVIDERS IN RUSSIA

К.О. БОЛТАЕВ,
PR-менеджер ООО «УК «Совфрахт»

K.O. BOLTAEV,
PR manager LLC «MC «Sovfracht»

Аннотация

В статье автор дает ответы на следующие вопросы: зачем торговым компаниям прибегать к услугам логистических компаний? Раскрываются основные особенности и цели, которые несет логистический подход развития компании. Приведены типы логистических компаний, которые сейчас работают на рынке.

Abstract

The author provides answers to these questions: Why trading companies use the services of logistics companies? Reveals the main features and goals, which is logistic approach of the company. The types of logistics companies are now working on the market.

Ключевые слова

1. Аутсорсинг
2. Логистический оператор
3. 3PL-провайдер
4. Сегмент
5. Транспортно-логистические услуги

Keywords

1. Outsourcing
2. Logistics operator

Проблемы дня

3. 3PL-provider
4. Segment
5. Transportation and logistics services

В последнее время происходит очень активное развитие транспортных услуг и средств связи, которые позволяют быстро распространять информацию, товары, технологии и финансы. Гибкость, быстрота выполнения заказа, надежность и качество поставок и наличие выбора стали основными конкурентными преимуществами, которые сменили преимущества научно-технического прогресса.

Рынок покупателя пришел на место рынка производителя. Решающим преимуществом на рынке для производителя стала возможность адаптировать индивидуальные предпочтения покупателя с особенностями производства и системой планирования. Современный рынок выделяется быстротой изменения покупательских предпочтений. В основном они сводятся к качеству доставки, а именно к сокращению срока доставки, объему, минимизации резервных запасов и материалов. Только гибкий подход к управлению системы производства поможет решить задачу индивидуальности заказов. Для этого необходимо сделать несколько шагов:

1. Внедрить концепции в систему управления производством
 - A. Customer Focused Manufacturing (CFM) – производство ориентированное на покупателя.
 - B. Supply Chain Management (SCM) – управление логистическими цепочками.
 - 1.1 Технологии, основанные на концепциях CFM и SCM
 - A. Enterprise Resource Planning (ERP) – планирование ресурсов предприятия.
 - B. Customer Relationship Management (CRM) – управление взаимоотношений с клиентами.
 - C. Снабжение, синхронизированное с производством.
 - D. Дистрибуция, основанная на взаимодействии с логистическими провайдерами.
 2. Использовать квалифицированное и комплексное управление при развитии сложной глобальной логистической цепочки и каналов сбыта.
 3. Оптимизировать комплексную транспортную систему – микро-, макроуровень.
 4. Наладить единую информационную систему для эффективного взаимодействия между предприятиями, которая позволит быстро передавать меняющиеся условия.

Для достижения максимального результата с минимальными затратами времени и ресурсов логистический подход интегрируется техническими, технологическими, информационными и экономическими звеньями цепи в единую систему управления информационных и материальных потоков.

Адаптирование логистического менеджмента на производстве дает результаты в виде:

- А. Сокращения запасов и уменьшение капитала «в товаре»
- В. Высокой готовности товара к отправке
- С. Повышения качества выполнения заказа и уменьшения временных затрат на его подготовку
- Д. Повышения гибкости производственных департаментов
- Е. Снижения себестоимости продукции
- Ф. Ускорения оборачиваемости капитала

Эти результаты помогают обладать самыми эффективными конкурентными преимуществами на рынке.

Основное правило логистики «7R» является базисом для логистического процесса.

1R – right product (нужный товар), 2R – right quality (необходимое качество), 3R – right quantity (необходимое количество), 4R – right time (в нужное время), 5R – right place (в нужное место), 6R – right customer (нужному потребителю), 7R – right cost (с требуемыми затратами). Нарушение одного из пунктов приведет к уменьшению лояльности клиентов и потере конкурентных преимуществ.

Все приведенные механизмы приводят к снижению логистических и операционных затрат, что помогает компании сфокусироваться на основных видах бизнеса. В данном случае компания может смело направить свои ресурсы на приоритетные направления своей деятельности. Данный подход стали называть Core competence, или определение «ключевой компетенции».

В связи с этим все большее распространение в мировой практике приобретает аутсорсинг (outsourcing). Термин «аутсорсинг» обозначает сокращение или отказ от собственного бизнес-процесса, обычно не ключевого (не профильного) и/или не прибыльного для компании и передачу его специализированным компаниям. Он позволяет сконцентрироваться предприятию на его основной деятельности.

Компании могут выделить в аутсорсинг практически любую функцию – от управления людскими ресурсами до логистики, информационного обслуживания, обработки платежных ведомостей и даже производства.

Для того чтобы определить целесообразность передачи той или иной функции на аутсорсинг, нужно рассмотреть ее с позиции четырех

Проблемы дня

аспектов: стратегического фокуса, операционной способности, финансовой выгоды и возможности для совершенствования внутри предприятия.

В основном 3PL-провайдеры являются дочерними компаниями, которые выделены из бизнеса основной родительской организации (компания-экспедитора, компании, оказывающей услуги складирования и т.п.), чтобы удовлетворять возросшие потребности покупателей и предоставлять им более широкий спектр услуг.

Можно выделить пять основных типов логистических провайдеров: ЛП на основе компаний-перевозчиков; ЛП на основе складских операторов; ЛП на основе брокерских/экспедиторских компаний; ЛП на основе компаний, занимающихся оптимизацией транспортных услуг, формированием отправок, и ЛП на основе компаний, разрабатывающих программное обеспечение.

Также они делятся на 2 типа:

A. Asset based – наличие собственных активов

B. Non-asset based – деятельность на базе аутсорсинга

Наличие собственных активов подразумевает собой компанию, которая обладает своим транспортом, складами, техникой и т.д. Деятельность на базе аутсорсинга подразумевает собой заключение контракта с собственником для оказания услуг физического распределения.

Востребованность профессиональных логистических услуг с одновременным ростом рынка розницы ставит перед компаниями необходимость выбора формата дальнейшей работы: продавать товар, то есть быть дистрибьютором, или становиться логистическим оператором и оказывать профессиональные услуги. Для обоснованного выбора стратегии развития предлагается использовать экономические критерии, которые позволяют четко определить точки перехода от формата «дистрибьютора» к «логистическому оператору» 2PL- или 3PL-уровня с учетом стоимости товара, предельного значения маржи дистрибьютора и норматива логистических затрат.

По оценке аналитиков РБК, оборот логистических компаний в России за последние два года вырос более чем на 50%, притом, что рынок логистических услуг останется дефицитным до 2012 года в связи с развитием ритейла и его экспансией в регионы. Формируется и растет спрос на услуги 2PL-операторов, а крупные западные компании, работающие в России, уже используют 3PL-технологии от международных компаний-лидеров рынка: DHL, Kuehne & Nagel, Panalpina, Schenker и др.

Называя себя провайдерами услуг по логистическому аутсорсингу, российские компании, в сущности, лукавят. С нашей точки зрения, в

Проблемы дня

России еще очень мало операторов, способных оказывать подобные услуги комплексно и качественно, а их доля на рынке логистики, по оценкам экспертов, составляет всего 1–5%.

Фундаментальное противоречие, тормозящее развитие рынка логистического аутсорсинга, заключается в том, что, с одной стороны, транспортно-экспедиторские компании еще недостаточно сильны, чтобы инвестировать в почти полную перестройку бизнеса и накопление компетенций, а с другой стороны, клиенты, которым необходим аутсорсинг логистики, боятся ее отдавать, поскольку справедливо не уверены в качестве услуг.

Контактная информация

Тел. 8 (926) 195-15-11

E-mail: velvet85@yandex.ru

Contact links

Tel. 8 (926) 195-15-11

E-mail: velvet85@yandex.ru

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ПОЛЕЗНОСТНОМ ВАРИАНТЕ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

**ECONOMIC ESSENCE OF
ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN UTILITY
VERSION OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

А.Н. ГЕРАСИН,

*заведующий кафедрой ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет», д.э.н., профессор*

О.Н. ДЕНИСОВА,

*соискатель ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет»*

Ю.А. МЕЗЯКОВ,

*соискатель ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет»*

A.N. GERASIN,

*Head of Department, Moscow State Industrial University,
Doctor of Economics, Professor*

O.N. DENISOVA,

Candidate for a degree, Moscow State Industrial University

Yu.A. MEZYAKOV,

Candidate for a degree, Moscow State Industrial University

Аннотация

В статье, выполненной в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», исследуется экономическая сущность предпринимательской деятельности в полезностном варианте развития экономики, формируется ее понимание как способа общественно полезной деятельности.

Abstract

The paper prepared under the federal target program Scientific and Research-and-Educational Personnel for Innovation Russia investigates the economic essence of entrepreneurial activity in the utility version of economic development and forms its interpretation as a way of socially useful activity.

Ключевые слова

1. Эволюция
2. Деятельность
3. Предпринимательство
4. Полезность
5. Экономика

Keywords

1. Evolution
2. Activity
3. Entrepreneurship
4. Utility
5. Economy

При исследовании вопросов экономической сущности предпринимательства и определении его основных форм различными экономистами вкладываются далеко не одинаковые смысл и значение.

Анализ зарубежных и отечественных подходов к предпринимательству позволяет сделать вывод о том, что одни авторы обращают главное внимание на внутреннюю сущность, природу предпринимательства в качестве инициативной, инновационной, новаторской деятельности, связанной с риском, а другие – на внешнее выражение предпринимательства в сфере денежных, финансовых отношений, акцентируя при этом внимание на вложение средств и получение прибыли.

В ходе исследования были выявлены следующие основные признаки в имеющихся определениях предпринимательства:

- 1) творческое самовыражение (самоутверждение) на фундаменте профессионализма;
- 2) новаторство, инициатива;
- 3) нововведение, инновация;
- 4) целеустремленность и самоотверженность;
- 5) риск;
- 6) ответственность, связанная с ним;
- 7) ответственное отношение к делу;
- 8) собственное дело;
- 9) собственность на факторы производства;

Проблемы дня

- 10) лидерство в деле (руководство им);
- 11) организация и управление делом;
- 12) инвестирование средств в дело (проекты);
- 13) ориентация на рынок и прибыль;
- 14) соответствие нравственности и закону, полезность обществу.

В реальной действительности полное и при том здоровое, общественно полезное предпринимательство встречается далеко не во всех случаях инициативной активной деятельности людей в экономической сфере. Часто предпринимательство выступает в неполном виде, когда одни его признаки присутствуют, а другие – отсутствуют. Кроме того, в ряде случаев предпринимательство не носит общественно полезный, здоровый характер, более того, оно отрицательно воздействует на общество и государство. Но все это – крайние случаи. Когда они налицо, предпринимательская деятельность должна быть запрещена. В таком случае имеет место предпринимательство не со знаком плюс, а со знаком минус. Однако во многих случаях предпринимательство, будучи здоровым, в своей основе, т.е. нося в целом общественно полезный характер, одновременно обладает рядом отрицательных для личности и общества черт, что свидетельствует о деформации, болезни предпринимательства, корни, причины и механизмы которой в конкретных обстоятельствах жизнедеятельности могут быть самыми различными.

Предпринимательство может выступать не только в рыночной, но и нерыночной форме. В итоге объективно обусловленным образом различается открытое и теневое предпринимательство. Последнее может быть полностью теневым или только частично теневым.

Таким образом, мы придерживаемся позиций тех экономистов, которые считают, что предпринимательство – это не вид, а способ деятельности, который может охватывать ее самые разнообразные виды. При этом любой вид деятельности, если он осуществляется в соответствии с алгоритмами предпринимательства, может быть отнесен к последнему. Однако данное положение нельзя понимать прямолинейно. В существенные признаки предпринимательства, как это уже было установлено ранее в данном разделе, входит его общественно полезный характер. Если он отсутствует, то налицо предпринимательство с отрицательным знаком. Общественно-полезный характер предпринимательства при всех прочих равных условиях в очень сильной степени дифференцируется по видам деятельности. Причем отдельные ее виды носят заведомо антиобщественный характер (услуги проституции, игорный бизнес, спекулятивно-посреднические сделки и пр.). Поэтому вид деятельности в известной степени оказывает воздействие на качественную определенность предпринимательства.

Библиографический список

1. Данилов А.И. Комбинационный экономический эффект: понятие, формирование, генерирование. – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2001.
2. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. – М.: Гослитиздат, 1934.
3. Лапушта М.Г., Поршнева А.Г., Старостин Ю.Л., Скамай Л.Г. Предпринимательство: Учебник. – М.: Инфра-М, 2001.
4. Предпринимательство / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ, 2000.
5. Рынок, бизнес, коммерция, экономика: Толковый терминологический словарь. – М.: ИКЦ «Маркетинг», 1997.
6. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962.
7. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. – М.: Издательский кабинет Солдатенкова, 1896.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.

Bibliographical list

1. A.I. Danilov. Combinational economic effect: notion, formation, generation. – М.: IKTs «Marketing», 2001.
2. J.B. Clarke. Wealth distribution. – М.: Goslitizdat, 1934.
3. M.G. Lapusta, A.G. Porshnev, Yu.L. Starostin, L. G. Skamai. Entrepreneurship: Textbook. – М.: Infra-M, 2001.
4. Entrepreneurship / Edited by V.Ya. Gorfinkel, G.B. Polyak, V.A. Shvandar. – М.: UNITY, 2000.
5. Market, business, commerce, economics: Terminological glossary. – М.: IKTs «Marketing», 1997.
6. Adam Smith. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. – М.: Sotsecgiz, 1962.
7. Jean-Baptiste Say. A Treatise on Political Economy. – М.: Izdatelskiy cabinet Soldatenkova, 1896.
8. Joseph Shumpeter. Theory of economic development. – М.: Progress, 1982.

Контактная информация

Тел. 8 (903) 611-98-26
E-mail: apm-msiu@yandex.ru

Contact links

Tel. 8 (903) 611-98-26
E-mail: apm-msiu@yandex.ru

**РАЗРАБОТКА МОТИВАЦИОННОГО
МЕХАНИЗМА ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫХ
СТРУКТУР И ПРОБЛЕМЫ
ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

**DEVELOPING A MOTIVATIONAL
MECHANISM FOR IN-CORPORATE
ORGANIZATIONS AND PROBLEMS
OF IN-CORPORATE PRICE SETTING**

Ю.А. ГЕРАСИНА,

*доцент ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет», к.э.н.*

Д.А. МУСТАФИН,

*соискатель ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет»*

М.В. ХАРЧЕВНИКОВ,

*соискатель ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет»*

Yu.A. GERASINA,

*Associate Professor, Moscow State Industrial University,
Candidate of Economics*

D.A. MUSTAFIN,

Candidate for a degree, Moscow State Industrial University

M.V. KHARCHEVNIKOV,

Candidate for a degree, Moscow State Industrial University

Аннотация

В статье, выполненной в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»,

предложена концепция мотивационного механизма внутрикорпоративных структур, внутрикорпоративного ценообразования и распределения дохода внутри корпорации.

Abstract

The paper prepared under the federal target program *Scientific and Research-and-Educational Personnel for Innovation Russia* suggests a concept of motivational mechanism for in-corporate organizations, in-corporate price setting and income distribution inside a corporation.

Ключевые слова

1. Мотивация
2. Механизм
3. Корпорация
4. Структура
5. Модель

Keywords

1. Motivation
2. Mechanism
3. Corporation
4. Organization
5. Model

Мотивационный механизм внутрикорпоративных структур является составной частью многоуровневого мотивационного механизма хозяйствования, который на современном, переходном витке исторического развития человеческой цивилизации носит альтернативный характер.

Мотивационный механизм хозяйствования как таковой, будучи поляризован бинарным образом на цель и средство ее достижения, в силу своей сущности и природы одновременно сконцентрирован на процессе хозяйствования в его самом широком понимании, который, в свою очередь, поляризован на два аспекта – в натуре и в виде движения денег.

Последняя поляризация порождает два диаметрально противоположных варианта мотивационного механизма хозяйствования.

Вариант 1. Цель мотивации хозяйствования – в удовлетворении потребностей человека в натуре, при разделении их на потребность в личных благах как таковых и потребность в творческом самовыражении в высококвалифицированном труде, выбираемом в соответствии с внутренним призванием, а средство достижения такой цели – это ра-

Проблемы дня

циональное, эффективное хозяйствование, которое облекается в денежную форму, позволяющую осуществлять соизмерение затрат и результата в единой мере, каковой выступают деньги, что принципиально важно для обеспечения эффективности хозяйствования.

Вариант 2. Цель мотивации хозяйствования – в максимально возможном накоплении денежного капитала, а средство достижения – как осуществление производственно-хозяйственной деятельности в натуре, полностью подчиняемое накоплению денежного капитала, так и направление и организация денежно-финансовых потоков с использованием рынка разного рода ценных бумаг, при полном приравнении в правах общественно полезной профессиональной деятельности и спекулятивно-посреднических трансакций.

На первый взгляд парадоксальным образом мотивация по варианту 1 в стратегической перспективе приводит в масштабе общества к значительно большему накоплению денежного капитала в реальном его наполнении в сравнении с вариантом 2, характеризующим ориентацией на максимальное накопление денег. Причина в том, что 1-й вариант мотивации создает благоприятные условия для образования синергетического эффекта, достигаемого в результате эффективной кооперации специализированных усилий участников производственно-хозяйственной деятельности, а 2-й вариант предполагает обогащение одних не только и не столько за счет эффективного общественно полезного интеллектуального и материального производства, сколько за счет финансового выигрыша одних в результате денежно-финансовых потерь других при суммировании всех этих потерь в масштабе общества с их умножением на синергетическое усилие с отрицательным знаком.

Для реализации формализованных выше мотивационных механизмов принципиально важное значение имеет установление цен как на народно-хозяйственном уровне, так и внутрикорпоративных цен в соответствии с их объективной основой, каковой в самом общем виде является двуединство эффекта и затрат, когда эффект представлен общественной полезностью товара или услуги, а затраты включают в себя не только живой и овеществленный в средствах производства труд, но и природные ресурсы, причем с учетом факторов пропорциональности и времени.

При этом внутрикорпоративное ценообразование должно согласовываться с ценообразованием в масштабе народного хозяйства в целом, представляя его внутрикорпоративную модификацию.

При этом необходимо остановиться на разрешении объективного противоречия между необходимостью использования действующих цен, которые крайне деформированы (перекошены) в современной российской экономи-

ке, и необходимостью использования цен, соответствующих оптимальным пропорциям воспроизводства научно-производственного и социального потенциала ФПГ. Именно ступенчатая коррекция цен способна устранить это противоречие. Каковы же методологические основы этой коррекции?

Цена на продукцию, в особенности сложную, наукоемкую, наслаивается в процессе межотраслевого оборота. При этом основные элементы, играющие решающую роль в определении величины цены через посредство этого межотраслевого наслоения, – заработная плата и прибыль (соответственно, ее структурные элементы). Сюда можно было бы включить и амортизацию, но ее роль в себестоимости относительно невелика, обычно 5–7%. Если абстрагироваться от рентных платежей, арендной платы и т.п., то можно утверждать, что цена каждого товара образуется в процессе межотраслевого наслоения зарплаты, прибыли, амортизации при решающей роли зарплаты и прибыли.

Соответственно, коррекцию цен внутри ФПГ нужно начинать с корректировки величин заработных плат и прибылей внутри звеньев ФПГ.

Подводя итоги, констатируем целесообразность создания внутри крупных ФПГ, замыкающих внутри себя обширные сети межотраслевых связей, внутренней денежно-ценовой системы, включающей в себя:

- 1) эмиссию внутренних денег с учетом установления процедуры ее осуществления и контроля за обеспеченностью эмитируемых денег реальными ресурсами группы;
- 2) установление внутренних цен во внутренних рублях, применяемых параллельно с ценами в обычных рублях;
- 3) определение обменного курса внутренних рублей по отношению к обычным рублям и долларам;
- 4) ведение двух параллельных систем бухгалтерского учета – во внутренних рублях и при внутренних ценах в обычных рублях и при обычных ценах за пределами ФПГ;
- 5) регулирование оптимального соотношения между суммарными фондами накопления и потребления в масштабе ФПГ и отслеживание сохранения относительной замкнутости оборотов внутренних денег в рамках отдельно фонда накопления и фонда потребления.

Библиографический список

1. Балько Е.Н. Проблемы формирования потребностей человека в современном обществе. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2008.
2. Данилов А.И., Разумова Ю.В. Инновационно-инвестиционные процессы в современной системе общественного воспроизводства. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2010.

Проблемы дня

3. Ларионов И.К. Стратегия социального управления. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2004.

Bibliographical list

1. Ye.N. Balyko. Problems of forming needs of a man in modern society. – М.: IVTs «Marketing», 2008.
2. A.I. Danilov, Yu.V. Razumova. Innovation and investment processes in the modern system of social reproduction. – М.: IVTs «Marketing», 2010.
3. I.K. Larionov. Strategy of social administration. – М.: ИТК «Dashkov and C^o», 2004.

Контактная информация:

Тел. 8 (903) 611-98-26
E-mail: apm-msiu@yandex.ru

Contact links:

Tel. 8 (903) 611-98-26
E-mail: apm-msiu@yandex.ru

**ЭВОЛЮЦИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
УСЛУГ В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

**EVOLUTION OF THE EDUCATIONAL
SERVICES MARKET IN THE PROCESS
OF REFORMING THE ECONOMY
OF THE COUNTRY**

О.Н. ГЕРАСИНА,

*заведующая кафедрой ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет», д.э.н., профессор*

О.Ю. БЕСПАЛОВ,

*соискатель ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет»*

O.N. GERASINA,

*Head of Department, Moscow State Industrial University,
Doctor of Economics, Professor*

O.U. BESPALOV,

Candidate for a degree, Moscow State Industrial University

Аннотация

В статье, выполненной в рамках аналитической ведомственной целевой программы «Развитие научного потенциала высшей школы», исследуется эволюция рынка образовательных услуг в процессе реформирования экономики России, а также анализируются проблемы системы образования и формируются пути для их решения.

Abstract

The paper prepared under the analytical departmental target program Development of the Scientific Potential of the Higher School investigates the evolution of the educational services market in the process of reforming the

Проблемы дня

economy of Russia as well as analyzes the problems of the educational system and suggests the ways of solving them.

Ключевые слова

1. Образование
2. Услуга
3. Реформа
4. Эволюция
5. Деятельность

Keywords

1. Education
2. Service
3. Reform
4. Evolution
5. Activity

С экономической точки зрения *образование – это капитальные вложения, позволяющие обеспечить более высокую производительность в сфере экономики, культурное и социальное благосостояние.* Слово «образование» определяет механизм и одновременно среду, в которой происходит становление и развитие отдельного человека и человечества в целом. Образование – это *то, благодаря чему индивид как личность приобретает социальную значимость.*

Выделяют обычно три главных предназначения образования в экономическом механизме страны:

- сохранение культурного и научного национального потенциала;
- научно-техническое развитие страны;
- повышение уровня жизни населения.

Система образования может реализовываться по одной из двух схем:

- поддержание обучения – фиксированные методы и правила, предназначенные для того, чтобы справиться с уже известными, повторяющимися ситуациями;
- опережающее обучение – формирование способности обучаемых к проектированию будущего.

Значимость образования для развития цивилизации объективно обусловлена растущей ролью организационных и информационных технологий при снижении роли материального производства.

Развитие системы образования, его доступность и востребованность является следствием социально-экономического положения общества.

Образовательная услуга есть предлагаемый на определенных условиях вид образовательной деятельности, в процессе которой удовлетворяется потребность в получении студентом (потребителем) необходимых знаний, являющихся основой высшего профессионального образования и квалификации по выбранной специальности.

Конечным результатом, свидетельствующим о завершении оказания образовательной услуги, является получение диплома о присвоении квалификации и усвоении адекватной ему совокупности знаний, умений и навыков, предусмотренных учебными планами, программами и учебно-методическими разработками.

Содержание же образовательной услуги при этом включает комплекс следующих основных компонентов:

- усвоение совокупности знаний, умений и навыков по определенной специальности;
- обретение нового социального статуса в обществе;
- развитие способности к технологической и психологической самоорганизации;
- накопление собственной информационной базы данных по полученной специальности.

Особо подчеркнем, что обретение социального статуса (места человека в обществе) в данном случае выражается в способности выпускника вуза стать активной личностью, занять определенные позиции и место в политической, экономической и общественной жизни страны. Эта способность формируется не только образовательной, но и целенаправленной воспитательной работой вуза по развитию у студентов гражданственности, духа гуманизма, трудолюбия, уважения к правам и свободам, любви к Родине. Нельзя при этом исключать и самоорганизацию специалиста.

Способность к самоорганизации выражается в умении организовать личный труд в будущей производственной, управленческой и другой деятельности: умение последовательно выполнять предусмотренные режимом работы операции, процедуры, накапливать, анализировать и обобщать необходимую информацию, использовать компьютерные программные продукты, создавать рациональные условия и режим работы. Эта способность формируется у студентов в процессе изучения цикла управленческих и смежных с ними дисциплин.

Способность к психологической самоорганизации выражается в формировании личностных качеств, развитии своих способностей, эмоционально-волевых характеристик, этических установок в процессе управленческой и другой деятельности. Эта способность развивается

Проблемы дня

путем активного освоения общественных дисциплин (философия, история, психология, конфликтология и др.), воспитывается и формируется у студентов преподавателями на протяжении всего периода обучения и индивидуальной работы с ними.

Накопление собственной информационной базы данных по получаемой специальности осуществляется путем постепенного накопления студентами в процессе обучения в личном пользовании специальной литературы и средств программного обеспечения.

В данной статье нельзя не упомянуть и об изменении **государственной политики в области требований к учреждениям высшего образования.**

В последнее время Министерство образования и науки РФ проводит политику, ориентированную на ужесточение требований к вузам, и особенно – к негосударственным вузам. В целом это является позитивным и логически обусловленным подходом к совершенствованию всей системы высшего профессионального образования. В этих условиях студент, обучающийся в негосударственном вузе, рискует оказаться в итоге своего обучения либо без диплома государственного образца (в случае если негосударственный вуз не будет аттестован и аккредитован), либо окажется вне стен высшего учебного заведения (в случае если негосударственный вуз будет ликвидирован).

За последние годы изменилась и **политика работодателей в области найма специалистов.**

На многих предприятиях и организациях найм специалистов работодателями производится на основе принципа предпочтения, отдаваемого престижности и солидности вуза, оконченного кандидатами на предлагаемую должность. Например, банки, как правило, отдают предпочтение выпускникам Финансовой академии, компьютерные фирмы – выпускникам МИФИ, совместные иностранные компании – выпускникам МГИМО, ГУУ и т.д. Естественно, что все эти образовательные учреждения являются государственными вузами. Наибольшей престижностью в глазах работодателей обладают вузы, известные не только в нашей стране, но и за рубежом.

В условиях действия названных выше общих факторов представляется целесообразной необходимость совершенствования организации образовательной деятельности как государственных, так и негосударственных, особенно гуманитарных вузов, которые также оказывают существенное влияние на межвузовскую конкуренцию на российском рынке образовательных услуг.

Библиографический список

1. Коротков Э.М. Качество образования: формирование, факторы и оценка, управление. – М.: ГУУ, 2002.
2. Ломакин А.Л. Конкурентоспособность негосударственного гуманитарного вуза в сфере образовательной деятельности. – М.: Диалог-МИФИ, 2004.
3. Саймон Б. Общество и образование. – М.: Прогресс, 1989.

Bibliographical list

1. E.M. Korotkov. Quality of education: forming, factors and evaluation, administration. –M.: GUU, 2002.
2. A.L. Lomakin. Competitiveness of a private liberal arts institute of higher education in the field of educational activities. – M.: Dialog-MIFI, 2004.
3. B. Simon. Society and education. – M.: Progress, 1989.

Контактная информация

Тел. 8 (903) 611-98-26

E-mail: apm-msiu@yandex.ru

Contact links

Tel. 8 (903) 611-98-26

E-mail: apm-msiu@yandex.ru

**ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РОССИЙСКОЙ
ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**PROBLEMS OF CLUSTER APPROACH
IN THE RUSSIAN FOREST INDUSTRY**

И.А. ЕРМОЛАЕВ,
аспирант МФЮА

I.A. ERMOLAEV,
post-graduate student MFJA

Аннотация

В статье И.А. Ермолаева затронуты некоторые проблемы использования кластерного подхода для повышения конкурентоспособности лесной отрасли России. в частности, рассмотрены проблемы, которые возникли в лесной отрасли страны в связи с изменениями в Лесном кодексе, принятием закона о добровольной лесной сертификации и изменениями в таможенных правилах. Указанные в статье проблемы существовали и ранее, но кризисные перестройка в экономике обострила многие из них.

Если ранее доходы лесоперерабатывающей отрасли базировались на вырубке леса и вывозе на экспорт кругляка, то ныне руководством страны и лесной отрасли принят курс на глубокую переработку леса в стране, обеспечение собственного рынка и вывоз на экспорт продукции с добавочной стоимостью.

Новые требования обуславливают необходимость модернизации всего производства, всей технологической цепочки, пересмотра организации производства, включая процесс переподготовки специалистов, создание технико-реализационных, организационно-производственных, инвестиционных, маркетинговых кадровых институтов с учетом имеющихся в мире технологий и принятых международных норм.

Abstract

Article V.I. Ermolaev addresses some problems of using a cluster approach to improve the competitiveness of forest industry in Russia. In par-

ticular, the problems that have arisen in the forestry industry in the country due to changes in the Forest Code, the law on forest certification and changes in customs regulations. Mentioned in the article the problem existed before, but the crisis in the restructuring of the economy has exacerbated many of them.

If you have previously incomes timber industry based on logging and export of round logs for export, the current leadership of the country and the forest industry accepted rate for the downstream processing of forest in the country, providing its own market and export to export value-added products.

The new requirements necessitated modernization of the entire production process chain, reviewing the organization of production, including the process of retraining of experts, the creation of realizable technical, organizational, industrial, investment, marketing, human institutions with available technologies in the world and accepted international norms.

Ключевые слова

1. Лесное хозяйство
2. Пиломатериалы
3. Кластер

Keywords

1. Forestry
2. Timber
3. Cluster

Российская лесная промышленность находится на этапе преобразования, которые связаны как с общими кризисными явлениями в экономике, так и со специфическими для отрасли проблемами. Кризис строительной отрасли вызвал резкое снижение внутреннего спроса на древесину. Внешний же спрос на древесину испытал влияние не только ухудшения экономической конъюнктуры, но и обусловлен изменением лесного законодательства. Цель этих изменений – переход от внешней торговли круглым лесом к развитию лесоперерабатывающих производств и торговле продукцией лесопереработки.

Имеются хорошие результаты от внедрения нового лесного законодательства. По данным Росстата, производство продукции ЛПК и ЦБК по сравнению с 2009 годом увеличилось. Производство книг, брошюр и аналогичных переплетенных печатных изданий увеличилось на 9,4%. За 8 месяцев 2010 года произведено 3,3 млрд шт. такой продукции.

Проблемы дня

Значительно выросло производство бумаги, картона гофрированного, клееной фанеры, плит ДВП и ДСП. Производство целлюлозы, напротив, сократилось. Экспорт лесоматериалов из России вырос в стоимостном выражении на 21,9% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, а объемы поставок необработанных лесоматериалов снизились на 4,3%. [1]

Положительных сдвигов в лесной отрасли по стране немало. Во многих местах идет строительство лесозаготовительных производств по углубленной переработке древесины, строятся цеха по производству топливных гранул, строятся лесные дороги, ведутся разработки новых энергоносителей и производство биотоплива из опилок, которых в лесном хозяйстве немало. Цель – переработка сырья в стране – претворяется в жизнь. Однако углубленная переработка лесной продукции и получение добавочной стоимости требуют пересмотра технических решений, обновления технологических линий, нового современного парка машин, привлечения специалистов и внедрения инноваций, финансовых вливаний и, самое главное, правильной мотивации.

Лесная отрасль России некогда была важнейшей для страны отраслью народного хозяйства. Но престиж работы в лесном хозяйстве и вообще в лесной отрасли падает. По социально-экономическому положению работники леса находятся на самых последних местах по популярности в списке специальностей. Будущее лесного хозяйства в связи с последствиями введения нового лесного законодательства неопределенно. Потребуется не менее десяти лет для получения положительных результатов и наведения порядка в лесном хозяйстве страны.

Как считает Н. Трунова, руководитель проектного направления фонда «Центр стратегических разработок «Северо-Запад»: «Основными факторами, сдерживающими развитие лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, являются: отсутствие высокопроизводительной лесозаготовительной техники, недостаточная развитость лесовозных дорог, низкая рентабельность лесозаготовительной отрасли, недостаточное количество производственных мощностей по переработке низкосортной мягколиственной древесины, недостаточно высокий уровень менеджмента и маркетинга на предприятиях, разобщенность лесной, деревообрабатывающей промышленности, лесного хозяйства и лесной науки. [5]

Осуществление всех задач, поставленных государством перед работниками лесной отрасли, требует новых форм промышленной организации в отрасли. Кластер может стать успешной формой организации производства в ЛПК. Преимущества кластеров: «Концентрация

соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективной специализации производства; кластерный подход позволяет вести диалог между представителями предпринимательского сектора и государства, стимулирует создание новых форм объединения знаний; кластерный подход хорош тем, что, будучи общепринятым в наиболее развитых промышленных странах, способствует достижению большего взаимопонимания с лидерами мирового бизнеса». [12].

Кластер – это в первую очередь выгодные вложения, а не только освоение передовых технологий, это управление системами промышленного производства, это процесс переподготовки специалистов, создание технико-реализационных, организационно-производственных, инвестиционных, маркетинговых кадровых институтов.

В ряде областей страны сделан акцент на развитие кластеров. Например, в Калужской области разработан план развития Лесопромышленного комплекса до 2020 года. Поставлена задача – переориентировать отрасль на глубокую переработку лесной продукции, а в конечном итоге улучшить качество жизни людей. Такой подход обусловлен как изменениями, произошедшими в связи с принятием нового Лесного кодекса, принятием нового закона о добровольной лесной сертификации, так и большими изменениями в таможенных правилах.

В самом деле, в области действительно есть все составляющие для создания кластера: это и леса, занимающие 45% территории, это сеть разветвленных дорог, железнодорожный и водный транспорт, международные магистрали Москва–Киев и Москва–Брест. В области крупный наукоград – Обнинск. Его специализация – атомная энергетика, приборостроение, радиооборудование. В области несколько научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро, развито машиностроение. Область поддерживает торговые отношения со многими странами.

Кластерообразующие предприятия имеют потенциальную возможность создать конкурентоспособную продукцию не только в области, но и в стране и на международном рынке. «Для решения таких сложных многоуровневых проблем развития ЛПК в Калужской области применяется программно-целевой метод, позволяющий консолидировать усилия всех заинтересованных сторон, исключить параллельные решения одних и тех же задач, интегрировать финансовые вложения из разных источников», – обозначает пути развития ЛПК министр экономического развития Калужской области Р. Заливацкий. [2]

В Калужской области более 140 предприятий, занятых в лесной отрасли. Они охватывают заготовительную, деревообрабатывающую и

Проблемы дня

целлюлозно-бумажную промышленность. Предприятия обеспечивают внутренний рынок страны, области и имеют опыт реализации готовой продукции в странах дальнего и ближнего зарубежья.

Акцент на кластеры сделан и в Нижегородской области. Президент некоммерческого партнерства «Нижегородский лесной комплекс» Ю. Кочубейник уверен, что «создание лесного кластера принесет региону в десятки раз больше прибыли, чем простое снабжение лесом зарубежных предприятий. Но лесной кластер здесь можно создать только тогда, когда местные производители будут на многие годы обеспечены сырьем». [4]

Кластерная форма привлекает и руководство Татарстана. Использование расчетной лесосеки в 2007 году 21,3%. С 2009 года объем расчетной лесосеки, определяющий научно обоснованный размер рубок, составляет 1,46 млн кубических метров. Однако основными проблемами и в этой республике являются низкий технический уровень лесохозяйственного производства, высокий износ основных производственных фондов в лесхозах, недостаточное развитие мощностей по глубокой механической, химической и энергетической переработке древесного сырья.

В 2006 году Правительство России заказало М. Портеру провести исследование с целью анализа конкурентоспособности страны.[3] По мнению экономиста, основная проблема России – однобокая сырьевая направленность и наличие массы вертикально интегрированных компаний. «Чтобы стать конкурентоспособными, ключевые корпорации не должны строиться на концепции национальной безопасности... Сердце экономики – небольшие мобильные компании».

По мнению Майкла Портера, чем сильнее развита конкуренция на внутреннем рынке страны и выше требования покупателей, тем больше вероятность успеха компаний из этой страны на международных рынках (и наоборот, ослабление конкуренции на национальном рынке приводит, как правило, к утрате конкурентных преимуществ).

Конкурентоспособность компании определяется конкурентоспособностью ее экономического окружения, которая, в свою очередь, зависит от базовых условий (общего ресурса) и конкуренции внутри кластера.

Можно выделить целый ряд проблемных зон, связанных с использованием кластерного подхода в России.

В первую очередь это **отсутствие оценки рынка** потенциального кластера. При использовании кластерного подхода акцент должен быть сделан не на существующей системе организации производства (что, безусловно, важно, но в современных условиях не является определяющим), а на анализе рынков, на которых позиционированы предпри-

ятия того или иного территориального образования. Именно рынок – его масштаб, товарная, территориальная и корпоративная структура – задает требования к организации производства на территории. Неточная оценка рынка или его границ приводит к ошибочным решениям и действиям региональных или муниципальных властей. Межрегиональный характер многих кластеров требует кооперации и синхронизации действий органов власти нескольких субъектов Федерации (кадровая политика, размещение производственных объектов, реализация инфраструктурных проектов и т.д.). Тем не менее в России пока наблюдается крайне слабый уровень кооперации. До сих пор органы региональной власти продолжают действовать, руководствуясь, скорее, логикой конкуренции друг с другом за инвестиционные, человеческие и прочие ресурсы.

Вторая проблема – **игнорирование «коммуникативной» природы кластера.**

Одна из сильных сторон кластерного подхода заключается в том, что он позволяет вычленять корпоративную структуру (основных игроков) того или иного сектора, а также сформировать потенциальную систему партнерств, которая необходима для развития кластера. При этом крайне важна установка, с одной стороны, на развитие конкуренции между компаниями-поставщиками, а с другой – на кооперацию между потребителями и поставщиками в рамках одной технологической цепочки.

Так, лесной кластер в Красноярском крае объединяет: лесозаготовку, деревообработку (включая мебельное производство), целлюлозно-бумажную промышленность, биохимическое производство, специализированное машиностроение (Красноярский завод лесного машиностроения), полиграфическую промышленность, транспорт. Однако эта цепочка пока не отлажена не только технологически, но и организационно. [6]

Еще одна проблема – **абсолютизация той или иной схемы кластера.** Кластерный подход – это прежде всего аналитический инструмент. Абсолютизация той или иной схемы приводит к снижению эффективности использования самого подхода, так как существенно ограничивает его возможности.

Наконец, наиболее очевидная проблема – **отсутствие конкретных действий** по развитию кластера, которые должны быть реализованы региональными органами исполнительной власти и другими заинтересованными сторонами.

Можно выделить следующий набор инструментов, который минимально необходим для формирования кластера:

Проблемы дня

организационно-коммуникативные, предполагающие образование субъекта развития кластера (организация деятельности ассоциации, которая бы отстаивала интересы сектора, проводила научно-технологические и маркетинговые исследования в интересах членов ассоциации) и развитие коммуникативной среды (например, проведение конференций поставщиков). При этом необходимо отметить, что органы исполнительной власти могут использовать лишь косвенные меры реализации этого инструмента: без активного участия бизнеса (и наличия лидеров, которые заинтересованы в существовании такого рода организаций) невозможно реализовать данный тип инструментария;

инвестиционные, которые предполагают создание производственной, инженерной или любой другой инфраструктуры, необходимой для формирования кластера. Уровень влияния органов исполнительной власти на реализацию данного типа инструментов по сравнению с предыдущим гораздо выше.

организационно-правовые, которые предполагают разработку нормативно-правовой базы и поддерживающих программ (кадровых, информационных, маркетинговых и т.д.). [7]

Считаем, что типичной ошибкой является смена приоритетов в выборе и использовании инструментария: на первое место в разрабатываемых проектах ставятся как раз организационно-правовые инструменты, результативность которых без использования других двух крайне низка.

Эффективность использования кластерного подхода зависит от многих факторов. Наиболее значимым из них является готовность региональных властей (как квалификационная, так и политическая) выстраивать плодотворное взаимодействие с бизнесом, муниципальными образованияами и, что самое сложное, с партнерами, которые находятся за пределами регионов: другими субъектами Федерации, предпринимателями, научно-исследовательскими институтами и т.д. Если такая готовность отсутствует, то любые аналитические схемы и разработки остаются на бумаге.

Важнейшей остается **проблема непрозрачности современного российского лесного бизнеса**. Это одна из самых главных проблем для лесного бизнеса, и особенно она актуальна в лесозаготовке. Незаконные рубки, попытка поставить переработчику древесину сомнительного происхождения – болезнь, характерная для всех лесных государств.

В России она проявляется особенно остро. Во-первых, потому, что страна прожила период исключительной бедности. Во-вторых, потому, что лес – доступный ресурс, которым можно легко манипулировать.

В-третьих, ослаблена система контроля. Не секрет, что, стремясь добиться рентабельности, переработчики часто закрывают глаза на то, что лес к ним поступает из весьма сомнительных источников. И, наконец, особенно у сибирских регионов есть большие возможности экспорта круглого леса в Китай.

Все эти факторы в совокупности привели к тому, что, по различным оценкам, в регионах от 3 до 20% леса заготавливается нелегитимно. Если это верно, то в денежном выражении ежегодный оборот в теневом лесном бизнесе достигает 20–30 млрд руб. [8].

Затраты на развитие космического мониторинга, а это значит, ужесточится контроль, смогут изменить ситуацию и сделают бизнес более прозрачным.

После того как лесным законодательством были ликвидированы условия для существования экономически самодостаточных лесохозяйственных предприятий (лесхозов), финансирование лесного хозяйства в регионах в полной мере легло на бюджет. Бюджетное финансирование лесного хозяйства после введения Лесного кодекса было существенно увеличено (почти втрое в 2008 году), но с учетом потери собственных средств реальное финансирование сократилось в масштабе более чем вдвое. Кроме того, существенно увеличилась доля средств, расходуемых на содержание структур, выполняющих исключительно управленческие функции. В 2010 году расходы федерального бюджета на лесное хозяйство в целом были снижены на 20%, в том числе субвенции субъектов РФ – на 15%. Реальный объем средств, которыми сейчас располагают лесохозяйственные организации (бывшие лесхозы и их аналоги), примерно на порядок меньше того, который они имели до введения нового лесного законодательства. Нищета лесохозяйственных организаций стала главной причиной их неготовности к тушению лесных пожаров. Отсутствие надлежащего финансирования не позволяет содержать лесную охрану численностью 25 тысяч человек, причем таким образом, чтобы единственным делом этих людей была охрана лесов (а не поиск дополнительного приработка к нищенскому казенному содержанию и не составление многочисленных справок и отчетов). [2, с. 33]

Большой проблемой остается незаконная вырубка леса и получение прибыли в обход закона. Работа всех предприятий кластера строится на доверии и абсолютной прозрачности всей технологической цепочки. Сопредседатель Координационного совета по вопросам взаимодействия Госслужбы МПР РФ и лесопромышленного комплекса Д. Чуйко уверен, что «главным путем решения проблем наших лесозаготовителей является внедрение самой современной лесозаготовительной тех-

Проблемы дня

ники, которая позволяет в десятки раз повысить производительность труда и, соответственно, увеличить зарплату людей, работающих в этой сфере. Это первое. Второе – оптимизация использования заготовленной древесины. Совершенно необходимы оптимизация схем транспортировки, увеличение объемов арендованного лесного фонда и освоение расчетной лесосеки. И, наконец, принципиальное изменение ситуации в лесопромышленном комплексе в целом. Я имею в виду пресечение нелегальной варварской заготовки леса, которая, к сожалению, пока сопоставима по своим масштабам с цивилизованной. Вот, пожалуй, наиболее серьезные проблемы. [9]

Почти двадцать лет на рынке леса довольно успешно работает компания «Илим-Палп», объединяющая Котласский ЦБК, Братский ЛПК, Усть-Илимский ЛПК, Картонажно-полиграфический комбинат в Санкт-Петербурге. Однако в начале своей деятельности компания испытала большие трудности. Лес – это рынок объемом в миллиарды долларов, но получить прибыль и работать стабильно не всегда получалось. Невыплаченные кредиты, задолженность перед бюджетом, фондами, энергетиками, поставщиками. Это низкие зарплаты рабочих по сравнению с другими предприятиями. Сегодня в компании более 40 тысяч человек. Еще в 2006 году были созданы условия для того, чтобы начать разворачивать экспортный вектор российской целлюлозно-бумажной продукции на внутренний рынок, учитывая стремительно растущие возможности на российском рынке. Основным доминирующим иностранным рынком для компании остается рынок Китая, где продолжается рост и потребление товарной целлюлозы, в основном хвойной, для производства высококачественных видов бумаг.

Экономическая политика российского правительства в лесной отрасли заключается в том, что оно против экспорта круглого леса и призывает производить на территории России продукцию с более высокой добавленной стоимостью по отношению к стоимости круглого леса. Безусловно, эта мера имеет огромное значение для непосредственных производителей, лесозаготовителей и для скандинавских партнеров компании, поскольку порядка 20% их лесобеспечения в настоящее время происходит за счет поставок российского леса. Это также повлияет на российский Дальний Восток (Амурская, Иркутская области, Красноярский край, Владивосток, Хабаровск), то есть там, где огромное количество леса экспортируется в круглом виде в Китай и в Восточную Азию. Одновременно с этим, естественно, есть и обратный эффект – чем больше заградителей, тем больше способов или желания вывезти эту продукцию контрабандой. Все это требует определенных

усилий российских силовых ведомств для обеспечения предотвращения несанкционированного вывоза необработанной древесины. Экспортируемая лесная продукция должна соответствовать международным стандартам.

И это возможно. Так, руководитель одной из компаний заявляет: «Что касается устойчивой практики лесопользования и цепи поставок древесины, то здесь мы признанные лидеры в России – сегодня более 4 млн гектаров леса, которые мы арендуем, сертифицированы на соответствие критериям FSC. Мы также одними из первых в отрасли перевели наш Котласский ЦБК на бесхлорную отбелку целлюлозы. А в прошлом году мы завершили все необходимые сертификационные процедуры и начали выпускать целлюлозно-бумажную продукцию в Котласе с логотипом FSC. Следующий на очереди – Братск, который также выполнил все необходимые сертификационные требования. После создания совместного предприятия все экологические нормативы, которые приняты в мире, безусловно, будут по-прежнему нами выполняться наравне с российскими стандартами, некоторые из которых даже еще более жесткие, чем мировые». [10]

По официальным источникам, объемы леса, который можно заготавливать в России без ущерба для природы, составляют где-то порядка 550 миллионов кубических метров, а реально заготавливается порядка 160–170 млн, то есть фактически только четверть. Естественное падение леса превышает современную заготовку. К сожалению, этот лес находится в труднодоступных местах. Поэтому нужны инвестиции в инфраструктуру, дороги, коммуникации, электричество, социальную сферу, с тем чтобы этот лес превратился из просто национального состояния в ресурсы и, соответственно, в налоги, национальное богатство.

В ходе встречи губернатора Иркутской области Дмитрия Мезенцева с министром экономики Финляндии Маури Пеккариненом обсуждались вопросы по развитию лесной промышленности и использованию опыта Финляндии по развитию лесного кластера в Иркутской области. Стороны сошлись на том, что наиболее удачным может стать трехстороннее сотрудничество, при котором Китай выступит в качестве рынка сбыта, Финляндия – поставщиком технологий, а Иркутская область предоставит сырье, площадки под производство и рабочую силу. «Наша основная бизнес-стратегия сосредоточена на создании совместного предприятия. Эти усилия приведут к созданию новой международной корпорации, в которой будут работать российские, американские и другие специалисты. Мы активно реализуем нашу инвестиционную программу, направленную на увеличение доходности компании как

Проблемы дня

минимум в два-три раза, таким образом, чтобы «Илим Палп» стал лидером в мировой ЦБП по доходу на капитал. Это – наше главное стремление, и, если эти цели будут достигнуты, мы будем знать, что сделали правильный выбор и принимали правильные решения». [11]

Проблемы есть во всех кластерах. В работе их нет стабильности, нет единой базы данных, распространение информации и принятие решений замедленные. Во многих предприятиях отсутствует своевременно составленный прогноз результатов. Громадное количество людей в отрасли заняты составлением документации и отчетов вместо реальной работы, отсутствует должный контроль цепочек поставок, велики бюрократические процедуры. Многолетний развал лесной отрасли привел к снижению профессионализма в лесной отрасли, а уменьшение работников леса привело к тому, что бесконтрольными остались 82% лесных территорий. Недостаточное финансирование и бесхозяйственность, а самое главное – отсутствие мотивации у временных пользователей не способствуют повышению производительности труда, а значит, улучшения жизни работников не будет.

В последние 15 лет, когда в России проходили перестройка, приватизация, корпоративные конфликты, конкуренты на месте не стояли. Теперь приходится догонять. И в этом большая роль принадлежит умению фирм взаимодействовать и строить новые эффективные формы организации.

«Более 150 лет назад французский экономист Жан-Батист Сэй, последователь Адама Смита, утверждал, что «законы не могут создавать богатства». На это крупнейший немецкий экономист и общественный деятель Фридрих Лист ответил: «Конечно, они не могут их создавать, но они создают производительные силы, которые куда важнее богатства или обладания меновыми ценностями». Он подчеркивал, что источником богатства являются не меновые ценности (стоимости), а духовный, образовательный, правовой, научный и иной потенциал и опыт общества, т.е. способность создавать богатства, что гораздо важнее, чем ими обладать» [13]. Развитие способности находить общий язык и формировать кластерные объединения, формирование соответствующей институциональной среды для их развития – важнейшая задача, от решения которой зависит эффективное использование российского лесного богатства.

Библиографический список

1. Lesprom Network // «Леспром». – № 6. – 2010. – С. 12.
2. Чабак Е. Акцент на кластеры // Леспроминформ. – № 6 (72). – 2010. – С. 53.

3. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – 2-е изд. / Пер. с англ. И. Минервина. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 452 с.

4. Кочубейник Ю. Лес нам самим нужен. // «Биржа плюс» – информационно-рекламное агентство [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.birzhaplus.ru/print.php?43367>

5. Печаткин В.В. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики, № 31 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26334>

6. Экономический обзор. Экономическое и региональное развитие Красноярского края. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.krsk-state.ru/econom/socialeconomic/program/content/p11>

7. Трунова Н. Проблемные зоны использования кластерного подхода в России // Журнал «Бюджет». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bujet.ru/article/53196.php>

8. Чуйко Д. Газета «Лесное обозрение» № 30. – 31.07.05.

9. Чуйко Д. Газета «Известия». 04.03.03 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vsp.ru/delovoy_chetverg/2003/03/13/450066

10. Интервью от 30.05.07 Смушкина З. // Журнал бумажной промышленности PaperAge, [Электронный ресурс]. Режим доступа: [PaperAge/www.ilimgroup.ru/press-centre/publications/?id=96](http://www.ilimgroup.ru/press-centre/publications/?id=96)

11. Бюро деловой поддержки «Руна» www.runa.info по материалам Лес-Онлайн.

12. Мингалева Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона // МЭМО. – № 5. – 2000. – С. 97–102.

13. Модернизация производства и качество жизни. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.larouchepub.com, <http://www.anti-glob.ru/liki/Lar.htm>

Контактная информация

117447, г. Москва, ул. Б. Черемушкинская, д. 17А
Тел. 8 (495) 755-77-36

Contact links

117447, g. Moskva, ul. B. Cheremushkinskaya, d. 17A
Tel. 8 (495) 755-77-36

**КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
АГРАРНОГО ТУРИЗМА В СТРУКТУРЕ
СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ**

**THE CONCEPT OF A SUSTAINABLE
DEVELOPMENT OF AGRARIAN TOURISM
IN STRUCTURE OF RURAL TERRITORIES
OF RUSSIA**

М.А. ЗДОРОВ,

*аспирант Российской международной академии туризма,
преподаватель Российской международной академии туризма*

M.A. ZDOROV,

*post-graduate student, Russian international academy of tourism,
the teacher of the Russian international academy of tourism*

Аннотация

В статье рассматриваются узловые вопросы построения концепции устойчивого развития аграрного туризма в России. Определяются принципы его формирования и проблемы типологии. Проводится анализ мирового опыта развития агротуризма, т.е. степень изученности проблемы. А также указываются особенности становления отечественного аграрного туризма. Ставится вопрос о сущности «аграрного» и «сельского» туризма, «туризма в сельской местности» и «агротуристского комплекса».

Abstract

In article there are central questions of construction of the concept of a sustainable development of agrarian tourism in Russia are considered. Principles of its formation and a typology problem are defined. The analysis of world experience of development of agrotourism i.e. degree of a level of scrutiny of a problem is carried out. And also features of formation of domestic agrarian tourism are specified. The attention to the question on essence of «agrarian» and «rural» tourism, «tourism in countryside» and «agritourism complexe» is brought.

Ключевые слова

1. Концепция
2. Принципы устойчивого развития
3. Аграрный туризм
4. Сельский туризм
5. Агротуристский комплекс
6. Модели российского агротуризма
7. Туризм в сельской местности

Keywords

1. The concept
2. Sustainable development principles
3. Agrarian tourism
4. Rural tourism
5. An agrotourist complex
6. Models of the Russian agrotourism
7. Tourism in countryside

Социальная политика, проводимая президентом в сельской местности, способствует повышению жизненного уровня населения сельских территорий и отвечает его потребностям в градостроительном и архитектурном планировании, эксплуатации рекреационных центров, и предусматривает их максимальную интеграцию в местную социально-экономическую среду. Данные элементы социальной политики реализуются через развитие регионального агротуризма. При развитии агротуротрасли необходимо уделять особое внимание регионам РФ с «рисковым земледелием», для которых туризм зачастую является одной из редких возможностей развития в условиях упадка традиционных видов экономической деятельности. В этой связи нами предлагается концепция устойчивого развития аграрного туризма в структуре сельских территорий РФ.

Под концепцией устойчивого развития агротуризма нами понимается система взглядов на обеспечение условий для развития агротуристского комплекса (сельского хозяйства, социальной сферы села и туризма) как конкурентоспособной и высокоэффективной сферы деятельности региональной экономики, имеющей положительный социокультурный эффект для местного населения и российского общества в целом. При построении концепции учитывались следующие принципы:

– **принцип «устойчивого развития»**, понимаемый как оптимизация параметров развития с учетом пределов роста сельскохозяйственного производства, объективно заданных внутренними характеристиками агро-

Проблемы дня

системы и внешними факторами при сохранении условий окружающей среды и максимизации доходов от агротуристской деятельности;

– **принцип экологичности**, понимаемый как стремление оптимизировать механизмы сохранения и восстановления природной и социокультурной окружающей среды при ведении сельскохозяйственной и туристской деятельности, приносящей совокупный доход;

– **принцип эффективности** функционирования сельского (аграрного) туристского комплекса на единстве спроса и предложения на агротуристскую продукцию;

– **принцип социального партнерства** власти – бизнеса – местного населения, ориентированного на создание регионального агротурпродукта.

В настоящее время определение агротуризма рассматривается применительно к условиям туристской индустрии и незначительно отражает специфику сельскохозяйственного производства. На наш взгляд, приемлемо следующее определение. Можно привести пример определения, которое дает Ассоциация международного экономического развития (МЭР).

Агротуризм – это сектор туристской отрасли, ориентированный на использование природных, культурно-исторических и иных ресурсов сельской местности и ее специфики для создания комплексного туристского продукта. [4] Агротуризм ассоциация (Agrotourism association) дает свое определение. **Агротуризм – это вид деятельности, организуемый в сельской местности, при котором формируются и предоставляются для приезжих гостей комплексные услуги по проживанию, отдыху, питанию, экскурсионному обслуживанию, организации досуга и спортивных мероприятий, занятиям активными видами туризма, организации рыбалки, охоты, приобретению знаний и навыков.** [5] Агротуризм, по мнению ассоциации, ориентирован на использование сельскохозяйственных, природных, культурно-исторических и иных ресурсов сельской местности и ее специфики для создания комплексного туристского продукта.

Однако комплексный туристский продукт еще не агротурпродукт, а турпродукт, произведенный в сельской местности. Следовательно, этот вид деятельности и должен называться не агротуризмом, а туризмом в сельской местности. Отсюда остаются неясными определения «сельского туризма», «экологического (зеленого) туризма».

Таким образом, понятие «агротуризм» в настоящее время, на наш взгляд, не отражает своей истинной сути. Так как зачастую включает в себя понятие как сельского туризма, так и туризма в сельской местности. На практике получается, что и гостиница, расположенная в сельской мест-

ности, и животноводческий комплекс, предоставляющий услуги питания и размещения как дополнительный источник привлечения средств, – агротуризм. Но разве это одно и то же? Конечно же, нет.

На наш взгляд, приемлемо следующее определение. **Агротуризм – это сопутствующая отрасль сельского хозяйства, обеспечивающая занятость сельского населения и привлеченного контингента для увеличения объемов основного производства и личных доходов граждан с элементами отдыха и рекреации.**

Следует отметить также, что составляющие агротуризма (спортивный, кулинарный, приключенческий, экстремальный, фермерский) являются отдельными направлениями, отражающими определенный вид агротуристской деятельности.

Экологический туризм определяется как туризм, включающий путешествия в места с относительно нетронутой природой с целью получить представление о природных и культурно-этнографических особенностях данной местности, который не нарушает при этом целостности экосистем и создает такие экономические условия, при которых охрана природы и природных ресурсов становится выгодной для местного населения.

Можно условно разделить также понятия «сельского» и «аграрного» туризма. **Сельский туризм**, на наш взгляд, сосредоточен в малых формах агротуристского бизнеса (ЛПХ, КФХ и СПоК). При небольших объемах сельхозпродукции, выпускаемой для личного потребления, часть предназначается для питания туристов. При этом не исключаются высокотоварные подотрасли растениеводства, такие как картофелеводство и овощеводство.

Агротуризм как таковой направлен на производство многих видов товарной продукции. Средствами размещения при этом являются агротуристские деревни, агротуристские центры и агротуристские комплексы.

Сельский (аграрный) туристский комплекс (С (А) ТК) – система объединения производственной и социальной сфер сельского хозяйства и туризма с целью получения максимальной прибыли и решения социальных задач. В С (А) ТК входят земли сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения, сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия (разных форм организации), инфраструктура (дороги, транспорт, связь и т.д.), расположенные в сельской местности рекреационные ресурсы (земельные, водные, лесные и т.п.), памятники истории и культуры (местного и регионального значения), а также малые города России, составляющие единый анклав туристского назначения.

Проблемы дня

Концепция развития аграрного туризма в России основывается на многолетнем опыте его развития в европейских странах. Первый этап – становление европейского аграрного туризма – длился примерно 20 лет и завершился в 1990-е годы. Изначальные мотивы, обусловленные политикой поддержки европейскими государствами локального агротуризма, имели в основном социальный характер. Неслучайно политика поддержки сельского туризма в Европе до сих пор ориентирована на экономически отсталые районы. Как правило, основанием для такой политики являлась система квотирования, ограничивающая объемы национального сельхозпроизводства, и необходимость реструктуризации сельского хозяйства с целью повышения его эффективности. Это неизбежно вело к сокращению числа занятых в основном производстве и создавало проблему дефицита рабочих мест в сельской местности. В этой связи агротуризм стал рассматриваться в качестве альтернативного вида экономической деятельности, способного поддержать доходы отсталых регионов.

Характерен в этом смысле опыт развития сельского отдыха и туризма в Италии. Агротуризм как дополнение к сельскохозяйственной деятельности стал развиваться здесь в 1970-е годы. Первоначально предполагалось, что обслуживание туристов будет сочетаться с основной хозяйственной деятельностью фермеров, что позволит без больших инвестиций улучшить финансово-экономическое положение сельского населения. Эта разновидность агротуризма 20–30-летней давности была доступна (по стоимости) для клиентов, но при этом уровень комфорта был практически спартанским. Как следствие, такой вид отдыха довольно долго не пользовался большой популярностью.

Ситуация начала коренным образом меняться примерно 10 лет назад, что, по всей вероятности, было вызвано двумя основными причинами. Во-первых, во всем мире возрос интерес к «экологическому» туризму, и агротуризм удачно вписался в новую тенденцию: он обеспечивал не только отдых на природе и доступ к экологически чистым продуктам питания, но и воспроизведение настоящего сельского образа жизни. Во-вторых, в этот период стандартные потребительские предпочтения как в самой Италии, так и в ряде других развитых европейских стран (прежде всего в Германии) достигли определенного уровня насыщения. В результате возник спрос на новые разновидности рекреационных услуг, выходящие за рамки традиционных видов «пляжного» туризма и городских экскурсионных программ.

Спрос такого рода постепенно изменил саму основу агротуризма. Для многих сельских жителей туризм из побочного вида деятельности

превратился в бизнес со всеми присущими ему атрибутами: рекламой, маркетингом, ценовой политикой, квалифицированными кадрами и т.д. За счет крупных инвестиций кардинально преобразились объекты для размещения туристов. Так, современный агротуризм в Италии – это не скромные, как раньше, комнаты на трех-четыре человека в сельских постройках, а трех-четырёхзвездочные мини-гостиницы, прекрасно оборудованные ванными комнатами, бассейнами, теннисными кортами и т.д. Очень часто для гостиничных нужд реконструируются усадьбы XVI–XVIII веков или небольшие старые монастыри. Такие туристические комплексы обеспечивают своим клиентам возможность заниматься различными видами спорта, совершать конные и пешие прогулки, а также экскурсии по окрестностям, в том числе с посещением сельских ярмарок и костюмированных праздников. Помимо этого, сельский туризм все чаще включает в себя ознакомление с кулинарными традициями того или иного региона. При этом туристы могут не только вкусно и качественно поесть, но и увезти с собой какие-либо «продукты-сувениры» (редкие и дорогие вина, трюфели, специальные сорта сыра, оливкового масла и т.д.), которые крайне редко продаются в городских магазинах. В частности, к настоящему времени в Италии разработано уже более 70 туров винно-гастрономического профиля.

Успех агротуризма, который в ряде стран стал превращаться из вспомогательной подотрасли сельского хозяйства в самостоятельный и конкурентоспособный сектор услуг, способствовал его *целенаправленному* развитию в некоторых государствах. В числе этих стран «второй волны» были признанные лидеры международного туризма, в том числе Греция и Кипр. В частности, Греция, где туризм является одним из главных секторов экономики (ежегодный доход от туризма составляет примерно 12 млрд долл. США, или 8% ВВП; в туризме занято около 20% экономически активного населения страны), реализует собственные программы развития организованного отдыха в сельской местности. Развивая свой сельский туризм, лидеры «пляжной» и «музейной» туристической индустрии стремятся рассредоточить традиционные потоки отдыхающих, частично направив их в другие регионы. В данном случае значительную роль играет потребность в снижении экологической нагрузки на прибрежные курортные зоны.

Мировой опыт показывает, что и в России развитие сельского туризма может быть эффективным как с социальной, так и с экономической точки зрения. В то же время следует иметь в виду, что максимального эффекта можно добиться, если сельский туризм будет развиваться не спонтанно, а в рамках какой-либо программы федерального, межре-

Проблемы дня

гионального или регионального значения. В противном случае локальные проекты в сфере сельского туризма в современных условиях недостатка финансовых ресурсов обречены на медленное и трудное самостоятельное развитие.

Кроме того, необходимо учитывать специфику развития сельского туризма в России. В Западной Европе поддержка агротуризма во многом объясняется перепроизводством сельскохозяйственной продукции, в России же подобная ситуация отсутствует. Поэтому для нашей страны более логичным представляется подход, в рамках которого будет сочетаться развитие и самого сельскохозяйственного производства, и агротуризма. Экономические основания для такого подхода очевидны. Цены производителей сельхозпродукции многократно уступают ценам в городской розничной торговле. Если совместить оказание туристских услуг в сельской местности с продажей продуктов питания по ценам производителей, это позволит создать недорогой и конкурентоспособный рыночный продукт. В результате совокупное производство продуктов питания и туристических услуг может оказаться вполне рентабельным, даже если какой-либо из этих видов деятельности сам по себе убыточен. Однако не все регионы России, обладающие хорошими природно-климатическими условиями для агротуризма, пригодны для ведения сельского хозяйства и наоборот. Это подтверждается рейтинговыми оценками российских макрорегионов, разработанными специалистами Всемирной туристской организации (ЮНВТО). [6]

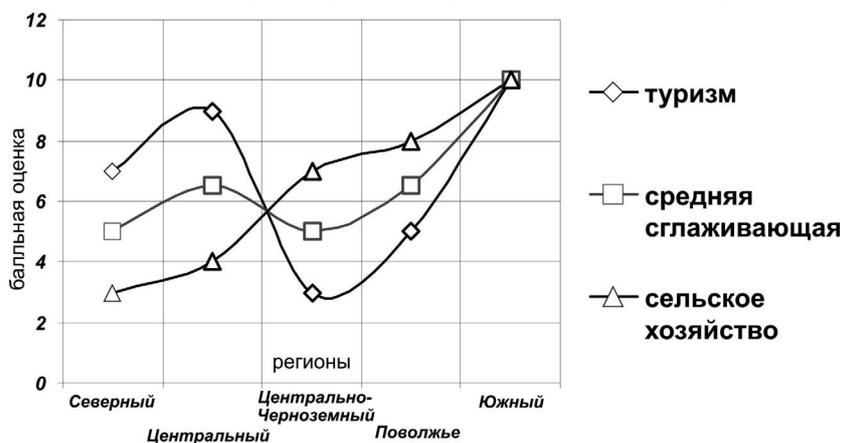


Рис. 1. Рейтинговые показатели отдельных территорий РФ по отраслям

Как следует из оценок, возможности для ведения сельского хозяйства в Северном и Центральном районах ограничены, но при этом условия для агротуризма в них близки к максимальным. В то же время в центрально-черноземных областях, столь привлекательных для ведения сельского хозяйства, условия для агротуризма оцениваются весьма низко. Однако агрегированные оценки, учитывающие условия как для сельского хозяйства, так и для агротуризма, во всех случаях оказались приемлемыми. Таким образом, в целом ряде российских регионов совместное развитие агротуризма и сельского хозяйства может стать весьма действенным средством повышения уровня социально-экономического развития территорий, особенно отдаленных и депрессивных.

В современной России уже имеются примеры удачного ведения агротуристского бизнеса. В частности, можно указать на проект, реализованный в Тульской области фермерским хозяйством «Суслов, Кузнецовы и К^о», [8] которое совмещает разведение лошадей с проведением конных туров и проживанием в деревне; а также на деятельность туристского агентства «Четвертая власть» [7], организующего сельский отдых на территории целого ряда регионов европейской части России. Отдельного внимания заслуживает проект «Дорога к дому – развитие сельского туризма в Ленинградской области». Можно отметить гостевой дом «Икарровка», предлагающий возможность «познакомиться и приобрести продукцию фермерского хозяйства «Садовник»: саженцы плодовых культур, картофель, овощи, мед и пчелопродукты», а также гостевой дом в деревне Озеровичи, где можно «приобрести экологически чистые молочные продукты и овощи из приусадебного хозяйства». [3]

Экспертные оценки на основе исследований, проведенных в Московской, Костромской и Рязанской областях, показывают, что примерный уровень доходов от агротуристской деятельности в расчете на административный район субъекта Федерации может составлять 30 млн руб. в год. Административных районов, на территории которых можно развивать агротуризм, не менее тысячи. Следовательно, можно говорить о потенциальном финансовом эффекте развития агротуризма в России, составляющем 30 млрд руб. в год. В случае реализации комплексного подхода, подразумевающего совместное развитие сельскохозяйственной деятельности и агротуризма, эффект может возрасти вдвое – до 50–60 млрд руб. в год. [1]

Исходя из зарубежного опыта, можно предположить, что российский агротуризм в своем развитии также пройдет две основные стадии – этап самостоятельного становления за счет активности сельских предпринимателей и этап целенаправленного развития вследствие зна-

Проблемы дня

чительных внешних инвестиций в организацию сельского отдыха. Помимо этого, учитывая особенности российской ситуации (низкие объемы сельскохозяйственного производства, отрицательный уровень миграции), следует планировать и третий этап развития национального агротуризма – создание единого агротуристского комплекса.

Таким образом, и международный опыт, и предварительные экономические оценки показывают целесообразность и высокую потенциальную эффективность развития агротуризма в России.

На основе рассмотренного европейского и российского опыта можно выделить следующие типы моделей агротуристского развития.

1) **Развитие малого, семейного агротуристского бизнеса** на базе существующих турресурсов сельской местности: средств размещения (малого семейного гостиничного хозяйства) и инфраструктуры агротуризма (включая различные агротуристские объекты и виды бизнеса, связанные с обеспечением агротуризма). Обязательным условием при этом является развитие сельхозпроизводства на базе ЛПХ, КФХ и СПОК с привлечением дополнительной рабочей силы в сезонный период для развития сельского туризма и как минимум самообеспечения продовольственной продукцией.

2) **Воссоздание социально-культурной сферы села** – «исторической деревни», «национальной деревни» или иного типа поселения (стойбища и т.д.), а также других специализированных объектов. Это могут быть специализированные объекты (спортивные, культурные, кулинарные и т.п.) – стилизованные «агротуристские деревни», а также «рыбацкие», «охотничьи деревни» и т.п.

3) Создание **крупных специализированных агротуристских центров**, ориентированных на прием туристов и организацию их полноценного отдыха. Это **воссоздание социокультурной среды таких исторических объектов**, как дворянские и купеческие усадьбы, монастыри и т.д. Данная и предыдущая модель относится ко II этапу развития агротуризма в России. Повышение эффективности реализации этих моделей связано с комплексным развитием региональных туристских центров, расположенных в муниципальных образованиях (МО) региона. Современный этап агротуризма в России предполагает восстановление не только социокультурной среды, но и сельскохозяйственных предприятий (животноводческих комплексов), расположенных в этих муниципальных образованиях.

4) Создание **сельских (аграрных) туристских комплексов (С (А) ТК)** как крупных многофункциональных агротуристских формирований, связанных с региональной специализацией агротуристских зон обслуживания и

ведения сельскохозяйственного производства на основе территориального разделения труда, выставочных, рекламно-экспозиционных, культурно-пропагандистских, научно-исследовательских и производственных формирований, располагающих средствами размещения и соответствующей инфраструктурой.

Библиографический список

1. Здоров А.Б. Агротуристский комплекс: Прогнозирование регионального развития: Монография. – М.: РИБ «Турист». 2007. – 168 [4] с.
2. Астахов Т.А., Астахова Е.В., Здоров А.Б., Кувелева Н.И., Лагусев Ю.М., Неклютин И.Н., Сеселкин А.И. Отчет «Концепция развития агротуризма на территории туристских рекреационных зон и ее реализация до 2015 года». – 2008. – 372 с.
3. Каталог сельских гостевых домов. Проект «Дорога к дому – развитие сельского туризма в Ленинградской области». Автор-составитель Толокнова Т.П. – СПб., 2010. – 39 с.
4. Проект «Содействие муниципальным образованиям в подъеме агро- и экотуризма как перспективного стратегического направления развития малых и средних городов России» // Ассоциация МЭР при поддержке Фонда ЕВРАЗИЯ (США) и Агентства по международному развитию США.
5. <http://www.agrotour.ru>
6. <http://www.unwto.com>
7. <http://www.lentravel.ru>
8. <http://www.suslovfarm.com/turizm.htm>

Bibliographical list

1. Zdorov A.B. Agrotourist a complex Is healthy: Forecasting of regional development: the Monography. – M: РИБ «Tourist», 2007. – 168 [4] p.
2. Astahov T.A., Astahova E.V., Zdorov A.B., Kuveleva N.I., Lagusev J.M., Nekljutin I.N., Seselkin A.I. report «the Concept of development of agrotourism in territory of tourist recreational zones and its realization till 2015». – 2008. – 372 p.
3. Catalogue of rural guest houses. The project «Road to the house – development of rural tourism in Leningrad region». Author-composer Toloknova Etc. – SPb., 2010. – 39 p.
4. Project «Assistance to municipal unions in lifting agro and ecotourism as perspective strategic direction of development of small and average cities of Russia» // Association the MAYOR with support of Fund Eurasia (USA) and Agencies on the international development of the USA.

Проблемы дня

5. <http://www.agrotour.ru>
6. <http://www.unwto.com>
7. <http://www.lentravel.ru>
8. <http://www.suslovfarm.com/turizm.htm>

Контактная информация

E-mail: zdorov86@mail.ru

Contact links

E-mail: zdorov86@mail.ru

**МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ УЦЕНКИ
ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОДУКЦИИ
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОТЕРИ ЕЮ СВОЙСТВ
ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК КАЧЕСТВА**

**METHOD OF DETERMINING MARKDOWNS
BAKERY PRODUCTS DEPENDING ON THE
LOSS OF THE PROPERTIES OF THE BASIC
QUALITY CHARACTERISTICS**

А.П. ЛАТКИН,

*директор Института международного бизнеса и экономики
Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса, д.э.н., профессор*

О.Ю. КОСАЧ,

*аспирант Института международного бизнеса и экономики
Владивостокского Государственного университета
экономики и сервиса*

A.P. LATKIN,

*Director Institute of International Business and Economics
of Vladivostok State University of Economics and Services,
Doctor of Economic Sciences, professor*

O.U. KOSUCH,

*post-graduate student, Institute of International Business
and Economics of Vladivostok State University of Economics and Services*

Аннотация

Качество продукции не только важнейший показатель конкурентоспособности продукции и предприятий, но именно оно в значительной мере определяет устойчивость предприятий в условиях рынка, темпы научно-технического прогресса, рост эффективности производства. В ходе анализа рынка хлебобулочной продукции разработан и апробирован метод определения уценки хлебопекарной продукции в зависимости от потери ею свойств основных характеристик качества.

Проблемы дня

Abstract

Product quality is not only the most important indicator of product and enterprise competitiveness, but it is this quality that defines the survival of the enterprise in the market condition, scientific and technological progress rate, the growing of production efficiency. In analyzing the market of bakery products developed and tested method of determining markdowns bakery products depending on the loss of the properties of the basic quality characteristics.

Ключевые слова

1. Предпринимательство
2. Малый бизнес
3. Конкуренция
4. Качество продукции
5. Хлебопекарная отрасль
6. Развитие
7. Проблемы
8. Управление
9. Цена
10. Уценка

Keywords

1. Enterprise
2. Small business
3. Competition
4. Product quality
5. Bread bakes branch
6. Development
7. Problems
8. Management
9. Price
10. Price reduction

Движущей силой современного развития экономического и производственного потенциала отдельных организаций, предприятий и общества в целом выступает качество продукции, которое оказывает всестороннее влияние на многие стороны финансово-хозяйственной деятельности. [3]

Проблема изучения уровня качества и управления им возникла в силу объективных и субъективных причин. К объективным причинам относится приватизация, которая привела к переходу от государствен-

ной формы собственности к частной. За последние годы уровень предпринимательских структур увеличился в десятки раз.[1]

Систематизация теоретических и методологических подходов к управлению качеством пищевой промышленности выявила отсутствие регионального регулирования и контроля над ним. В настоящее время ситуацию в области обеспечения качества производимой и реализуемой продукции нельзя оценить однозначно. Несмотря на то, что существуют позитивные тенденции, остается достаточно много проблем. Решение этих проблем требует реализации комплексных мер организационного, правового, экономического характера, которых невозможно добиться без тесной координации всех вовлеченных в этот процесс сторон.

Проблема повышения качества продукции разделяется на две основные составляющие: проблема повышения контроля над качеством и проблема внедрения различных экономических механизмов, способных стимулировать процесс повышения качества производимой и реализуемой продукции для большей конкурентоспособности предпринимательских структур на продовольственном рынке.[4]

Качество продукции не только важнейший показатель конкурентоспособности продукции, но именно оно в значительной мере определяет рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, что в значительной мере повышает устойчивость развития предпринимательства в условиях рынка. Повышение качества продукции – характерная тенденция работы всех ведущих фирм, компаний и предприятий мира. Качество – как фактор повышения устойчивости предпринимательства – распространяется на всю национальную экономику и способствует рациональному использованию ресурсов.

Для производителей важным этапом в работе должно быть четкое представление о факторах, влияющих на качество выпускаемой продукции. [2] Одним из факторов, влияющих на качество хлебопекарной продукции, является срок реализации. Именно этому фактору должны уделять внимание производители, чтобы достойно конкурировать на продовольственном рынке.

Специфика продукции хлебопекарной отрасли такова, что срок годности хлеба и хлебной продукции непродолжителен. Поступая на прилавки магазинов и торговые точки производителей, хлебопекарная продукция признается годной в зависимости от своего срока (от 48 часов до 5 суток), но считается свежей в течение первого дня с даты ее производства (выпечки). На второй день она частично теряет свои первоначальные органолептические свойства: влажность, пышность, наличие хрустящей корочки и т.д., хотя и не перестает быть пригодной к употреблению в пищу.

Проблемы дня

Сегодня производители работают в условиях жесткой конкуренции. Следует иметь в виду, что конкуренция в борьбе за покупателя возникает у производителей не только между собой. Поступающая на прилавки только что выпущенная продукция определенного производителя создает конкуренцию своей же хлебной продукции еще пригодной, но уже вчерашней. Это является немаловажным фактором в работе производителя и продавца. Последние, в свою очередь, не имеют возможности управлять ценой в связи с потерей времени от момента производства до реализации хлебной продукции.

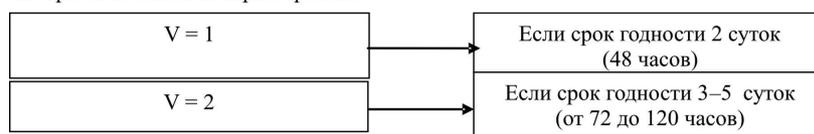
В ходе анализа рынка хлебобулочной продукции разработан и апробирован метод определения уценки хлебопекарной продукции в зависимости от потери ею свойств основных характеристик качества. Особое внимание предложенного метода заслуживает, с одной стороны, простота алгоритма при формировании ценовой политики, а с другой – соблюдение последовательной логики при формировании цены с учетом потерь качественных характеристик хлебной продукции.

Метод определения уценки хлебопекарной продукции заключается в выполнении двух последовательных этапов:

Во-первых, в определении критерия – «скорости» потери качественных характеристик, которая зависит от срока годности

Во-вторых, в простом расчете цены на каждый день в зависимости от стоимости хлебной продукции на момент поступления на прилавки магазина (рис. 1):

1-й этап – классификация продукции в зависимости от скорости (V) потери качественных характеристик



2-й этап – расчет цены в зависимости от дня продажи

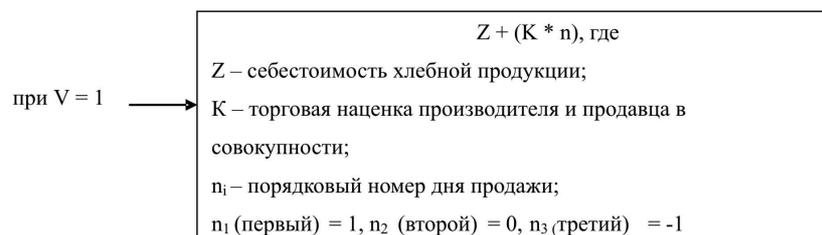


Рис. 1. Этапы определения уценки хлебопекарной продукции (срок хранения до 48 часов)

Например: в продажу поступил хлеб первого сорта, себестоимость которого 11 рублей, торговая наценка производителя и продавца – 4 рубля, а срок годности – 48 часов (2 суток). Цена его будет составлять: $Z + (K * n)$,

– на 1-й день: $11 + (4 * 1) = 15$ рублей – (продукция продана в первый день с торговой наценкой производителя и продавца);

– на 2-й день: $11 + (4 * 0) = 11$ рублей – (продукция годна, но продана по себестоимости: продавец и производитель не заработали на ней, так как не продали в первый день);

– на 3-й день: $11 + (4 * -1) = 7$ рублей – (продукция продана с уценкой).

Таким образом, на первый день, когда хлебная продукция по качеству отвечает всем органолептическим показателям: свежести, влажности, хрустящей корочке и др., цена будет складываться из себестоимости и торговой наценки обеих заинтересованных в продаже сторон – производителя и продавца. На второй день в связи с частичной потерей вышеперечисленных свойств, но при сохранении годности продукции для потребителя последняя продается только по себестоимости, имея в виду, что уже сегодня на прилавки поступила вновь выпущенная продукция и вчерашний хлеб неконкурентоспособен по отношению к ней. По окончании срока годности – на третьи сутки – практика такова: хлебопекарная продукция либо списывается в убытки производителя, либо обменивается на новую или частично отдается в переработку. Автор предлагает продавать ее по сниженной себестоимости, подразумевая, что на нее найдется свой покупатель.

Однако не вся хлебопекарная продукция имеет срок годности 48 часов, есть отдельные категории ее, где срок хранения от 72 часов до 5 суток. При таком раскладе производитель должен относить эту продукцию к той категории, в которой занижена скорость потери свойств качественных характеристик. В таком случае методика расчета будет иной (рис. 2):

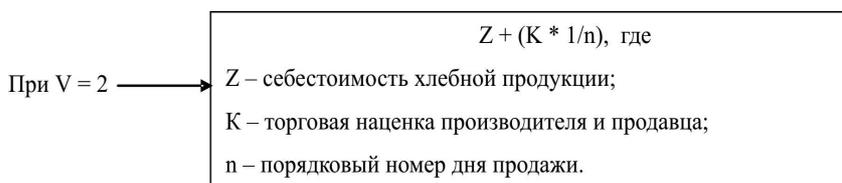


Рис. 2. Порядок определения уценки хлебопекарной продукции (срок хранения от 72 часов до 5-ти суток).

Проблемы дня

Например: в продажу поступил хлеб, себестоимость которого 11 рублей, торговая наценка производителя и продавца – 4 рубля, но срок годности 72 часа (3 суток).

Цена его будет составлять:

– на 1-й день: $11 + (4 * 1/1) = 15$ рублей – (продукция продана в первый день с торговой наценкой производителя и продавца);

– на 2-й день: $11 + (4 * 1/2) = 13$ рублей – (продукция продана во второй день с частичной торговой наценкой производителя и продавца);

– на 3-й день: $11 + (4 * 1/3) = 12,3$ рубля – (продукция продана в третий день с минимальной для нее наценкой производителя и продавца);

– на 4-й день $11 - 4 = 7$ рублей (продукция продана с уценкой).

Предложенная методика позволит предпринимателям в условиях жесткой конкуренции решать важные задачи:

– производить деление продукции в зависимости от даты выпуска, что существенно снизит риск понесения убытков за непроданную продукцию;

– обеспечить конкурентоспособность вчерашней продукции;

– обеспечить хлебной продукцией покупателя с низким уровнем доходов.

Все это позволит предпринимателям хлебопекарной отрасли в ходе осуществления ими финансово-хозяйственной деятельности существенно увеличить прибыль – один из основных экономических показателей деятельности производителя.

Библиографический список

1. Еналиева Ю. Теоретические подходы к экономическому обеспечению системы менеджмента качества / Ю. Еналиева // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 12. – С. 612.

2. Косован А.П. Инновации в хлебопечении – фундамент научно-технического прогресса в развитии отрасли // Хлебопечение России. – 2010. – № 3. – С. 4–6.

3. Наливкина В. Хлебопекарная промышленность: проблемы и направления развития / В. Наливкина // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 11. – С. 38–44.

4. Шевченко Д.К., Гупанова Ю.Е. Совершенствование организационно-экономического механизма управления качеством продукции: Монография. – Владивосток: Дальрыбвтуз, 2007. – 168 с.

Bibliographical list

1. Enalieva Y. Theoretical approaches to the economic security of the quality management system / Y. Enalieva // Problems of theory and practice of management. – 2008. – № 12. – P. 612.
2. Kosovan A.P. Innovations in bread baking – the foundation of scientific and technological progress in the development of industry // Baking in Russia. – 2010. – № 3. – P. 4–6.
3. Nalivkina V. Baking industry: challenges and development trends / V. Nalivkina // Problems of theory and practice. – 2009. – № 11. – P. 38–44.
4. Shevchenko D.K., Gupanova Y. E. Improving organizational-economic mechanism of quality control: Monogr. – Vladivostok: Dalrybvtuz, 2007. – 168 p.

Контактная информация

E-mail: Aleksandr.LatkinP@vvsu.ru

E-mail: sarra.ru@mail.ru

Contact links

E-mail: Aleksandr.LatkinP@vvsu.ru

E-mail: sarra.ru@mail.ru

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**CURRENT STATE AND DEVELOPMENT
PROSPECTS OF THE BAKING INDUSTRY
ENTERPRISES OF THE VORONEZH AREA**

Т.С. ЛОКОТКОВА,

*аспирант Научно-исследовательского института
экономики и организации агропромышленного комплекса
Центрально-Черноземного района РФ*

О.Г. ЧАРЫКОВА,

*завотделом маркетинга и рыночных отношений
Научно-исследовательского института экономики и организации
агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района РФ,
д.э.н., профессор*

T.S. LOKOTKOVA,

*post-graduate student of The Scientific Research Institute of Economy
and organization of Central black earth economic region's agriculture
of the Russian Federation*

O.G. CHARYKOVA,

*head of department of marketing and market relations of The Scientific
Research Institute of Economy and organization of Central black earth
economic region's agriculture of the Russian Federation,
doctor of economic sciences, professor*

Аннотация

В статье проведен анализ основных показателей функционирования хлебопекарных предприятий Воронежской области. Выявлено проблемное состояние хлебопекарной промышленности в регионе. Сделан вывод о наличии возможности для финансирования программ развития у крупных предприятий отрасли.

Abstract

In article the analysis of key performance measures of the Voronezh area bakeries is implemented. The problem condition of the baking industry in region is revealed. The conclusion of possibility of development programs financing in the large enterprises of the branch is drawn on.

Ключевые слова

1. Современное состояние
2. Эффективность функционирования
3. Промышленность
4. Хлебопекарные предприятия
5. Воронежская область

Keywords

1. Current state
2. Overall performance
3. Industry
4. Bakeries
5. Voronezh area

Развитие агропромышленного комплекса в нашей стране невозможно без наращивания объемов выпуска пищевой промышленности, осуществляющей переработку сельскохозяйственной продукции и занимающей более 12% в структуре промышленного производства России. В свою очередь, потенциал роста пищевой отрасли во многом зависит от устойчивого развития ее хлебопекарной составляющей, гарантирующей производство более 8% продовольственной продукции и обеспечивающей население хлебобулочными изделиями, имеющими исторически преобладающее значение в национальной системе питания. Тем не менее функционирование хлебопекарных предприятий в современных условиях остается сопряженным с рядом трудностей, обусловленных как все еще проявляющимися последствиями трансформации централизованной экономики в рыночную систему хозяйствования, так и усилением нестабильности внешней среды. Это обуславливает необходимость поиска возможностей для улучшения их неустойчивого положения, что делает актуальным исследование основных показателей функционирования конкретных предприятий отрасли, в качестве которых выбраны предприятия хлебопекарной промышленности Воронежской области.

На настоящий момент на территории области насчитывается более ста предприятий, занимающихся комплексной переработкой муки и производящих хлеб, булочные, сдобные, кондитерские изделия, а также тесто на

Проблемы дня

квас и сухари. В их состав входят предприятия разной мощности, рентабельности и различных форм собственности, которые условно можно разделить на крупные, средние и малые. При этом за истекшие пять лет наблюдалось общее сокращение числа крупных и средних производителей хлебопекарной продукции со 124 единиц в 2005 году до 62 единиц в 2009 году, т.е. на 62 единицы, или на 50,0% [1], что должно было оказать весомое влияние на величину их совокупного объема производства. Действительно, выпуск хлебопекарной продукции в натуральном выражении имел тенденцию к ежегодному сокращению и составил в 2009 году 90,3% от уровня 2005 года, что было обусловлено падением спроса на хлеб. При этом основная причина снижения потребления соотносилась с общемировыми тенденциями, включая рост уровня жизни и повышение внимания к заботе о здоровье, приводящими к осознанному отказу от традиционных сортов хлеба в пользу более дорогих продуктов с большим содержанием белка и меньшей энергетической ценностью [2].

Однако в фактических ценах аналогичный показатель возрос с 1535 млн руб. до 2182 млн руб., т.е. на 647 млн руб. или на 42,2%, факторами чему послужили общее подорожание сырьевых и энергоресурсов и изменение структуры выработки в пользу выпуска более дорогих булочных, сдобных и функциональных изделий (табл. 1). На этом фоне объем производства малых предприятий составил незначительную долю в общем выпуске хлебулочных изделий, что подчеркивает факт концентрации производственных мощностей на хлебозаводах и тенденцию дальнейшего укрупнения производства, являющегося следствием усиления интеграционных процессов на предприятиях области.

Таблица 1

Динамика показателей производства продукции на предприятиях хлебопекарной промышленности Воронежской области [1]

Показатель	Период, гг.					2009 / 2005, %
	2005	2006	2007	2008	2009	
Число предприятий, ед.	124	111	94	77	62	50,0
Производство хлеба и хлебулочных изделий, т	134 136	131 034	127 531	126 341	121 145	90,3
Динамика физического объема, в % к предыдущему году	103,1	97,7	97,3	99,1	95,9	–
Объем производства в фактических ценах, млн руб.	1535	1657	1862	2230	2182	142,2

Недогрузка производственных мощностей по выпуску хлеба и хлебобулочных изделий в 2009 году составила 48,5% и превысила аналогичный показатель при производстве муки (47,3%) на 1,2 процентных пункта. Это было обусловлено недостаточным потребительским спросом и низким уровнем фондовооруженности предприятий хлебопекарной промышленности, технологическое оборудование на части из которых изношено более чем на 60% [3]. Но несмотря на ежегодное сокращение выпуска продукции и определенный рост степени износа основных средств (на 3,6 процентных пункта, или на 7,7%), наблюдалось увеличение уровня использования производственной мощности в динамике (на 18,2 процентных пункта, или на 54,7%). При этом в каждом из анализируемых периодов был выявлен приемлемый уровень коэффициента обновления основных фондов, составивший от 8,1% до 20,9% при норме 8–10%, а также превышение коэффициента обновления над коэффициентом ликвидации, возросшее от соотношения 9,6:1 в 2005 году до соотношения 10,1:1 в 2009 году, что свидетельствует о появлении тенденций стабилизации все еще низких темпов технического перевооружения хлебопекарного производства (табл. 2).

Таблица 2

Динамика показателей состояния и использования основных фондов на предприятиях хлебопекарной промышленности Воронежской области [1]

Показатель	Период, гг.					2009/ 2005, %
	2005	2006	2007	2008	2009	
Использование производственной мощности, %	33,3	51,1	50,1	52,8	51,5	154,7
Степень износа основных фондов, %	46,6	45,3	45,0	44,7	50,2	107,7
Коэффициент обновления основных фондов, %	14,4	14,0	20,9	12,8	8,1	56,3
Коэффициент ликвидации основных фондов, %	1,5	1,3	1,1	1,9	0,8	53,3

Следствием постепенного сокращения объемов выпуска также явилось снижение численности персонала на 1924 человека, или на 23,9%, которое, однако, не привело к соответствующему уменьшению выработки продукции одним работником, возросшей с колебаниями в каждом периоде с 16,7 до 19,8 т, т.е. на 3,1 т, или на 18,7%. Данный факт

Проблемы дня

может характеризовать определенное повышение эффективности использования трудовых ресурсов с учетом того, что в предыдущих периодах наблюдалось соответствующее падение показателя выработки (на 11,0% с 2000 по 2004 гг.) [4], сокращение численности осуществлялось не медленнее, чем в пищевой промышленности (что исключает рост степени использования неквалифицированной рабочей силы), а заработная плата имела позитивную тенденцию к увеличению, став в 2009 году в 1,2 раза больше уровня 2005 года (табл. 3).

Таблица 3

Динамика показателей труда на предприятиях хлебопекарной промышленности Воронежской области [1]

Показатель	Период, гг.					2009/ 2005, %
	2005	2006	2007	2008	2009	
Численность работников, чел.	8038	7673	8435	6526	6114	76,1
Численность работников в производстве пищевых продуктов, включая напитки, чел.	38 100	38 447	37 936	34 340	32 138	84,4
Выработка на одного работника, т	16,7	17,1	15,1	19,4	19,8	118,7
Динамика выработки, в % к предыдущему году	81,5	102,3	88,5	128,0	102,3	–
Среднемесячная заработная плата, руб.	5073	5952	7275	9694	11 317	223,1

Что же касается характеристики общей эффективности хозяйствования, то, несмотря на стабилизацию отдельных показателей оценки операционной деятельности, уровень рентабельности производства хлебобулочных изделий в 2009 году не превысил 7%. Факторами этому послужили требования ограничить рост цен со стороны государственных органов и крупных торговых сетей, усиливших свое влияние на структуру рынка с развитием сетевого формата торговли. А также увеличение себестоимости продукции в связи с повышением цен на основные виды сырьевых, топливно-энергетических ресурсов и услуг,

опережающее темпы подорожания хлебопродуктов. В то же время, по данным специалистов, для нормального развития хлебопекарного бизнеса значение рентабельности должно быть не ниже 20% [5].

В итоге характерными чертами сложившейся на хлебопекарных предприятиях области организационно-экономической ситуации явились сокращение производственного потенциала, плохое состояние материально-технической базы и низкая доходность бизнеса, что соответствует общероссийским тенденциям и характеризует необходимость повышения операционной эффективности хлебозаводов. При этом выявленные случаи стабилизации отдельных показателей хозяйственной активности в совокупности с укрупнением хлебопекарного производства позволяют говорить о наличии возможности для финансирования программ развития у крупных предприятий отрасли.

Библиографический список

1. О производстве пищевых продуктов в Воронежской области в 2009 году: Аналитическая записка. – Воронеж: Воронежстат, 2010. – 52 с.
2. Яровой С. Состояние и перспективы развития рынка хлебобулочных изделий / С. Яровой, К. Полянский, А. Яровой // Хлебопродукты. – 2009. – № 12. – С. 59.
3. Шульгина Л.В. Факторы деловой активности предприятий хлебопекарной промышленности / Л.В. Шульгина, С. до Кармо Силва // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2009. – № 5. – С. 6–9.
4. Богомолова И.П. Управление хлебопекарным предприятием на основе совершенствования ценообразования: Монография / И.П. Богомолова, Б.П. Рукин, О.Г. Стукало. – Воронеж: Воронеж. гос. технол. акад., 2006. – 188 с.
5. Косован А. Резервы в системе управления / А. Косован // Экономика бизнеса. – 2009. – № 9. – С. 7.

Bibliographical list

1. About manufacture of foodstuff in the Voronezh area in 2009: an Analytical note. – Voronezh: Voronezhstat, 2010. – 52 p.
2. Jarovoj S. Current status and prospects of development of the bakery products market / S. Jarovoj, K. Poljansky, A. Jarovoj // Hleboprodukty. – 2009. – № 12. – P. 59.
3. Shulgina L.V. Factors of business activity of the enterprises of the baking industry / L.V. Shulgina, S. do Carmo Silva // FES: the Finance. Economy. Strategy. – 2009. – № 5. – P. 6–9.

Проблемы дня

4. Bogomolova I.P. The baking enterprise management on the basis of perfection pricings: the Monograph / I.P. Bogomolova, B.P. Rukin, O.G. Stukalo. – Voronezh: VSTA, 2006. – 188 p.

5. Kosovan A. Reserves in a control system / A. Kosovan // Economy of Business. – 2009. – № 9. – P. 7.

Контактная информация

Тел. 8 (473) 222-99-40

E-mail: lokotkova@mail.ru

E-mail: chog@narod.ru

Contact links

Tel. 8 (473) 222-99-40

E-mail: lokotkova@mail.ru

E-mail: chog@narod.ru

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И
РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА
В ПОЛИГРАФИЧЕСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

**FORMING AND DEVELOPMENT
OF A CONTROLLING SYSTEM IN PRINTING
PRODUCTION**

И.А. МАКЛАКОВ,

*аспирант Московского государственного областного университета,
экономист ООО «Армекс»*

I.A. MAKLAKOV,

PhD student Moscow state regional university, economist LLC «Armex»

Аннотация

Рассмотрена проблема создания на полиграфических предприятиях центра по координации и интеграции между различными уровнями и функциональными службами управления. Предложена процедура формирования и развития системы контроллинга на основе выделения функциональных центров ответственности, построения системы показателей и разработки системы мониторинга.

Abstract

The paper is devoted to the problem of creation of a centre on coordination and integration among different levels and functional services of management at printing enterprises. The author proposes a procedure of forming and development of a controlling system based on allocation of functional responsibility centres, forming of an indication system and elaboration of a monitoring system.

Ключевые слова

1. Контроллинг
2. Координация
3. Полиграфические предприятия
4. Центр ответственности

Проблемы дня

5. Система показателей
6. Система мониторинга

Keywords

1. Controlling
2. Coordination
3. Printing enterprises
4. Responsibility centre
5. Indication system
6. Monitoring system

Современные условия функционирования российской экономики складываются под воздействием как мировых тенденций, так и национальных особенностей. С одной стороны, влияние мирового экономического кризиса на отечественные предприятия делает необходимым изменение существующих принципов деятельности, а с другой, – низкий уровень управления бизнес-процессами и их контроля требует комплексного решения возникающих в связи с этим проблем.

Нестабильность внешней среды ставит задачу как гибкого оперативного реагирования, так и формирования долговременной конкурентной политики. Для повышения адаптивности организации требуется создание системы, которая бы связывала стратегический уровень управления с оперативным, делая процесс их взаимодействия абсолютно прозрачным и более управляемым.

Кроме того, решение вышеперечисленных проблем генерировало появление множества различных методик и инструментов, что вызвало острую необходимость в их согласовании [6].

Таким образом, назрела объективная необходимость создания координационного центра в контуре системы управления, главным назначением которого является согласование действий различных функциональных служб, уровней управления и различных методик, применяемых ими в процессе принятия и реализации управленческого решения. В качестве такого центра предлагается использовать достижения контроллинга.

Особенно актуально применение контроллинга в полиграфической отрасли, так как деятельность ее предприятий характеризуется следующими специфическими чертами: отражение информации (экономической, технологической, коммерческой и др.) в большом количестве разрозненных информационных баз; многовариантность прохождения заказа по различным технологическим схемам; потребность в опера-

тивном обмене данных между производственным, складским, транспортным, коммерческим и др. отделами; необходимость в оперативном сравнении плановой и фактической стоимости заказа и постоянном мониторинге соответствующих изменений.

По данным Росстата и экспертной оценки журнала «Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии», были получены следующие данные, характеризующие полиграфическую деятельность в России [5]:

I группа – 1378 предприятий, объединяющая крупные и средние типографии (с числом работающих свыше 1000, свыше 500 и 100 человек) – общий годовой оборот производства составляет 81,8 млрд руб., или 3,4 млрд долл.;

II группа – 1769 предприятий, объединяющая средние типографии (с числом работающих от 50 до 100 и от 20 до 50 человек) – общий годовой оборот производства – 53,0 млрд руб., или 2,2 млрд долл.;

III группа – 1953 предприятия, объединяющая малые типографии (с числом работающих до 20 человек) – общий годовой оборот производства 5,9 млрд руб., или 0,24 млрд долл.;

IV группа – 2255 предприятий, объединяющая средние и малые цифровые типографии и типографии широкоформатной струйной печати с общей численностью работающих 27 300 человек, общий годовой оборот производства которых составил 40,3 млрд руб., или 1,68 млрд долл.

Таким образом, именно крупные и средние предприятия определяют характер развития полиграфической отрасли, годовой оборот которых, включая цифровую и широкоформатную печать, составил около 150 млрд руб., что примерно в 6 раз больше годового оборота мелких производств, и именно средние и крупные предприятия являются основными «клиентами» для контроллинга.

Разработка концепции внедрения системы контроллинга на полиграфическом предприятии включает в себя две составляющие:

- разработка концепции формирования системы контроллинга;
- разработка концепции развития системы контроллинга.

Процедура формирования системы контроллинга на полиграфическом предприятии представляет собой процесс выполнения упорядоченной последовательности взаимосвязанных действий, конечным результатом каждого из которых является создание определенных модулей – компонентов системы и установления взаимоотношений между ними (рис. 1) [2].

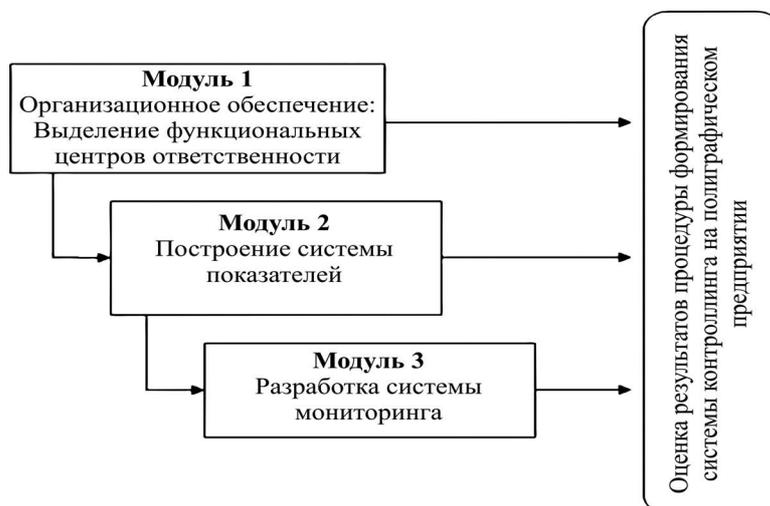


Рис. 1. Процедура формирования системы контроллинга на полиграфическом предприятии

В результате децентрализации на основе выделения центров ответственности происходит выделение четырех уровней контроля: высший уровень – руководство предприятия; средний уровень – менеджер (управляющий) функциональным центром ответственности (производство, снабжение, сбыт и др.); низший уровень – руководители определенного участка в рамках каждого центра ответственности (офсет, широкоформатная печать, резка и др.); уровень рабочего центра – ответственное лицо, закрепленное за конкретным оборудованием.

Организация управления по центрам функциональной ответственности предполагает установление между ними устойчивых связей путем создания системы оценочных показателей [1]. Данная система должна носить комплексный характер, позволяя обнаруживать причинно-следственную связь между количественными и качественными показателями. Отражение реального состояния дел отдельного взятого центра с помощью системы показателей должно стать прозрачным, чтобы в случае возникновения отклонений своевременно сигнализировать о необходимости регулирующего воздействия для достижения поставленных целей.

Сбор и обработка информации, контроль и анализ значений системы показателей осуществляется в рамках мониторинга. Разработка системы мониторинга может быть представлена в виде определенной последовательности действий (табл. 1).

Таблица 1

Процедура разработки системы мониторинга

Этап	Операция
1. Разработка системы оперативного сбора и обработки информации	1.1 Определение первичной информационной базы для формирования показателей 1.2 Создание механизма обработки информации
2. Разработка системы контрольно-аналитических расчетов	2.1 Определение временных периодов для контроля показателей 2.2 Установление предельно допустимых границ отклонений (коридор отклонений) 2.3 Определение причин отклонений и их влияние на конечный результат 2.4 Выработка предложений для уменьшения отклонений
3. Разработка системы управленческой отчетности	3.1 Определение структуры отчетности 3.2 Определение формы и носителей информации

Таким образом, мониторинг выступает в качестве ядра системы контроллинга. Он служит тем механизмом, который осуществляет основную работу по координации и интеграции управленческих процессов за счет построения единой информационной структуры, охватывающей все функциональные стороны и все уровни управления хозяйствующего субъекта. Создание такого механизма повышает в системе управления предприятия согласованность всех его структурных единиц, что, в свою очередь, приводит к достижению высокой скорости реагирования на различные возмущения факторов внешней и внутренней среды, тем самым повышая адаптивность всей организации в целом.

В свою очередь, в центре самого мониторинга находится разработка сбалансированной системы показателей. С помощью данной системы происходит вертикальная интеграция и координация процессов, протекающих на стратегическом и оперативном уровне. Главное требование к этой системе

Проблемы дня

состоит в том, чтобы сделать измеримой реализацию стратегических целей. Для этого необходимо создать на полиграфическом предприятии такую систему показателей, которая будет пригодна для поддержки стратегического уровня управления, переводя характер решаемых системой мониторинга проблем в область стратегического контроллинга [4].

Развитие системы контроллинга можно определить как переход от иерархического к процессно-ориентированному контроллингу [7,8,9,10]. Данный переход обусловлен изменением координационной функции от системообразующей и системосвязующей, направленной на управленческую иерархию, к координации бизнес-процессов организации в горизонтальной плоскости. Схема перехода иерархического контроллинга к процессно-ориентированному представлена на рис. 2.

Характеристики	Иерархический контроллинг	Процессно-ориентированный контроллинг
ОРИЕНТАЦИЯ	На иерархические, вертикальные контуры регулирования	На сопровождающие процессы горизонтальные контуры регулирования
СВЯЗЬ С ПРОЦЕССАМИ	Поддерживает централизованные процессы в жестких организационных рамках	Поддерживает децентрализованные, непосредственно связанные с рынком процессы в гибких рабочих группах
ЗАДАЧИ	Поддержка управленческих процедур в рамках существующей иерархии	Поддержка саморегулирования участников процесса, прозрачность затрат и результатов
ИНФОРМ. ОБЕСПЕЧЕНИЕ	Использование централизованных систем обработки данных с заданными расчетными методами	Использование методов регулирования и документирования, ориентированных на отдельных сотрудников

Рис. 2. Развитие системы контроллинга

Библиографический список

1. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. М. Павловой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 320 с.
2. Калинина Н.М. Интегрированный контроллинг: теория и практика: Монография / Н.М. Калинина. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007. – 216 с.
3. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – 2-е изд., дораб. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
4. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; пер. с нем. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 269 с.
5. Российский рынок полиграфических работ: состояние, тенденции и перспективы развития, 2009 год // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2, 2010.
6. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
7. Шешукова Т.Г. Теория и практика контроллинга: учеб. пособие / Т.Г. Шешукова, Е.Л. Гуляева. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. – 176 с.
8. Horvath P. Controlling. – 7. Aufl. – Munchen: Vahlen, 1998. – 902 з.
9. Kupper H.-U. Controlling: Konzeption, Aufgaben, und instrument. 2. Aufl. – Stuttgart: Schlaffer-Poeschel, 1997. – 512 p.
10. Leahy T. The Ivy league of Activity-Based Management // Business Finance. – 1999. – April. – P. 61–64.
11. Worthy F.S. Japan's Smart Sekret Weapon // Fortune 12 (1991). – August. – P. 48–51.

Bibliographical list

1. Kaplan R.S., Norton D.P. Balanced indication system. From strategy to action. – 2nd ed., revised and corrected / Transl. from eng. by M. Pavlova. – Moscow: «Olimpus-Business», 2008. – 320 p.
2. Kalinina N. M. Integrated controlling: theory and practice: monography. – Omsk: OmSTU Publ., 2007. – 216 s.
3. Controlling: Textbook / A.M. Karminskiy, S.G. Falko, A.A. Zhevaga, N.Yu. Ivanova; ed. by A.M. Karminskiy, S.G. Falko. – 2nd ed., revised. – M.: Finances and statistics; INFRA-M, 2009. – 336 p.
4. Controlling conception: management accounting. Business control system. Budgeting / Horvath & Partners; transl. from German. – 4th ed. – M.: Alpina Publishers, 2009. – 269 p.

Проблемы дня

5. Russian printing market: condition, tendencies and development prospects, 2009 // Business accounting in publishing and printing. – 2, 2010.

6. Falko S.G. Controlling for managers and specialists. – M.: Finances and statistics, 2008. – 272 p.

7. Sheshukova T. G. Theory and practice of controlling: Manual / T.G. Sheshukova, E.L. Gulyaeva. – M.: Finances and statistics; INFRA-M, 2008. – 176 p.

8. Horvath P. Controlling. – 7. Aufl. – Munchen: Vahlen, 1998. – 902 p.

9. Kupper H.-U. Controlling: Konzeption, Aufgaben, und instrument. 2. Aufl. – Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 1997. – 512 p.

10. Leahy T. The Ivy league of Activity-Based Management // Business Finance. – 1999. – April. – P. 61–64.

11. Worthy F.S. Japan's Smart Secret Weapon // Fortune 12 (1991). – August. – P. 48–51.

Контактная информация

E-mail: amiak_to@mail.ru

Contact links

E-mail: amiak_to@mail.ru

**ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ
КАК ФОРМА ПРОСТРАНСТВЕННЫХ
ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

**INDUSTRIAL COMPLEXES AS A FORM
OF SPATIAL INTEGRATION STRUCTURES**

А.В. НАУМОВ,

Сургутский государственный университет, д.э.н., профессор

А.Н. ГОЛОВКОВ,

Сургутский государственный университет, аспирант

A.V. NAUMOV,

the Surgut State University, doctor of economics, professor

A.N. GOLOVKOV,

the Surgut State University, post-graduate student

Аннотация

Статья посвящена процессу пространственного развития государства на основе выделения и создания промышленных комплексов в экономике, а также роли органов государственного управления в данном процессе.

Abstract

The article is devoted to the process of spatial development of the state based on the selection and creation of industrial complexes in the economics and the role of the government in this process.

Ключевые слова

1. Промышленный комплекс
2. Кластер
3. Интеграция
4. Пространственное развитие
5. Сферы физического пространства

Keywords

1. Industrial complex
2. Cluster
3. Integration
4. Spatial development
5. Spheres of the physical space

В современных условиях проблема комплексного развития пространства страны, сбалансированность и эффективность межрегионального распределения ресурсов и производительных сил является одной из ключевых как в науке, так и в системе государственного управления. В рамках поиска решения указанной проблемы возникло новое направление в экономической науке – пространственная экономика.

Принципиальным различием между пространственным и традиционным территориальным (региональным) подходами является отход от рассмотрения территории в контексте административного деления и переход к укрупненному делению на макрорегионы (по различным признакам) в рамках процессов региональной интеграции, сбалансированности социально-экономического развития регионов, межрегионального и трансграничного взаимодействия при освоении всех составных частей физического пространства.

Структуризация экономической системы по признаку пространства должна базироваться на представлении о физическом пространстве, включающем в себя: ограниченную часть твердой («территория»), водной («акватория») поверхности Земли, часть воздушной оболочки Земли, соотнесенной с определенной территорией или акваторией («аэротория»), а также внутреннюю часть земного пространства (недра).

Исследование физического пространства с точки зрения потребностей деятельности человека происходит в контексте понятия биосферы, точнее – высшей стадии ее эволюции, которой является ноосфера. Впервые разработанное русским ученым В.И. Вернадским понятие ноосферы (греч. νόος – «разум» и σφαῖρα – «шар») включает в себе часть планеты и околопланетного пространства и характеризует сферу взаимодействия общества и природы, в границах которой разумная человеческая деятельность становится определяющим фактором развития. [1, 710–711]

Пространственное развитие становится во многом определяющей частью процесса экономического развития. Соответственно, внимание системы государственного управления должно переключиться с развития отраслей, технологий и компаний на комплексное системное управление

развитием всего пространства страны. Это означает сращивание экономической, региональной, а также элементов некоторых других видов политик в единую – называемую «пространственной» – политику, имеющую свои собственные цели, методы, подсистемы, аппарат и принципы управления.

В этом процессе важной тенденцией становится выделение пространственно-экономических систем. Одним из наиболее распространенных видов таких систем является промышленный кластер, являющийся пространственно-локализованной экономической системой.

Кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Кластеры обычно включают компании головного продукта или сервисные компании; поставщиков специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг; финансовые институты; фирмы в сопутствующих отраслях. [4, 4]

Кластеры вошли во многие принятые программы регионального экономического развития и рассматриваются в настоящий момент как один из наиболее перспективных и эффективных инструментов стимулирования экономического роста и структурных преобразований в народном хозяйстве.

Прообразом кластеров являются территориально-производственные комплексы, введенные в экономическую науку российским ученым Н.Н. Колосовским и базирующиеся на его же понятии энергопроизводственных циклов.

Под энергопроизводственным циклом Н.Н. Колосовский понимал всю совокупность производственных процессов последовательно развертывающихся в регионах, на основе сочетания имеющегося вида энергии и сырья, от первичных форм (добычи и облагораживания) до получения всех видов готовой продукции, которые можно производить на месте, исходя из приближения производства к источникам сырья и энергии, потребителю и рационального использования всех компонентов сырьевых и энергетических ресурсов. Им было выделено 8 циклов. [2; 3]

В современных условиях развития мировой, национальной и региональной экономик принято выделять следующие циклы:

1. Пирометаллургический черных металлов.
2. Пирометаллургический цветных металлов.
3. Редкометаллохимический;

Проблемы дня

4. Нефтеэнергохимический.
5. Газоэнергохимический.
6. Топливоэнергохимический.
7. Горно-химический.
8. Лесоэнергопромышленный.
9. Электропромышленный.
10. Машиностроительный.
11. Текстильно-промышленный.
12. Агропромышленный.
13. Морепромышленный.
14. Строительный. [4, 2]

Энергопроизводственные циклы могут быть реализованы в различных организационных формах – в холдингах, ассоциациях, финансово-промышленных компаниях и т.п.

Особенностями и циклов, и кластеров являются:

– наличие крупного предприятия-лидера, определяющего стратегию развития;

- отсутствие границ между секторами и видами деятельности;
- территориальная локализация предприятий, производств, организации, учреждений;
- устойчивость хозяйственных связей;
- координация взаимодействия;
- синергетический эффект.

На основе энергопроизводственных циклов в каждом регионе формируется и функционирует территориально-хозяйственное сочетание предприятий, своеобразный территориально-производственный комплекс (ТПК). Производственным комплексом называется такое экономическое (взаимообусловленное) сочетание предприятий в одной промышленной точке и в целом районе, при котором достигается определенный экономический эффект за счет удачного (планового) подбора предприятий в соответствии с природными и экономическими условиями района, с его транспортным и экономико-географическим положением. Для ТПК характерно преобладание планомерно сформированной строгой системы вертикальных производственных связей – от добычи и первичной переработки сырья до выпуска разнообразной готовой продукции. [4, 4]

Принципиальным различием между ТПК и кластерами является наличие конкуренции внутри кластера.

На наш взгляд, с позиции системы государственного управления в рамках народного хозяйства страны необходимо выделить такой вид

пространственно-экономической интеграции предприятий, как промышленный комплекс.

Промышленный комплекс – это группа географически разрозненных предприятий различных отраслей народного хозяйства, функционально взаимосвязанных друг с другом технологическим производственным процессом и сетью логистики, охватывающих своей деятельностью все сферы физического пространства.

Как видно из приведенных определений, принципиальным отличием промышленных комплексов как от кластеров, так и от ТПК является то, что предприятия, входящие в кластер или ТПК, сконцентрированы в некоторой территориальной близости друг от друга. Соответственно, акцент здесь смещается на региональную политику, на региональное развитие. Промышленный комплекс же объединяет предприятия и группы предприятий, находящиеся в различных регионах страны, подразделяясь на сферы пространства и ставя перед системой государственного управления более масштабные вопросы промышленной политики государства, региональной интеграции, диверсификации, экономической кооперации, то есть выдвигает на первый план проблемы комплексного пространственного развития страны.

Еще одним важным отличием промышленных комплексов от кластеров является возможность их пространственно-экономической трансформации (как под влиянием политики органов государственной власти, так и в силу объективных рыночных экономических причин). Так как понятие кластера предполагает жесткую географическую ограниченность территории, следовательно, на определенной территории кластер либо может быть, либо не быть – какие-то изменения возможны при создании новых предприятий, прихода новых игроков, изменении взаимоотношений между предприятиями в пределах действующего кластера.

В свою очередь, промышленные комплексы могут трансформироваться не только по составу, но и по пространственному распределению, по логистической системе. Здесь имеется возможность выхода в регионы с более дешевой рабочей силой, с более высоким интеллектуальным потенциалом, с более выгодными ресурсами, с лучшим доступом к инфраструктуре, осваивать только ту сферу пространства, которая может предоставить максимум возможностей. Для экспортно- и импортноориентированных производств имеет смысл выбирать регионы с действующими программами таможенных, налоговых послаблений. Подобный анализ сильных и слабых сторон каждого региона, каждой сферы физического пространства, отбор наилучших для разме-

Проблемы дня

щения тех или иных производств, предприятий, грамотное распределение ролей между ними, построение эффективной сети логистики открывает гораздо большие перспективы для промышленных комплексов, способно обеспечить значительные конкурентные преимущества для производимого конечного товара, чем при кооперации предприятий в условиях кластера, так как создать идеальные (оптимальные) условия для всех видов производств, отраслей промышленности, для всех видов деятельности в рамках одного-двух регионов страны практически невозможно.

Общей чертой промышленных и территориально-производственных комплексов является наличие связанного технологического процесса. Однако при построении ТПК органы государственной власти в условиях плановой экономики имели возможность жестко связывать предприятия, что невозможно в условиях рынка. Поэтому при объединении предприятий в промышленном комплексе действуют законы рынка и конкуренции, механизмы пространственно-экономических трансформаций.

Очевидно, что для построения связанного технологического процесса в состав промышленного комплекса должны входить предприятия различных отраслей промышленности и сфер пространства.

Необходимо отметить, что в промышленный комплекс могут быть включены предприятия – резиденты особых экономических зон, что должно послужить дополнительным стимулом для инвесторов. ОЭЗ подразумевают географическую ограниченность территории (обычно площадь ОЭЗ меньше площади региона), наличие определенных таможенных, налоговых, административных и иных преференций. В РФ ОЭЗ создаются по определенным направлениям: технико-внедренческие, производственно-экономические, туристско-рекреационные, портовые. Соответственно, правовой статус резидента ОЭЗ (и весь набор льгот) могут получить лишь те фирмы, которые помимо соответствия другим ограничениям будут осуществлять определенную законодательством деятельность. То есть можно сказать, что ОЭЗ играют роль своеобразного инструмента для промышленных комплексов, обеспечивая выгодные условия для размещения предприятий некоторых видов деятельности, создавая тем самым предпосылки для максимизации конкурентных преимуществ продукции всего промышленного комплекса.

Характеристика видов пространственной организации промышленности приведена в табл. 1.

Таблица 1

**Краткая сравнительная характеристика видов
пространственной организации**

Показатель	Промышленный комплекс	Кластер	ТПК
Территориальная ограниченность	нет	есть	есть
Ограничение по сфере деятельности	нет	нет	нет
Наличие преференций	возможны для отдельных предприятий	возможны для отдельных предприятий	возможны для отдельных предприятий
Возможность пространственно-экономических трансформаций	есть	нет	нет
Функциональная зависимость предприятий	есть	есть	есть
Конкуренция между предприятиями	есть	есть	нет

В силу территориальной ограниченности кластеров и ТПК инвесторы не всегда смогут получить оптимальные условия в пределах одного региона, а также им так или иначе придется ориентироваться на предприятия, входящие в кластер, ограничивая тем самым свои возможности. Кроме того, при приходе производителей конечной продукции в только развивающийся кластер (ТПК) на их плечи ложится работа по привлечению предприятий-поставщиков в кластер, организации схем логистики и т.д. К преимуществам кластеров и ТПК можно отнести отсутствие особых законодательных ограничений для входа, а также близость поставщиков (или потребителей – в зависимости от вида про-

Проблемы дня

дукции), что должно обеспечить оперативность взаимодействия и снижение издержек на логистику.

Исходя из структуризации экономической системы, базирующейся на представлении о физическом пространстве, все предприятия как производственно-хозяйственные комплексы, осуществляющие экономическую деятельность, по нашему мнению, следует подразделять на:

- предприятия воздушного бассейна;
- предприятия водного бассейна;
- территориальные предприятия;
- недро-почвенные предприятия.

Данный набор предприятий входит в состав любого промышленного комплекса, обеспечивая связанность производственных процессов.

Цель предлагаемой структуризации экономической системы заключается в том, чтобы уйти от ограничений рассмотрения экономики в рамках территориальной и связанной с ней региональной структур.

К предприятиям воздушного бассейна относятся те, основная деятельность которых связана преимущественно с использованием воздушного и космического пространств. Также включаются в данную группу предприятия, деятельность которых направлена на минимизацию негативного воздействия либо на восстановление экологического баланса воздушного бассейна.

Группа предприятий водного бассейна охватывает виды экономической деятельности, связанные с использованием воды. Помимо рыболовства, рыбоводства, это, в основном, инфраструктурные предприятия, осуществляющие сбор, очистку и распределение воды, эксплуатирующие водный флот и т.д.

Территориальные предприятия – обрабатывающие отрасли промышленности, предприятия сферы услуг, страховые, финансовые, образовательные – то есть все те предприятия, организации и учреждения, деятельность которых напрямую не зависит от природных ресурсов и полезных ископаемых. Большая часть предприятий малого и среднего бизнеса, осуществляющих свою деятельность преимущественно в таких отраслях, как торговля, текстильное производство, гостиничный бизнес, оказание сервисных услуг и т.д., попадают именно в эту группу. Сюда же относятся предприятия инновационной направленности, связанные, например, с рынком телекоммуникаций, информационными технологиями, робототехникой, нанотехнологиями, кибернетикой и т.д.

В группу недро-почвенных предприятий входят те, деятельность которых связана с извлечением дохода от использования почв (сель-

ское хозяйство, лесная промышленность) либо недр Земли (добыча полезных ископаемых). То есть это в основном предприятия-поставщики первичных ресурсов.

Таким образом, классификация экономической деятельности с позиций пространственной структуры экономики примет следующий вид:

1. Предприятия воздушного бассейна:
 - деятельность воздушного и космического транспорта;
 - связь;
 - сбор сточных вод, отходов и деятельность по восстановлению окружающей среды.
2. Предприятия водного бассейна:
 - рыболовство, рыбоводство;
 - сбор, очистка и распределение воды;
 - деятельность водного транспорта;
 - сбор сточных вод, отходов и деятельность по восстановлению окружающей среды.
3. Территориальные предприятия:
 - обрабатывающие производства;
 - производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды;
 - строительство;
 - оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;
 - гостиницы и рестораны;
 - деятельность сухопутного транспорта;
 - финансовая деятельность;
 - операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг;
 - государственное управление и обеспечение военной безопасности;
 - социальное страхование;
 - образование;
 - здравоохранение и предоставление социальных услуг;
 - сбор сточных вод, отходов и деятельность по восстановлению окружающей среды;
 - деятельность общественных объединений;
 - деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта;
 - деятельность домашних хозяйств;
 - деятельность экстерриториальных организаций.
4. Недро-почвенные предприятия:
 - сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях;

Проблемы дня

– лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях;
– добыча полезных ископаемых;
– сбор сточных вод, отходов и деятельность по восстановлению окружающей среды.

В силу сложившихся отраслевых пропорций экономики Российской Федерации, основу народного хозяйства нашей страны составляют предприятия недропочвенной группы, переход же к постиндустриальному обществу, к пятому и шестому технологическим укладам подразумевает резкое возрастание роли территориальных предприятий и отчасти предприятий воздушного бассейна.

Естественно, что взаимодействие предприятий порождает возникновение материальных, энергетических, информационных и связанных с ними финансовых потоков (представлены на рис. 1–3).

Роль органов государственного управления в построении промышленных комплексов сводится к необходимости комплексного оценивания всех сфер пространства страны, определению наиболее перспективных районов (дифференцированно по сферам пространства) и выработке на основании этого системы мер по привлечению инвесторов и созданию предприятий.

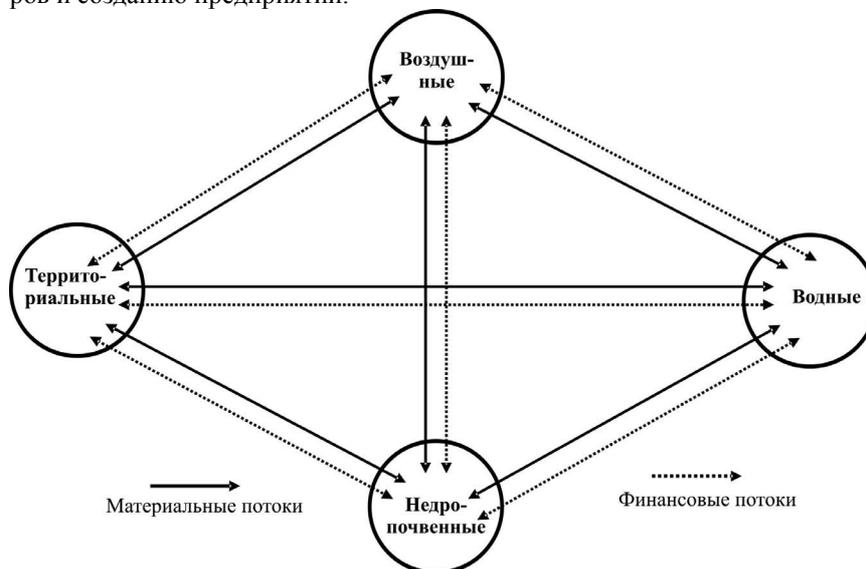


Рис. 1. Материально-финансовые потоки между предприятиями различных сфер пространства

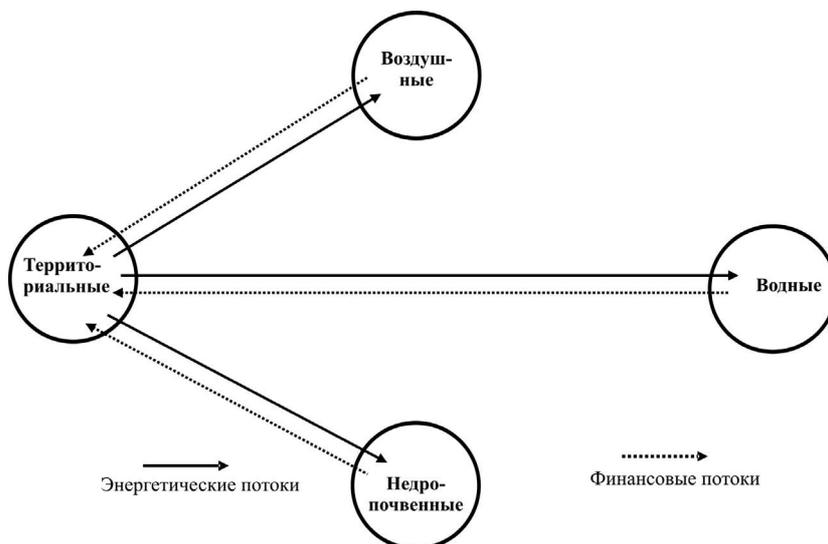


Рис. 2. Финансово-энергетические потоки между предприятиями различных сфер пространства

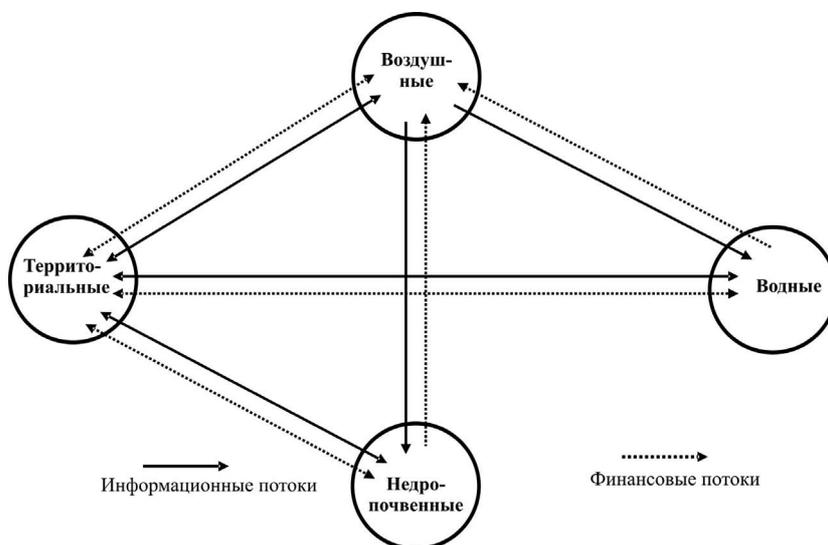


Рис. 3. Финансово-информационные потоки между предприятиями различных сфер пространства

Проблемы дня

В условиях рыночной экономики меры государственной политики могут быть только стимулирующими (помимо антимонопольного регулирования рынка): специальные субсидии, льготные кредиты, налоговые послабления, дотации и стимулы для расширения инвестиционной активности в приоритетных областях пространства.

Необходимость государственного инвестирования определяется построением инфраструктуры, которая в настоящее время в Российской Федерации не является удовлетворительной ни в одной из сфер пространства. Приоритетное развитие инфраструктурных объектов в выделенных перспективных областях будет являться одним из основных стимулов для инвесторов.

Новым инструментом в рамках пространственного подхода к экономическому развитию может оказаться формирование особых пространственно-экономических зон. Сохраняя суть традиционных особых экономических зон (законодательное предоставление резидентам различных преференций при осуществлении определенной деятельности на определенной территории), пространственно-экономические зоны будут охватывать только определенную сферу пространства.

Построение промышленных комплексов, их функционирование способно рационализировать использование пространственного потенциала страны, оптимизировать внутри- и межрегиональные хозяйственные связи, содействовать охране окружающей среды (появляется возможность использования отходов производства для выпуска полезной продукции), стимулировать интенсификацию производства, внедрение достижений научно-технического прогресса.

Таким образом, в рамках государственного управления одним из важнейших инструментов, который может привести не только к появлению новых центров экономического роста, но и способствовать общей экономической интеграции регионов страны, стимулировать комплексный рост всего народного хозяйства, увеличить экономическую и инвестиционную привлекательность страны, является создание и развитие промышленных комплексов. Именно в рамках промышленного комплекса возможно объединение предприятий всех сфер пространства, построение функционально взаимосвязанного технологического производственного процесса, обеспечивающего широкую степень локализации компонентов. Соответственно, систему государственного управления необходимо настроить на стимулирование создания и развития таких промышленных комплексов.

Библиографический список

1. Всемирная энциклопедия: Философия / Гл. научн. ред. и сост. А.А. Грицанов. – М.: АСТ, 2001. – 1312 с.
2. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования. – М.: Госполитиздат, 1958. – 200 с.
3. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования. – М.: Мысль, 1969. – 335 с.
4. Образовательный ресурс «e-RegionalPolicy» по курсу «Региональная политика». Ч. 2.2. Региональная политика и региональная экономика / Под рук. д.г.н., проф. М.Д. Шарыгина. <http://course-info.narod.ru/menu.htm>

Bibliographical list

1. Worldwide Encyclopedia: Philosophy / Editor-in-Chief A.A. Gritsanov. – M.: AST, 2001. – 1312 p.
2. Kolosovsky N.N. Fundamentals of economic regionalization. – M.: Gospolitizdat, 1958. – 200 p.
3. Kolosovsky N.N. Theory of economic regionalization. – M.: Mysl, 1968. – 335 p.
4. Web-education source «e-RegionalPolicy». P. 2.2. Regional policy and regional economics / Editor-in-Chief doctor of geography professor M.D. Sharygin. <http://course-info.narod.ru/menu.htm>

Контактная информация

Тел. 8 (3462) 64-31-53
E-mail: golovkoff@gmail.com

Contact links

Tel. 8 (3462) 64-31-53
E-mail: golovkoff@gmail.com

**ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
КОРПОРАТИВНОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ
В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА
И ПОСТКРИЗИСНОМ РАЗВИТИИ**

**FEATURES OF CORPORATE LIQUIDITY
MANAGEMENT IN TERMS OF CRISIS
AND POST-CRISIS DEVELOPEMENT**

Е.А. РУДЕНКО,

*аспирант Московской международной высшей школы бизнеса
МИРБИС (Институт), ведущий экономист Управления
корпоративной отчетности ОАО «Нефтересурсы»*

E.A. RUDENKO,

*post-graduate Moscow International Higher Business School
MIRBIS (The Institute), the Lead Economist in the Corporate
Reporting Office JSC «Nefteresursy»*

Аннотация

Статья освещает вопросы, связанные с основными принципами современных теоретических представлений о месте и роли ликвидности в системе управления компании. Делается вывод о необходимости разработки системы управления корпоративной ликвидностью для достижения стратегических целей как в период кризиса, так и для обеспечения эффективного развития в посткризисной экономике.

Abstract

The article covers issues related to the basic principles of modern theoretical ideas about the place and role of liquidity in the company management system. The conclusion about the need to develop a corporate liquidity management system in order to achieve the strategic objectives both in times of crisis, and to ensure effective development in post-crisis economy.

Ключевые слова

1. Ликвидность
2. Система управления

3. Кризис
4. Посткризисное развитие
5. Стратегическое управление

Keywords

1. Liquidity
2. Management system
3. Crisis
4. Post-crisis development
5. Strategic management

В основе каждого знания лежит открытие. В механике – это колесо, в науке в целом – огонь, в политике – механизм голосования. Этот же принцип справедлив и в отношении экономики; здесь, в той части существования человеческого общества, которая связана с коммерческими вопросами, главным изобретением являются деньги, наличие которых определяет все ее остальные аспекты.

Джеффри Кроутер (1907–1972)

Несомненно, что в новейшей истории Россия впервые испытала воздействие столь масштабного мирового финансово-экономического кризиса. Снижение спроса, падение объемов продаж, проблемы в финансово-кредитном секторе и, как следствие, недоступность инвестиционных ресурсов, массовые неплатежи и невозвраты заемных средств – все это реалии кризисной экономики.

Россия выступает частью глобализационной экономики. Это определяет ее высокую зависимость от общемировых процессов. После бурного роста во втором полугодии 2009 года (в этот период темпы роста ВВП были близки к 7%) в первой половине 2010 года экономический рост замедлился почти что вдвое. Но при этом обозначились и позитивные тенденции – активизировалось банковское кредитование, начал расти потребительский спрос.

Кризис так или иначе коснулся почти каждого субъекта российской экономики. Произошло значительное падение прибыли компаний, произошел рост числа убыточных предприятий и объявлений о банкротстве. Если на «пике» кризиса главной целью предприятий было «выживание» в кризисных условиях, то сейчас многие из них уже прогнозируют перспективы развития в новых, посткризисных условиях. И главное здесь – инвестиционное обеспечение этого процесса на

Проблемы дня

основе эффективного управления финансовыми отношениями. Основная задача корпораций и предприятий концентрируется на повышении финансовой эффективности и увеличении капитализации фирмы. Но достижение этих целей невозможно без повышения уровня управления ликвидностью, без умения управлять системой факторов, которые ее определяют.

В предстоящий посткризисный период активно развивающиеся организации несомненно будут ощущать недостаток финансовых ресурсов для инновационно-инвестиционного развития и активации хозяйственного оборота. От хорошей или плохой организации системы управления корпоративной ликвидностью зависит степень экономической, инвестиционной привлекательности для инвесторов. Достаточно высокий уровень ликвидности гарантирует от неплатежей поставщиков, отвечает интересам кредитодателей-банков, сохраняет хозяйственный имидж предприятия. Эффективное управление ликвидностью выступает фактором роста конкурентоспособности организации, увеличения ее финансового потенциала.

Повышение уровня ликвидности современных предприятий (фирм, корпораций) связано с решением множества смежных проблем. Без этого невозможно достижение главной цели – устойчивое финансовое развитие современной холдинговой компании. Среди этих проблем главная – создание эффективного финансового механизма управления ликвидностью компании как комплексного инструмента повышения качества ее деятельности в целом. Новая система управления ликвидностью должна быть адекватна современным условиям развития, способствовать привлечению необходимых объемов капитала, позволять формировать и анализировать информацию, позволяющую выявлять резервы роста ликвидности и эффективно их использовать. Формирование современной системы информации должна обеспечивать принятие таких управленческих решений, которые направлены на ее эффективное развитие в посткризисной экономике.

Методологическое обоснование категории «ликвидность» не вызывает на первый взгляд особых трудностей. Можно найти массу определений, смысл которых сводится к пониманию сущности ликвидности как скорости перевода средств материальной формы в денежную. В то же время это не раскрывает ликвидность как сложное, многоаспектное явление, выступающее результирующим показателем от множества факторов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Это является одной из причин отождествления многими авторами этой ка-

тегории с платежеспособностью, выступающей важным, но частным показателем финансовой деятельности предприятия.

Все это свидетельствует о том, что проблема ликвидности требует серьезных теоретических исследований, разработки эффективных механизмов управления не только показателями, но прежде всего процессом повышения ликвидности. Глубокая разработка теории ликвидности и более четкое и системное представление о ней как категории рыночной экономики, позволят сформировать принципы эффективных практических механизмов ее обеспечения на разных уровнях хозяйствования.

Анализ ликвидности целесообразно осуществлять в тесной взаимосвязи с движением материальных и денежных потоков, формированием чистого финансового потока, выступающего основой роста финансового потенциала предприятия. Для успешного управления денежными потоками необходимо постоянно контролировать и сопоставлять объемы финансовых поступлений и потребности в расходовании денежных средств посредством составления бюджетов финансовых потоков и их временной динамики в соответствующие периоды. Главная задача такого контроля состоит в определении сроков, когда возникнет необходимость перевода неденежных активов в денежную форму для обеспечения покрытия финансовых обязательств.

В общем случае к оценке ликвидности применим один из основополагающих принципов, применяемых в МСФО, – принцип осмотрительности. Суть этого принципа заключается в том, что активы организации не должны быть завышены, а ее обязательства занижены. Поэтому если есть сомнения в приобретении каких-либо активов или в возможности их реализации, то такие активы не должны участвовать в оценке ликвидности организации. С обязательствами ситуация складывается обратная. Если есть вероятность возникновения обязательства, не говоря уже о возникших обязательствах, то они должны признаваться в отчетности по МСФО и, конечно, участвовать в оценке ликвидности.

Контактная информация

E-mail: elenashipovskaya@gmail.com

Contact links

E-mail: elenashipovskaya@gmail.com

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ
ОБРАЗОВАНИЯ**

**FORMING A SYSTEM OF COOPERATION
BETWEEN THE STATE
AND ENTREPRENEURS IN THE FIELD
OF EDUCATION**

Т.С. САЛЬНИКОВА

*доцент ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет», к.э.н.*

Л.В. БАРМАШОВА,

*доцент ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет» к.э.н.*

В.А. ФИЛАТОВ,

*соискатель ГОУ «ВПО «Московский государственный
индустриальный университет»*

T.S. SALNIKOVA,

*Associate Professor, Moscow State Industrial University,
Candidate of Economics,*

L.V. BARMASHOVA,

*Associate Professor, Moscow State Industrial University,
Candidate of Economics,*

V.A. FILATOV,

Candidate for a degree, Moscow State Industrial University

Аннотация

В статье, выполненной в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», предложена концепция преобразования системы образования в России, а также сформирована модель взаимодействия государства и предпринимательства в сфере образования.

Abstract

The paper prepared under the federal target program *Scientific and Research-and-Educational Personnel for Innovation Russia* suggests a concept of reforming the system of education in Russia as well as a model of cooperation between the state and entrepreneurs in the field of education.

Ключевые слова

1. Предпринимательство
2. Образование
3. Механизм
4. Государство
5. Система

Keywords

1. Entrepreneurship
2. Education
3. Mechanism
4. State
5. System

В последнее время все чаще стали обсуждаться проблемы развития частного и государственного партнерства в сфере образования. Очевидно, что и у государства, и у частных структур есть положительные и отрицательные качества. Однако эти качества могут быть как в потенциальном, так и в актуальном, активно выраженном состоянии.

Если в частном и государственном партнерстве в сфере образования активизированы положительные качества государства и частных структур, а их отрицательные качества нейтрализованы, их проявление предотвращается в корне, то имеет место 1-й вариант партнерства, положительный по своему характеру. В этом варианте государственный стратегический подход к развитию сферы образования, базирующийся на концентрации необходимых ресурсов в масштабе страны в распоряжении государства и на законодательно оформленной силе государства, соединяется с инициативой, предприимчивостью, гибкостью и динамичностью, готовностью идти на оправданный риск, т.е. всем тем, чем характеризуются положительные качества частных структур.

Напротив, если в частном и государственном партнерстве активизированы отрицательные качества государства и частных структур, а их положительные качества не проявляются достаточно существенным образом, то имеет место 2-й вариант партнерства, в котором представленные сами себе образовательные учреждения деградируют, а участвующие в их деятельности частные структуры наживают значительный капитал на основе перемещения значительных ценностей из государст-

Проблемы дня

венной собственности в частную де-юре (приватизации) или де-факто (при получении недвижимости в долгосрочную аренду за плату несоизмеримо более низкую, чем рыночный уровень аренды), а также хищнической эксплуатации в интересах наживы ресурсов образовательных учреждений во всем их диапазоне – от материально-технической базы и до преподавательского контингента, а также ранее созданного в глазах общественности авторитета (престижа).

И первый, и второй варианты являются, соответственно, крайними полюсами частного и государственного партнерства, положительным и отрицательным. В реальной действительности шанс на то, что осуществляется в чистом виде первый или второй вариант, невелики. Много более вероятен 3-й, смешанный вариант, в рамках которого могут быть различные вариации, сводимые в конечном итоге к трем основным вариациям:

– *вариация 1* – в смешении 1-го и 2-го вариантов преобладает 1-й, т.е. положительный вариант;

– *вариация 2* – в смешении двух вариантов преобладает 2-й, т.е. отрицательный вариант;

– *вариация 3* – имеет место временное равновесие обоих вариантов при ожесточенной их конфронтации, что рано или поздно трансформирует вариацию 3 в вариацию 1 или 2 в зависимости от того, какие процессы возьмут верх – положительные или отрицательные.

Предлагаем модель концепции программы комплексного реформирования общеобразовательной и высшей школы с использованием идеи государственного и частного партнерства, в основу которой положены следующие положения.

1. Модель воплощает концепцию программы комплексного (совместного на основе принципа прямых и обратных связей) реформирования общеобразовательной и высшей школы.

2. В основу модели положен ряд идей, образующий взаимосвязанное целое: ранняя профессиональная ориентация подрастающих поколений; непрерывное самообразование личности на протяжении всей жизни; финансирование из бюджета на должном уровне материально-технической базы школы и вузов; превращение ведущих вузов в крупные наукоемкие корпорации; развитие средней и особенно высшей школы с активным использованием государственного и частного партнерства.

3. Программа реформирования общеобразовательной и высшей школы в масштабе страны в качестве единого целого разрабатывается усилиями ряда НИИ и вузов, а также отдельных ученых и специалистов под координирующим воздействием и финансировании специально уполномоченного на это государством органа.

Разработка и осуществление программы общегосударственного реформирования в виде единого целого средней и высшей школы в соот-

ветствии с предложенной концепцией позволит: поднять на качественно более высокий уровень содержательный процесс обучения и профессиональной подготовки высококвалифицированных кадров, сделать его непрерывным; обеспечить интеграцию в единый научно-образовательный комплекс науки, образования и опытных производств с активным развитием государственного и частного партнерства; на должном уровне осуществлять финансирование сфер образования и науки; формировать достаточно масштабную и высокоразвитую, постоянно модернизируемую материально-техническую базу и инфраструктуру учебно-образовательного и научно-исследовательского процессов; использовать реформируемый в прогрессивном ключе научно-образовательный комплекс в качестве генератора дальнейшего социально-экономического развития страны, что предполагает придание этому комплексу статуса главного национального приоритета; Россия должна превращаться, прежде всего, не в энергетическую, а научно-образовательную державу.

Библиографический список

1. Ларионов И.К. Социальная концепция личности, общества и государства. – М.: Союз, 2000.
2. Обучение рынку / Под ред. С.Ю. Глазьева. – М.: Экономика, 2004.
3. Экономическая теория / Под ред. Г.П. Журавлевой. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2006.

Bibliographical list

1. I.K. Larionov. Social conception of person, society and state. – М.: Soyuz, 2002.
2. Teaching market / Edited by S.Yu. Glazyev. – М.: Economica, 2004.
3. Economics / Edited by G.P. Zhuravleva. – М.: ИТК «Dashkov and C^o», 2006.

Контактная информация

Тел. 8 (903) 611-98-26

E-mail: apm-msiu@yandex.ru

Contact links

Tel. 8 (903) 611-98-26

E-mail: apm-msiu@yandex.ru

**МОТИВАЦИОННЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ
ПРОЦЕССА ИНСТИТУАЛИЗАЦИИ
ОТНОШЕНИЙ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ**

**MOTIVATIONAL IMPLICATIONS
OF THE PROCESS OF INSTITUTIONALIZATION
OF THE RELATIONS OF EMPLOYMENT
AND UNEMPLOYMENT**

Г.В. САХАРОВ,

*профессор кафедры бухгалтерского учета Сургутского
государственного университета ХМАО – Югра, академик РАН, д.э.н.*

И.Г. КОРЯВКО,

*аспирант кафедры экономической теории Сургутского
государственного университета ХМАО – Югра*

G.V. SAKHAROV,

*the professor of chair «Book keeping» Surgut State University
of the Khanty-Mansiisky autonomous region – Yugra, academician
of RANS, doctor of economic sciences*

I.G. KORJAVKO,

*the post-graduate student of chair «Economic theory» Surgut State
University of the Khanty-Mansiisky autonomous region – Yugra*

Аннотация

В статье рассмотрены мотивационные аспекты трудовой деятельности и удовлетворения своим трудом, практические возможности собственной мотивации к работе, дается оценка и формируется проблема специфики повышения качества жизни и развития человека, показано стимулирование внутренней мотивации человека, имеющего в настоящее время большое экономическое и социальное значение, рассматриваются проблемы занятости и безработицы в условиях рынка труда, скрытой безработицы и теневой занятости.

Abstract

The article deals with the motivational aspects of work and satisfaction with their work, the feasibility of self motivation to work, assesses the problem and formed specific quality of life and human development, promotion of intrinsic motivation was shown a man who has at present a great economic and social importance, are considered employment and unemployment in labor market conditions of hidden unemployment and informal employment.

Ключевые слова

1. Безработица
2. Занятость
3. Качество жизни
4. Рынок труда
5. Специфика
6. Мотивация
7. Стимул

Keywords

1. Unemployment
2. Employment
3. Quality of life
4. Labor market
5. Specificity
6. Motivation
7. Stimulus

В ряду новых социально-экономических реалий, вызванных к жизни процессами реформирования, формирующийся в России рынок труда фокусирует в себе наиболее острые и болезненные проблемы общества: рост скрытой безработицы, усиление структурных и региональных диспропорций скрытой формы занятости, неконтролируемый приток рабочей силы из стран ближнего и дальнего зарубежья, регрессивные изменения в качестве рабочей силы и мотивации к труду, падение уровня реальных доходов населения. Эти проблемы становятся существенным фактором сдерживания структурных преобразований экономики и создания предпосылок для стабильного экономического роста, что обуславливает особую актуальность научного анализа как процессов формирования рынка труда в России, так и возможностей его полноценного функционирования.

Проблемы дня

Западные экономисты традиционно рассматривают скрытую безработицу как нормальную реакцию рынка на адекватное вмешательство профсоюзов и государства в сферу занятости и заработной платы. Более того, некоторые экономисты считают экономическую политику на рынке труда чуть ли не основной причиной безработицы вообще. В самом деле, согласно классическим взглядам, избыточная занятость в чисто рыночной экономике в принципе невозможна как постоянное явление: рынок автоматически указывает уровень занятости, заработной платы и производительности труда. Но если государство и профсоюзы начинают регулировать не только заработную плату, но и объем занятости, то тогда и возникает скрытая безработица: если возможно, часть работников переводится на неполный рабочий день (неделю). А если и это запрещается, то возникает избыточная занятость. В любом случае, как считают представители неоклассической теории, скрытая безработица проявляется в результате попыток предпринимателей восстановить «нормальные» рыночные отношения, следовательно, эффективность производства. [2, с.15].

В начале рыночных реформ, когда безработица не считалась серьезной проблемой для российской экономики и даже, напротив, рассматривалась как сильнейший стимул роста производительности труда, некоторые экономисты призывали к превращению скрытой безработицы в открытую, что, по существу, является шоковым вариантом реформирования занятости. Сегодня уже очевидно, что такой подход к скрытой безработице неприемлем.

Во-первых, скрытая безработица обеспечивает хотя бы минимальный уровень потребления. Если же скрыто безработный становится реально безработным, его уровень жизни сокращается до критических размеров.

Во-вторых, в тех регионах, где предприятия являются градообразующими и представляют собой единственный источник существования для местного населения, скрытая безработица была, как это ни парадоксально звучит, наиболее социально приемлемым способом использования рабочей силы. В таких условиях превращение скрытой безработицы в открытую, есть социально-экономическая катастрофа для региона, чреватая социальными и политическими взрывами.

В-третьих, перевод скрытой безработицы в открытую потребует от государства значительных дополнительных средств на выплату пособий, содержание служб занятости. Очевидно, что в условиях хронического бюджетного дефицита эти затраты окажутся непосильными. Ведь даже упомянутые мизерные пособия по безработице выплачиваются весьма нерегулярно.

В-четвертых, превращение скрытой безработицы в реальную представляет собой мощную подпитку теневого рынка труда. Если в условиях скрытой безработицы процветает вторичная скрытая занятость, то при явной безработице рабочая сила уже полностью уходит в теневой сектор. [6, с. 256].

Кроме того, результаты такого подхода к скрытой безработице сказываются на обострении проблем больших городов. В поисках случайных заработков люди пополняют миграционные потоки в крупные города, ухудшая там экономическую, социальную и криминальную ситуацию.

Таким образом, практика показывает, что резкая трансформация скрытой безработицы в открытую неэффективна с экономической точки зрения и опасна социально. Теоретически скрытую безработицу нужно трансформировать не в открытую безработицу, а в полную занятость. Однако если это невозможно в силу сложившихся экономических обстоятельств, то целесообразнее не трансформировать скрытую безработицу и даже при необходимости ее поддерживать. Но это – временная мера. В долгосрочном периоде скрытая безработица должна превращаться в полную занятость, а для этого необходимы следующие условия: [1, с. 15].

- стимулирование отечественного производства, создание новых рабочих мест;
- финансовая поддержка государством прежде всего отечественных товаропроизводителей;
- государственный контроль за процедурой увольнения работников с предприятий, строгое соблюдение трудового законодательства.

Экономисты кейнсианской школы не согласны с неоклассиками в том, что государственное регулирование на рынке труда обязательно «генерирует» скрытую безработицу [7, с.115]. Дело в том, что безотносительно к степени государственного вмешательства современный рынок труда не является свободным (совершенным) уже потому, что сам товар – рабочая сила – неоднороден, и предпринимателям сегодня не так-то просто найти рабочую силу нужного качества. Поэтому даже когда над фирмами не довлеют государственные запреты, они предпочитают сохранять кадры в условиях циклического падения производства.

Скрытая безработица, следовательно, выполняет функцию резерва рабочей силы (как раньше – явная безработица) в условиях рынка труда несовершенной конкуренции.

Различие подходов к причинам скрытой безработицы предопределяет и разное отношение к ней. Так, если неоклассики рассматривают

Проблемы дня

скрытую безработицу как отрицательное явление, вынужденную меру, проявление роста неэффективности использования трудовых ресурсов, требуют ее «вскрыть», то кейнсианцы, напротив, не считают превращение скрытой безработицы в открытую удачной идеей.

Что касается причин скрытой безработицы в России, то здесь неоклассическая модель явно неубедительна, так как о жестком регулировании (да и вообще о каком-то регулировании) рынка труда со стороны государства и профсоюзов говорить не приходится. Кейнсианское же объяснение кажется более убедительным, но только с учетом российской экономической ситуации.

Почему на российских предприятиях сохраняется скрытая безработица, несмотря на неконтролируемость рынка труда со стороны государства и профсоюзов?

Причины сохранения скрытой безработицы можно разделить на две группы: причины, по которым руководители предприятий не идут на массовое увольнение работников, и причины, по которым работники сами не увольняются с предприятий, хотя заработки зачастую едва достигают прожиточного минимума, а заработная плата задерживается месяцами. [5, с. 29].

Первая группа причин сохранения скрытой безработицы включает следующие пункты. Во-первых, даже в условиях падения производства руководители фирм стараются сохранить кадры на перспективу, вводя частичную занятость, оплачиваемые (и не оплачиваемые) отпуска, что вполне соответствует отмеченной выше кейнсианской трактовке. Во-вторых, сохранение кадров позволяет надеяться на финансовую поддержку государства. В-третьих, часто у фирм просто нет средств на выплату высвобождаемым работникам пособий и заработной платы на период трудоустройства в соответствии с трудовым законодательством. Поэтому увольнения происходят, как правило, с грифом «по собственному желанию», спровоцированные все ухудшающимися условиями труда и низкой заработной платой. Несколько лет назад, на первом этапе приватизации, предприятия сохраняли штаты еще и в целях акционирования, которое осуществлялось трудовыми коллективами.

Вторая группа причин сохранения скрытой безработицы связана с нежеланием работников покидать прежнее место работы, даже несмотря на нищенскую заработную плату. Во-первых, в небольших населенных пунктах люди просто не имеют возможности найти другую работу. Во-вторых, для старшей возрастной группы трудоспособного населения очень важен непрерывный стаж работы для получения пенсий.

В-третьих, пособие по безработице, даже если его удастся получить, не компенсирует потери в заработной плате. В-четвертых, в сознании работников очень часто преобладает такой фактор, как стабильность занятости. Несмотря на то, что многие люди подрабатывают в сфере теневой экономики, а также в личном подсобном хозяйстве, они не теряют связи с основным местом работы.

Сегодня, в условиях кризиса федерализма, вопросы политики в отношении скрытой безработицы в основном легли на плечи регионов. В данном случае это справедливо – кто как не местное правительство может точно взвесить отрицательные последствия и стабилизирующий эффект скрытой безработицы, находя приемлемое решение в каждом конкретном случае.

В отношении чисто криминальной части теневой экономики разногласий нет: она должна быть минимизирована с помощью правоохранительной системы. Однако здесь возникает реальная проблема: как отделить криминальный бизнес от полузаконного (скрытого)? Ведь на практике эти формы тесно переплетаются: криминальные доходы «отмываются» через вполне легальные фирмы, а значительная часть легального бизнеса контролируется преступными группировками. По оценкам аналитических служб МВД России, основная часть доходов преступных группировок легализуется посредством ее неконтролируемого введения в коммерческий оборот. Свыше трех тысяч преступных группировок специализируется на легализации доходов, полученных от незаконной деятельности. До 80% хозяйствующих субъектов негосударственного сектора экономики находится под контролем криминальных сообществ, в том числе более 500 банков, около 50 бирж, практически вся сеть мелкооптовой и розничной торговли. [3, с. 45].

Тесное переплетение криминальной, полуполюгальной (скрытой) и легальной экономики в России отмечается не только представителями правоохранительных органов, но и экономистами. Вместе с тем отношение к теневой экономике, особенно полуполюгальной, существенно различается. Работники силовых структур считают, что сам термин «легализация» идентичен понятию «отмывание», а криминальный бизнес никогда не станет цивилизованным, даже если создать для него условия.

Экономисты рассматривают теневую экономику и отношение к ней несколько под другим углом зрения. Отмечая переплетение криминального и полуполюгального секторов, они все же видят принципиальные различия интересов криминального бизнеса и теневиков – хозяйст-

Проблемы дня

венников. Первые действуют преимущественно в сфере распределения и перераспределения доходов, вторые – в сфере производства, будучи законными собственниками средств производства и доходов. Первые заинтересованы в сохранении существующих экономических условий, вторых они не устраивают. Кроме того, симбиоз этих двух секторов вынужденный: теневики-хозяйственники с удовольствием избавились бы от давления криминальных группировок.

На основе этого экономисты предлагают, борясь с криминальным бизнесом, постепенно легализовывать теневиков-хозяйственников. При этом под легализацией понимается не отмывание доходов, а превращение полулегального бизнеса в легальный посредством изменения действующих норм закона. Имеется в виду не легализация доходов, а легализация занятости, деятельности, предпринимательства путем создания таких условий, при которых бизнесменам невыгодно было бы совершать экономические правонарушения. Приводится три аргумента в пользу подобной легализации. Во-первых, доходы скрытой экономики образуют средства существования для десятков миллионов наших сограждан. Во-вторых, страна остро нуждается в капиталовложениях. В-третьих, опыт НЭПа показал уже эффективность подобной легализации. [7, с. 245]

Как видим, позиции правоведов и экономистов не так уж различны, как может показаться на первый взгляд. В любом случае очевидно, что сдерживании теневой экономики в приемлемых пределах 5–7% ВВП должно осуществляться двумя путями:

- решительная борьба с криминальным бизнесом;
- создание условий для законного предпринимательства.

В рамках первого направления сдерживания теневых процессов необходимо:

- совершенствовать законодательную базу предпринимательской деятельности и работы органов исполнительной власти;
- присоединиться к международным конвенциям и группам, осуществляющим борьбу с экономическими преступлениями;
- усилить пограничный таможенный контроль за прохождением товарных и валютных потоков;
- укрепить службы налогового контроля.

И все же основной фронт борьбы с теневой экономикой в России пролегает через создание нормальных условий предпринимательства. Необходимо осуществить:

- стабилизацию и повышение уровня жизни основной массы населения, в том числе в целях предотвращения его ухода в теневой сектор;

- введение контроля за процессом приватизации и соблюдение условий приватизации в последующем, в случае необходимости применять деприватизацию;
- разработку механизма финансовой поддержки отечественного предпринимательства; контроль за продвижением кредитно-денежных потоков; решение проблемы неплатежей;
- реформирование налоговой системы в сторону ее упрощения, снижение количества налогов и налоговых ставок.

Сравнивая условия сдерживания скрытых процессов на рынке труда (скрытой безработицы и скрытой занятости), можно выделить один общий пункт: всемерная поддержка отечественного предпринимательства. Представляется, что, идя по данному пути, можно решить проблемы не только рынка труда, но и в целом вывести российскую экономику из кризиса.

Таким образом, в отличие от экономически развитых стран, сохранение скрытой безработицы в России связано не с активной регулирующей позицией государства и профсоюзов, а скорее с отсутствием таковой на фоне кризисного падения производства. В этих условиях скрытая безработица выполняет позитивные функции: сдерживание массовой явной безработицы, поддержание хотя бы на минимальном уровне благосостояния людей, сохранение кадрового потенциала экономики.

Библиографический список

1. Авдеев Л.А. Институционализация экономических отношений российского рынка труда: Монография. / Л.А. Авдеев, Н.Л. Макаркина. – Сургут: Дефис, 2005.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник. – М.: Издательство НОРМА: ИНФРА-М, 2001.
3. Кантор К.М. Путь к цивилизации – каков он? // Вопросы философии, 1992, № 11
4. Р. Эренберг, Р. Смит. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М.: МГУ, 1996. – С. 32.
5. Социальное положение и уровень жизни населения России. – М.: Госкомстат России, 2003. – С. 29.
6. Экономика и социология труда: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2003.
7. Эклукд К. Эффективная экономика – шведская модель. – М.: Экономика, 2004. – С 15–16.

Bibliographical list

1. Avdeev L.A. Institutionalization of economic relations of the Russian labour market: The monography / L.A. Avdeev, N.L. Makarkina. – Surgut: the Hyphen, 2005.
2. Genkin B.M. Economy and work sociology: The textbook. M: Publishing house NORMA: INFRA-M, 2001.
3. Cantor K.M. Way to a civilisation – what it? // Philosophy questions, 1992, № 11.
4. R. Erenberg, R. Smith. Modern economy of work. The theory and a state policy. – TH.: the Moscow State University, 1996. – С. 32.
5. Social Situation and Living Standards of the Russian Population. – M.: Goscomstat of Russia, 2003. – P. 29.
6. Economy and the Sociology of Work: Textbook / Edited by A.Ya. Kibanov. – M.: INFRA-M, 2003.
7. Eklukd K. Effective economy – the Swedish model, M; Economy, 2004. – P. 15–16.

Контактная информация

E-mail: g_sakharov@mail.ru

Contact links:

E-mail: g_sakharov@mail.ru

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ САМООРГАНИЗАЦИЯ
В КОНТЕКСТЕ СУБЪЕКТИВНЫХ
ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ**

**ECONOMIC SELF-ORGANIZATION
IN THE CONTEXT OF SUBJECTIVE
DEVELOPMENT FACTORS**

Г.Л. СИДЕЛЬНИКОВ,

*профессор кафедры экономико-математических методов и моделей
Всероссийского заочного финансово-экономического института, д.ф.-м.н.*

Н.М. ГЕНЕРАЛОВА,

доцент Харьковского университета воздушных сил им. И. Кожедуба, к.п.н.

G.L. SIDELNIKOV,

*professor, Department of Economical and Mathematical Methods
and Models, All-Russian Distance Institute of Finance and Economics (ARDIFE),
Doctor of Science*

N.M. GENERALOVA,

*associate professor, Kozhedub Air Force University,
candidate of Pedagogical Science*

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы организации и самоорганизации экономических отношений. Исследуется природа асимметрии хозяйственных отношений в мировой экономической системе.

Abstract

This article reviews the questions of economic relations organization and self-organization. The nature of household and business relations asymmetry in world economic system is being studied.

Ключевые слова

1. Новая парадигма
2. Экономическая система

Проблемы дня

3. Синергетический подход
4. Либеральный рынок

Keywords

1. New paradigm
2. Economic system
3. Synergic approach
4. Free market

Представляется, что понимание природы экономической деятельности, основанной на парадигме нелиберальных принципов саморегулирования посредством рыночных механизмов, лежит в детализации синергетического подхода, сочетающего индуктивные и дедуктивные, конкретно-эмпирические и абстрактные методы познания. Синергетический подход, по-видимому, способен на более высоком уровне обобщений привести экономику к статусу упорядоченного научно-технологического знания и открытию пока неизвестных, фундаментальных законов ее развития.

Как научная дисциплина синергетика изучает динамические системы и процессы самоорганизации и организации в них устойчивых структур. Можно сказать, что локализация и структурное упорядочение являются предпосылками возникновения порядка в диссипативной среде, каковой и является мировая экономика. Развитие понимается как последовательность длительных периодов стабильных состояний системы с относительно краткими периодами неустойчивого поведения, после чего происходит переход (бифуркация) к следующему стабильному состоянию (аттрактору). Следствием такого развития (с переходом в конце цикла на качественно новый уровень) является необратимость, которая заключается в невозможности возврата от новообразованной структуры к предшествующей. Таким образом, «необратимость», так же как и «потеря устойчивости», является характеристикой любой нелинейно развивающейся системы.

Особенности и характер флуктуаций системных параметров вблизи точки бифуркации определяют морфизм следующего устойчивого состояния. Конструктивное описание области устойчивости (аттрактора) системы имеет практическое значение для управления процессами морфогенеза в активных средах. Синергетику называют также теорией динамического хаоса, который может быть в зависимости от топологической размерности аттрактора детерминированным или стохастическим. К последнему, в частности, можно отнести широко используемую паутинообразную модель рынка.

Экономическая система формально может быть описана эволюционными дифференциальными уравнениями и представлена как задача Коши, т.е. как динамическая система с начальными условиями. Методологическая ценность такого подхода заключается в том, что в некоторой области локализации параметров задача Коши имеет единственное решение и, следовательно, предсказуемое.

Всегда можно написать дифференциальные уравнения экономической системы, устанавливающие связь между ее параметрами. Никаких принципиальных физико-математических и иных методологических препятствий к этому нет. К сожалению, такой подход пока недостаточно развит.

Синергетический подход к анализу экономических (социальных) процессов в отличие от традиционного институционального делает акцент на установление формальной зависимости между структурными составляющими системы, основанной на рациональном и оптимизирующем поведении экономических субъектов. Целью синергетического подхода является познание механизмов структурных связей, определяющих свойства (качества) возможных стратегий эволюционирующей экономики. При этом междисциплинарный характер институционального анализа связей экономики с государственными и общественными институтами не отвергается. В синергетическую парадигму открытой экономической, в том числе посткризисной, модели развития автоматически включается созидательно-конструктивное измерение, благодаря которому будущее можно не только предсказывать, но и создавать.

Глубокая взаимозависимость различных сфер жизнедеятельности на геостратегическом уровне подтверждается, в частности, связью экономики, экологии и политики. Примерами могут служить международный договор о нераспространении ядерного оружия, Копенгагенский климатический саммит и др.

Более глубокому анализу подлежит психология экономической деятельности, основу которой составляют и стратегии, оптимальные по Парето, и бесконфликтные некоалиционные стратегии рационального поведения, равновесные по Нэшу. Обществом поощряется бесконфликтная модель экономического поведения субъектов либерального рынка, поскольку оно не ухудшает положение других участников. Понятие равновесия, по Нэшу, лежит в основе концепции социально-экономического равновесия, когда все агенты активной деятельности достигают наилучших возможных результатов в рамках существующих законов (правил игры).

Важным фактором развития становится феномен системного проникновения в экономику информационно-коммуникационных техноло-

Проблемы дня

гий, роль которых все еще недостаточно ясна, но фундаментальное влияние очевидно.

Доказано практически, что рекламная информация с целевым содержанием ниже порога семантической чувствительности, переданная через СМИ, оказывается более убедительной для потребительской аудитории, чем аргументы теоретического свойства. Даже не имеет смысла лгать, если нужного результата можно добиться, тщательно дозируя правду. И нравственно, и демократично. Одно из правил рекламы гласит: «Сообщение всегда должно иметь уровень понятности, соответствующий коэффициенту интеллекта (IQ), примерно на десять пунктов ниже среднего коэффициента того социального слоя, на который рассчитано сообщение» (А. Моль).

Если говорить о синергетическом подходе к пониманию экономической деятельности как к утверждению новой парадигмы, то следует отметить, что мы стоим в самом начале пути осмысления природы экономического поведения. Познанию его сущности еще долго будет предшествовать процесс образования и освоения новой системы понятий, нового аппарата исследований, формулировки общих принципов организации и самоорганизации.

В силу неизбежной глобализации в новую парадигму должны быть включены факторы планетарного масштаба, ранее не включавшиеся в разработку социально-экономических доктрин.

Расширив до масштабов планетарного доминирования ареал своего существования, человек парадоксальным образом сужает его, нарушая хрупкое экологическое равновесие среды обитания. Не всеми в должной мере разделяется понимание последствий антропогенного разрушения земной биосферы. Влияние человека на природу способно поставить его на грань антропологической катастрофы. Новые модели развития должны учитывать физическую ограниченность минеральных и биологических природных ресурсов, деградация которых способна привести к разрушению самой системы жизнеобеспечения. Пока не нашли адекватного отражения в современных исследованиях демографические закономерности развития популяции человека – единственного на Земле биосоциального вида. Недостаточно изучены последствия роста народонаселения планеты. Отсутствуют теоретические исследования общественной динамики и механизмов смещения этносов, их влияния на образование субкультур, социальную стабильность и развитие цивилизации в целом.

В настоящее время мы являемся свидетелями того, как посткризисный синдром проявляется, к сожалению, не в создании новой, а в по-

пытках модернизации старой финансовой системы. Можно предположить, что она будет длительной и болезненной и, по-видимому, сохранит все свои прежние пороки до очередного кризиса.

Сложившаяся асимметрия хозяйственных отношений в мировой экономической системе продолжает углубляться. Геоэкономическое пространство становится зоной влияния всего лишь нескольких государств, в основе политики которых лежит национальный стратегический интерес, в ином случае – корпоративно-блоковый.

Неангажированный анализ технологических и телекоммуникационных достижений, многократно расширивших информационное поле, не позволяет оценивать их однозначно позитивно. Хотя бы потому, что и объективная информация, адекватная реальным событиям, и ее фальсификация имеют практически один и тот же потенциал. Формируемое СМИ на столь противоречивой основе общественное мнение будет иметь столь же противоречивое содержание.

Либерализация мирового рынка и сопутствующие ей обратные процессы экономической интеграции в виде образования консорциумов, транснациональных корпораций, общего Европейского союза и Всемирной торговой организации и т.д. привели также и к глобализации массмедиа.

Пространство СМИ все более напоминает мировое рекламное агентство с хорошо отлаженным механизмом агрессивной пропаганды западного менталитета – либеральных ценностей, свободной торговли и неограниченного потребления. Размывание традиций, гомогенизация культур, внедрение в сознание корпоративных ценностей с сильным привкусом западного протекционизма формируют крайне неустойчивую громоздкую социально-экономическую систему. Сбой в управлении такой системой способен если не уничтожить, то кардинально деформировать периферию с экспортноориентированной экономикой, вовлеченную в процесс глобализации, но не имеющую доступа к рычагам управления. Так, в частности, произошло с Исландией, экономика которой, обладая узким внутренним рынком, в сильной степени зависит от конъюнктуры мирового рынка.

Отсутствие объективного теоретического анализа экономических концепций глобализации и навязываемая массовому сознанию неизбежность интеграционных процессов все в большей степени развивают чувства неопределенности и тревоги.

В начале 90-х годов XX века завершился метаморфоз фазы коммунистической утопии в истории человечества. Мир оказался на пороге нового посткоммунистического мировоззрения – глобализма. Но не

Проблемы дня

есть ли это очередная, гораздо более разрушительная утопия нового времени?

Развитие информационного общества парадоксальным образом расширило сферу неопределенности, обострив проблему критериев действительности, выяснения подлинности содержания сообщений. Реальная жизнь, спроецированная на виртуальное пространство, символизируется до неузнаваемости. Фьючерсы, деривативы, свопы и т.д. и т.п. приносят слишком большую долю неопределенности в социально-экономическое взаимодействие. Количество лжи и подтасовок безмерно растет. Глобализация сдвигает акцент с социально-политической, культурной и национальной идентичности к неким надгосударственным формам. Идентификация людей и событий принимает фантомный характер. Реальные персонажи в виртуальной сети превращаются в бренды. Неопределенность самой современной реальности порождает кризис идентичности и в виртуальном пространстве. Горизонт предсказуемости сужается, а прогноз парадоксальным образом оказывается все более востребованной отраслью медиа-индустрии.

Создается ощущение замыкания перспективы горизонта событий, когда информация уже становится неотличимой от дезинформации, а хронологическая последовательность событий подменяется интерактивным засвечиванием. Можно практически одновременно вести торговлю, проводить банковские операции в Австралии и Европе, а слово, неосторожно сказанное политиками на одном конце света, порождает мгновенную реакцию на другом, выражаясь в повышении курсов акций и/или падении фондовых индексов. Показателен случай, имевший место в 2002 году во время визита Дж. Буша в Японию. Вместо слова «дефляция» американский президент произнес – «инфляция», что мгновенно привело к обвалу курса японской иены на всех мировых биржах.

Мировая торговля благодаря Интернету протекает непрерывно в режиме реального времени на виртуальных площадках. Автоматические электронные интеракции между рыночными ценами на товары и услуги и неадекватно связанными с ними интеллектуальными и материальными ресурсами национальных экономик поддерживают неустойчивое динамическое равновесие, которое не обеспечивает мировую макроэкономическую стабильность.

Торгуют не люди, а машины, действующие только по своей внутренней логике, опирающейся на формальный анализ вбрасываемых в информационное пространство статистических данных. Банковские транзакции, не связанные с перемещением товаров, все более утрачивают связь с реальным сектором экономики. Раздувая спекулятивную

капитализацию, не обеспеченную материальными активами, они повышают риск дестабилизации национальных экономических систем.

Что касается влияния информационных технологий непосредственно на промышленный сектор экономики, то здесь также далеко не все однозначно. Роберту Солоу принадлежит высказывание, получившее известность как «парадокс Солоу»: «Мы видим компьютеры повсюду, но только не в официальных цифрах роста производительности». Недостаточно поставить компьютеры в офисах и на производстве, которые к тому же очень скоро морально устареют. Необходимо заставить их эффективно работать, а для этого нужны четко сформулированные цели, пользователи соответствующего уровня и программное обеспечение – продукт совершенно особого интеллектуального качества. За последнюю четверть века индустрия разработки и создания новой компьютерной техники значительно опередила предложение интеллектуальных прикладных программ. Значение и востребованность разнообразного интеллектуального программного обеспечения вычислительной техники в будущем будет только возрастать.

Представляется, что структурный дисбаланс между реальным сектором производства, когда подавляющая часть товаров массового потребления производится в другой экономике (например, в Китае), и фондовым рынком (виртуальными финансами), способен вывести из равновесия даже такую систему, как экономика США. Дестабилизация столь сложной многопараметрической системы будет иметь столь же сложно идентифицируемый прогноз развития.

На некоторые вопросы экономической деятельности, такие как накопление богатства, динамика социального расслоения, установление спонтанного порядка на идеальном рынке и др., дают ответы физические статистические модели и модели термодинамических равновесных систем с адиабатическим изменением параметров. Адиабатическое изменение параметров термодинамической системы протекает без притока энергии извне. В экономике это соответствует процессу медленного роста производства без вложения капитала, только благодаря интенсивным факторам – инновациям, повышающим производительность, внутреннему самоупорядочению и оптимизации. В силу выполнения законов сохранения в этом случае все процессы в принципе обратимы. Эти представления, однако, применимы лишь локально и непригодны для долгосрочного прогнозирования.

Для описания эволюции глобального рынка аналогией может служить феноменологическая модель ламинарно-турбулентного течения вязкой жидкости. Возникающая при этом проблема экономической

Проблемы дня

интерпретации физических результатов хотя и непривычна для аналитиков, но не является непреодолимым препятствием даже при введении таких экзотических на первый взгляд категорий, как «вязкость денег» или «вязкость рынка». Последняя, например, определяется как разность между реальной ценой сделки и средней рыночной ценой в момент заключения соглашения и имеет адекватный аналог в физике турбулентных потоков неидеальной жидкости. Вязкость рынка может быть обусловлена высокими ценами на потребительские товары, ограниченной платежеспособностью, протекционизмом. В частности, высокая вязкость рынка кофе означает, что даже существенное повышение цен на него тем не менее не вызовет заметного уменьшения спроса.

Однако надо осознавать, что физические модели для экономики являются аналогово-имитационными и истинную природу экономических событий и процессов не раскрывают.

Ход событий показал, что статистический и эконометрический анализ макроэкономики как основной источник знаний о ее состоянии оказывается явно недостаточным для выработки стратегий стабилизирующего рыночного поведения. Кроме всего, статистический анализ и эконометрика не объясняют причину возникновения той или иной экономической ситуации. Необходимо привлекать иные инструменты анализа последствий экономических решений, основанные на индивидуальных и коалиционных стратегиях целесообразного поведения.

Вопрос о том, как рациональный выбор совместить с динамической неопределенностью и риском, по-видимому, не может быть решен без привлечения фундаментальных математических методов и универсальных моделей. Требуется новая формальная идеология, связывающая микроэкономический анализ, более тяготеющий к иррелевантному субъективно-психологическому пониманию экономической свободы и конкуренции и макроэкономический анализ, основанный на негуманитарных представлениях и объективных законах и тенденциях развития экономики.

Должна ли здесь идти речь о новой парадигме или же о качественном изменении позитивной эвристики в рамках новой исследовательской программы, покажет ближайшее будущее.

Библиографический список

1. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах. – М.: Мир, 1985.
2. Петров А.А. Экономика. Модели. Вычислительный эксперимент. – М.: Наука, 1996.

3. Илларионов А. Мифы и уроки августовского кризиса // Вопросы экономики. № 10, 11, 1999.
4. Моль А. Социодинамика культуры. – М.: Прогресс, 1973.
5. Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Рах Americana». – М.: Вече, 2003.

Bibliographical list

1. Khaken G. Synergy. Hierarchy of instabilities in self-organizing systems. М.: Mir, 1985.
2. Petrov A.A. Economics. Models. Computing experiment. М.: Nauka, 1996.
3. Illarionov A. Myths and lessons of the August Crisis // Voprosy Ekonomiki. № 10, 11, 1999.
4. Mol A. (1973): Sociodynamics of culture. – М.: Progress, 1973.
5. Kobyakov A., Khazin M. Decline of Dollar Empire and the end of «Рах Americana». – М.: Veche, 2003.

Контактная информация:

E-mail: zavmk.lipetsk@vzfei.ru

Contact links

E-mail: zavmk.lipetsk@vzfei.ru

**ЭТАЛОННАЯ ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ
КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ КРИТЕРИЙ
РОСТА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ**

**VALID DYNAMICS OF INDICATORS
AS THE MAIN FACTOR OF GROWTH
OF MARKET VALUE**

А.С. ТОНКИХ,

доцент, профессор кафедры «Финансы и кредит» Ижевского государственного технического университета, д.э.н.

А.В. ИОНОВ,

генеральный директор ОАО «ФОРМЗ», к.э.н.

С.А. ИОНОВ,

аспирант кафедры «Финансы и кредит» Ижевского государственного технического университета

A.S. TONKIKH,

associate professor, professor, Department of Finance and credit, Izhevsk State Technical University, doctor of economic sciences

A.V. IONOV,

General Director of JSC FORMZ, candidate of economic sciences

S.A. IONOV,

PhD student, Department of Finance and credit, Izhevsk State Technical University

Аннотация

Обеспечение роста рыночной стоимости бизнеса в большинстве случаев рассматривается как главная цель современного корпоративного менеджмента. Какой фактор оказывает решающее влияние на капитализацию компании? В настоящей работе в качестве такого фактора рассматривается достижение эталонной динамики показателей. Данное предположение обосновывается на примере крупнейших российских корпораций.

Abstract

The growth of enterprise value is considered to be the main objective of modern corporate management in the majority of cases. What factor has major influence on company capitalization? As we consider, it is the factor of valid dynamics. This suggestion is based on an example of great Russian corporations activities.

Ключевые слова

1. Стоимость бизнеса
2. Рыночная стоимость
3. Управление стоимостью
4. Баланс интересов
5. Корпоративное управление
6. Эталонная динамика

Keywords

1. Business value
2. Market value
3. Management of business value
4. Balance of interests
5. Corporate management
6. Valid dynamics

В настоящее время в России набирает силу процесс разделения функций владения и управления собственностью. Происходит отход от оперативного управления фирмой ее собственников. Инвесторы стремятся диверсифицировать свои вложения. Это связано как со стремлением минимизировать свои риски, так и с ростом отдачи от базовых активов, сопровождаемым образованием свободных денежных потоков, требующих адекватного инвестирования.

Основной формой дохода собственников в этих условиях становится не заработная плата, а рост рыночной стоимости принадлежащих им активов. Кроме того, значительная часть инвестиционного сообщества – финансовые инвесторы, для которых любые виды вложений не более чем финансовые операции. Они инвестируют в активы с целью их продажи через некоторое время по максимальной цене. Следовательно, потребность в совершенствовании инструментария управления рыночной стоимостью возрастает.

Максимальный прирост рыночной стоимости возможен в случае, если в этом помимо собственников заинтересован менеджмент предприятия. Поэтому инструментарий управления стоимостью бизнеса

Проблемы дня

должен учитывать в том числе интересы менеджеров фирмы. Можно утверждать, что определяющим фактором успешного управления рыночной стоимостью бизнеса является соблюдение баланса интересов акционеров и менеджеров предприятия, тогда как существующие подходы основаны на иных факторах стоимости.

В [1] показано, что независимо от состояния экономики и хозяйственной конъюнктуры в целях роста рыночной стоимости необходимо стремиться к соблюдению эталонной динамики показателей (1), которая характеризует состояние баланса интересов менеджеров и собственников предприятия.

$$\begin{cases} 1 < Темп(Ч) < Темп(СА) < Темп(ВР) < Темп(П) < Темп(ЧП) \\ 1 \leq Темп(Д) \end{cases}, \quad (1)$$

где $Темп(a)$ – темп роста показателя a ;

$Ч$ – численность работающих;

$СА$ – сумма совокупных активов;

$ВР$ – выручка от реализации продукции;

$П$ – прибыль до налогообложения;

$ЧП$ – прибыль после выплаты процентов и налогов;

$Д$ – сумма выплаченных дивидендов.

Понятно, что фактическая динамика показателей совпадает с нормативной далеко не всегда. Как количественно измерить степень совпадения? Причем степень достижения эталонной динамики должна выражаться единым обобщающим показателем. Подобная оценка легко интерпретируется, позволяет сжать большой объем информации о достигнутых результатах и позволяет проводить сравнительный анализ как с другими предприятиями, так и между подразделениями одного предприятия. Для построения сводного показателя прибегнем к помощи аппарата теории матриц.

Зададим данное упорядочивание в матричной (табличной) форме по следующему правилу:

$$M[\mathcal{E}П] = \{ \mu_{ij} \}, \quad (2)$$
$$\mu_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } Темп^{\mathcal{O}}(i) > Темп^{\mathcal{O}}(j) \text{ и для } i = j, \\ -1, & \text{если } Темп^{\mathcal{O}}(i) < Темп^{\mathcal{O}}(j), \\ 0, & \text{если упорядочение между } Темп^{\mathcal{O}}(i) \text{ и } Темп^{\mathcal{O}}(j) \\ & \text{не установлено,} \end{cases}$$

где μ_{ij} – элемент матрицы эталонного упорядочения;

i, j – номера показателей, i – номер строки, j – номер столбца;

$Темп^э(i), Темп^э(j)$ – эталонные темпы роста показателей i, j .

В нашем случае соотношение (1) в матричной форме представляет собой табл. 1.

Таблица 1

Матрица эталонной динамики ключевых показателей деятельности предприятия $M [ЭП]$

	Калибр	Ч	СА	ВР	БП	ЧП	Д
Калибр	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Ч	1	1	-1	-1	-1	-1	0
СА	1	1	1	-1	-1	-1	0
ВР	1	1	1	1	-1	-1	0
БП	1	1	1	1	1	-1	0
ЧП	1	1	1	1	1	1	0
Д	1	0	0	0	0	0	1

Калибр – это единица. Рассмотрим показатель $ВР$ (выручка от реализации продукции). В эталонном порядке темп роста выручки должен быть больше темпа роста совокупных активов ($СА$) и меньше темпа роста чистой прибыли ($ЧП$). То есть

$$Темп^э(ВР) > 1;$$

$$Темп^э(ВР) > Темп^э(СА);$$

$$Темп^э(ВР) < Темп^э(ЧП).$$

Следовательно, согласно (2) на пересечении строки «ВР» и столбца «Калибр» стоит единица, на пересечении строки «ВР» и столбца «СА» – 1, на пересечении строки «ВР» и столбца «ЧП» – -1. Соотношение между $ВР$ и $Д$ не установлено, известно лишь, что темпы роста и того, и другого показателя должны быть больше единицы, стало быть, на пересечении строки и столбца этих показателей стоит 0. По диагонали ($i=j$) (заштрихованные клетки) стоят единицы. Точно также заполняются оставшиеся клетки таблицы.

Проблемы дня

Далее предположим, что фактическая динамика показателей отличается от рекомендуемой (эталонной), что является весьма распространенной ситуацией. Более того, возьмем реальные показатели деятельности ОАО «Газпром» за период 2006–2007 годов (табл. 2). Данные рассчитаны по официальной финансовой отчетности, представленной на сайте ОАО «Газпром» [2].

Таблица 2

Темпы показателей деятельности ОАО «Газпром»
за период 2006–2007 годов

Коэффициенты	Обозначение	Темпы	Темпы предпочтительные
Численность	Ч	0,995	>1
Совокупные активы	СА	1,147	>1
Выручка от реализации	ВР	1,087	>1
Балансовая прибыль	БП	1,051	>1
Чистая прибыль	ЧП	1,049	>1
Дивиденды	Д	1,693	>1

Для проверки достигнутых результатов на соответствие эталонному упорядочению (1) представим полученные данные в виде матрицы, аналогичной матрице (3).

$$M[\Phi\Pi] = \{\eta_{ij}\}, \quad (3)$$

$$\eta_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } \text{Темп}^{\phi}(i) > \text{Темп}^{\phi}(j) \text{ и для } i = j, \\ -1, & \text{если } \text{Темп}^{\phi}(i) < \text{Темп}^{\phi}(j), \\ 0, & \text{если упорядочение между } \text{Темп}^{\phi}(i) \text{ и } \text{Темп}^{\phi}(j) \\ & \text{не установлено,} \end{cases}$$

где η_{ij} – элемент матрицы фактического упорядочения;

i, j – номера показателей, i – номер строки, j – номер столбца;

$\text{Темп}^{\phi}(i), \text{Темп}^{\phi}(j)$ – фактические темпы изменения показателей i, j ;

$\text{Темп}^{\phi}(i), \text{Темп}^{\phi}(j)$ – эталонные темпы изменения показателей i, j .

Табл. 2 будет соответствовать следующая матрица (табл. 3).

Таблица 3

**Матрица фактической динамики ключевых показателей
деятельности предприятия M [ФП]**

	Калибр	Ч	СА	ВР	БП	ЧП	Д
Калибр	1	1	-1	-1	-1	-1	-1
Ч	-1	1	-1	-1	-1	-1	0
СА	1	1	1	1	1	1	0
ВР	1	1	-1	1	1	1	0
БП	1	1	-1	-1	1	1	0
ЧП	1	1	-1	-1	-1	1	0
Д	1	0	0	0	0	0	1

Здесь рассмотрим строку «ВР» по тем же показателям, что и в случае с эталонным порядком.

$$Темп^{\Phi}(ВР) > 1;$$

$$Темп^{\Phi}(ВР) < Темп^{\Phi}(СА);$$

$$Темп^{\Phi}(ВР) > Темп^{\Phi}(ЧП).$$

Видим, что по трем представленным соотношениям фактический порядок совпадает с рекомендуемым только в одном из них: темп роста выручки должен быть больше единицы. В двух остальных эталонный порядок нарушается: темп роста выручки меньше роста суммарных активов, но больше темпа роста чистой прибыли, тогда как должно быть наоборот (см. формулу (1)). Это нашло свое отражение в табл. 3.

На пересечении строки «ВР» и столбца «Калибр» стоит единица, на пересечении строки «ВР» и столбца «СА» – -1, на пересечении строки «ВР» и столбца «ЧП» – 1. Также, как и в нормативном порядке, на пересечении строки «ВР» и столбца «Д» стоит 0. По диагонали ($i=j$) (заштрихованные клетки) стоят единицы. Аналогично заполняются оставшиеся клетки таблицы.

Как видно, есть и другие показатели, для которых значения в таблице фактических результатов не совпадают с эталонной матрицей. Для их обнаружения вычтем из каждого элемента матрицы эталонного упорядочения M [ЭП] соответствующий ему элемент матрицы фактических результатов M [ФП]. Так, из значения на пересечении строки «ВР» и столбца «ЧП» таблицы M [ЭП] вычитается значение на пересе-

Проблемы дня

чении строки «ВР» и столбца «ЧП» таблицы $M [ЭП]$. Схожие действия совершаем и для других клеток таблицы. Кроме того, для дальнейших расчетов возьмем не саму разность значений эталонных и фактических матриц, а ее модуль.

Для пар элементов, фактический порядок темпов роста которых соответствует рекомендуемому эталонному, разность составит ноль, так как на пересечении строк и столбцов рассматриваемых элементов будут стоять равные значения: либо «1», либо «-1». Разница будет наблюдаться для тех пар элементов, для которых фактический порядок темпов не совпадает с эталонным. Здесь модуль разности составит 2. Представим полученный результат также в виде матрицы $M [P]$.

$$M[P] = \{v_{ij}\} \quad (4)$$

где $v_{ij} = |\mu_{ij} - \eta_{ij}|$, i, j – номера показателей, i – номер строки, j – номер столбца.

$M [P]$ в нашем случае (показатели ОАО «Газпром» за 2006–2007 годы) будет выглядеть следующим образом. (табл. 4).

Таблица 4

Разность матриц эталонного и фактического упорядочения показателей деятельности предприятия

	Калибр	Ч	СА	ВР	БП	ЧП	Д
Калибр	0	2	0	0	0	0	0
Ч	2	0	0	0	0	0	0
СА	0	0	0	2	2	2	0
ВР	0	0	2	0	2	2	0
БП	0	0	2	2	0	2	0
ЧП	0	0	2	2	2	0	0
Д	0	0	0	0	0	0	0

В тех клетках, где стоят двойки, наблюдается нарушение эталонного порядка темпов роста показателей. Темп роста численности персонала меньше единицы, рост чистой прибыли медленнее роста выручки от реализации и роста балансовой прибыли, активы прирастают быстрее выручки и т.д. – все это нарушения рекомендуемой динамики показателей. Всего мы видим 7 несоответствий (инверсий) из 16 возможных пар показателей, в отношении 5 пар эталонное упорядочение не установлено. Сумма двоек представляет собой расстояние между матрицами. В данном случае это расстояние между матрицами эталонного и

фактического упорядочения показателей баланса интересов. Математически формула для расчета будет выглядеть:

$$d = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |\mu_{ij} - \eta_{ij}|. \quad (5)$$

Здесь d – расстояние между матрицами упорядочения;

μ_{ij} – элемент на пересечении i -й строки и j -го столбца M [ЭП].

η_{ij} – элемент пересечения i -й строки и j -го столбца M [ФП].

В нашем примере расстояние между матрицами эталонного и фактического упорядочения ключевых показателей формирования рыночной стоимости предприятия (сумма «двоек») равна 28.

Таким образом, мы выразили степень отклонения фактической динамики от эталона одним показателем. Однако неудобная размерность, вернее сказать, безразмерность полученного расстояния будет сдерживать его практическое применение. В самом деле, полученное расстояние в 28 единиц – это хорошо или плохо? Что это означает? Как интерпретировать полученную информацию? Поэтому представим полученную величину в традиционной размерности, например, процентах.

Нормируем полученное расстояние по формуле:

$$R = \frac{d}{2 \cdot K}, \quad (6)$$

где K – количество ненулевых клеток в M [ЭП], не учитывая клетки главной диагонали.

R – величина нормированная: $0 \leq R \leq 1$.

Тем самым мы задали границы изменения единого обобщающего показателя. Теперь мера различия матриц эталонного и фактического упорядочения является более наглядной. В рассматриваемом случае $K = 32$, а $R = 0,438$. Это означает, что фактический баланс интересов отличается от нормативного на 43,8%.

Однако понятием «мера различия» не всегда целесообразно оперировать. Гораздо чаще используют меру сходства, так как она характеризует степень приближения к требуемому режиму функционирования. Именно так ставится задача: максимально приблизить развитие предприятия к эталонному варианту, а не уменьшить отставание от него. Поэтому в целях оценки достигнутых результатов в установлении баланса интересов будем использовать меру сходства эталонной и фактической динамики показателей.

$$S = (1 - R) \cdot 100 \%, \quad (7)$$

где S – мера сходства эталонной и фактической динамики показателей.

Проблемы дня

В нашем случае $S=56,2\%$, то есть фактическое направление развития совпадает с рекомендуемым на $56,2\%$. В лучшем случае совпадение было бы 100% , в худшем – нулевое. Таким образом, деятельность по достижению баланса интересов рассматриваемого предприятия может быть охарактеризована как «выше среднего».

Это позволяет сказать, что определен единый показатель, позволяющий дать итоговую оценку усилий менеджмента в части действий, направленных на рост стоимости бизнеса. В случае несоблюдения эталонной динамики (1) менеджмент предприятия должен предпринять усилия в исправлении сложившейся ситуации и приблизиться к балансу интересов. Для этого необходимо определить, какие сферы деятельности в регулировании баланса интересов и, следовательно, в управлении стоимостью являются самыми проблемными и требуют первоочередных усилий. Необходимо провести дальнейшую диагностику возникшей ситуации. Это тема отдельной публикации.

Благодаря тому, что заданы границы изменения показателя – от 0% до 100% , а его значения представлены в общепотребимой размерности, полученные данные достаточно легко интерпретируются. Однако необходимо обозначить различия между таким разнообразием результатов, определить, к какому типу сбалансированности интересов относится то или иное предприятие. Поэтому для дальнейшего анализа показателей целесообразно классифицировать их по определенным признакам.

В качестве возможной шкалы классификации нами предлагается следующая:

от 0 до 20%	– отсутствует уровень сбалансированности интересов, менеджеры не стремятся соблюдать интересы акционеров и не ориентированы на рост рыночной стоимости;
от 20 до 30%	– низкий уровень сбалансированности корпоративных интересов, однако имеются ограничения в деятельности менеджеров, вынуждающие их по некоторым показателям показывать достойные результаты, рост рыночной стоимости бизнеса не является их главной целью;
от 30 до 40%	– уровень сбалансированности интересов ниже среднего, для обеспечения высокого социального статуса менеджеры добиваются высоких результатов отдельных показателей, отвечающих их специфическим интересам, что в некоторых случаях благоприятно отражается на стоимости бизнеса;

Проблемы дня

от 40 до 50%	– средний уровень сбалансированности интересов, со стороны владельцев организован частичный внутрикорпоративный контроль, что способствует соблюдению интересов не только менеджеров, но и некоторых ключевых собственников, для которых рост стоимости бизнеса является желательной, но не основной целью;
от 50 до 60%	– сбалансированность интересов выше среднего, достигнут уровень сбалансированности корпоративных интересов, позволяющий функционировать предприятию без значительных конфликтов, имеются предпосылки для его успешного стратегического развития и, как следствие, потенциального роста стоимости;
от 60 до 70%	– высокий уровень сбалансированности интересов, деятельность менеджеров является для потенциальных инвесторов сигналом о стремлении соблюдать их финансовые интересы независимо от суммы их вклада в деятельность предприятия, что, по их мнению, увеличивает внутреннюю стоимость предприятия;
от 70 до 80%	– очень высокий уровень сбалансированности интересов, интересы менеджеров совпадают с интересами большинства участников корпоративных отношений, однако в отдельных направлениях деятельности интересы менеджеров преобладают, что отчасти сдерживает рост рыночной стоимости;
от 80 до 90%	– очень высокий уровень сбалансированности интересов, моральная и материальная удовлетворенность менеджеров напрямую зависит от достижения баланса интересов, сильные акционеры не только организовали эффективный внутрикорпоративный контроль, но и смогли нанять отвечающий их интересам менеджмент, влечет за собой существенный прирост стоимости бизнеса;
от 90 до 100%	– высшая степень сбалансированности корпоративных интересов, все участники корпоративных отношений удовлетворены достигнутыми результатами, менеджеры – профессионалы высочайшего уровня, сумевшие увязать свои интересы с интересами других субъектов; развитию предприятия в ближайшем будущем ничего не угрожает в силу высокой способности соответствовать ожиданиям интересов, максимально возможный рост рыночной стоимости.

Проблемы дня

Подобная градация вытекает из логики построенного измерителя, является естественным продолжением самого критерия, хотя может допускать определенные уточнения исходя из потребностей, склонностей и предпочтений конкретного инвестора. Тем не менее в самом общем случае нами будет использоваться именно эта шкала, так как она – достаточно дифференцированная, характеризует широкий спектр результатов деятельности предприятия, имеет равные интервалы, легко интерпретируется, представляет данные в компактном обозримом виде.

Применим на практике предложенный инструментарий оценки сбалансированности интересов. Для этого проанализируем баланс интересов ряда крупнейших российских предприятий. Чтобы объективно оценить рыночную стоимость, возьмем предприятия, акции которых активно обращаются на бирже. Хотя это не является обязательным условием, тем не менее гарантирует объективность информации и «очищает» рыночную стоимость от неформализованных факторов, упомянутых ранее (табл. 5).

В соответствии с принципом общности в табл. 5 представлены предприятия различных отраслей: нефтяной, химической, автомобильной, металлургической, телекоммуникационной, пищевой, транспортной. Для каждого предприятия рассчитано значение баланса интересов по годам (БИ). С этой целью нами разработана компьютерная программа, размещенная в свободном доступе на сайте «Новые технологии финансового анализа и корпоративного управления» [4]. БИ сопоставляется с приростом рыночной стоимости (капитализации) (ПК), рассчитанным по данным обязательной ежеквартальной отчетности эмитентов, находящихся в открытом доступе на официальных сайтах рассматриваемых предприятий.

Таблица 5

Количественное значение баланса интересов и прироста рыночной стоимости крупнейших российских предприятий за период 2002–2007 гг.

№ п/п	Предприятия	Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	КК
1	Автоваз	БИ, %	43,75	68,75	87,5	37,5	87,5	81,25	0,344
		ПК, %		15,6	0,4	33,5	71,8	163,1	
2	КамАЗ	БИ, %	70,59	31,25	81,25	87,5	87,5	87,5	0,691
		ПК, %		1,5	26,2	95,6	107,9	143,3	
3	Уралкалий	БИ, %	81,25	71,25	93,75	93,75	93,75	75	-0,125
		ПК, %		-50,3	351,2	239,9	25,2	339,2	

Проблемы дня

4	Метафракс	БИ,%	43,75	87,5	31,25	93,75	93,75	75	0,268
		ПК,%		42,0	36,4	4,3	21,3	25,2	
5	Акрон	БИ,%	37,5	31,25	93,75	93,75	81,25	87,5	0,526
		ПК,%		4,5	29,1	33,9	511,9	59,1	
6	Аэрофлот	БИ,%	93,75	93,75	93,75	50	93,75	12,5	0,192
		ПК,%		100,0	78,6	14,5	52,4	72,1	
7	Балтика	БИ,%	62,5	56,25	50	93,75	43,75	37,5	0,368
		ПК,%		-2,1	17,0	87,9	73,6	8,1	
8	Вимм-Билль-Данн	БИ,%	50	31,25	62,5	25	88,89	75	-0,356
		ПК,%		-5,3	-15,8	67,9	176,9	20,0	
9	ГАЗПРОМ	БИ,%	93,75	75	81,25	62,5	93,75	56,25	-0,265
		ПК,%		59,5	96,1	150,6	55,4	14,0	
10	Татнефть	БИ,%	43,75	87,5	87,5	87,5	50	81,25	0,313
		ПК,%		42,9	13,6	162,9	39,4	31,0	
11	Лукойл	БИ,%	87,5	50	93,75	50	43,75	62,5	0,823
		ПК,%		38,9	21,7	106,8	33,7	-8,0	
12	ГМК «Норильский Никель»	БИ,%	12,5	93,75	87,5	81,25	93,75	68,75	-0,930
		ПК,%		209,5	-17,2	60,7	39,5	61,9	
13	Сургут-нефтегаз	БИ,%	37,5	43,75	93,75	87,5	31,25	25	0,248
		ПК,%		57,8	36,3	29,4	33,2	-24,9	
14	МТС	БИ,%	56,25	37,5	62,5	31,25	100	81,25	0,338
		ПК,%		113,9	68,1	6,2	39,9	96,5	
15	Ростелеком	БИ,%	87,5	93,75	50	87,5	31,25	87,5	0,241
		ПК,%		59,5	-13,9	28,3	184,8	35,2	
16	Газпром-нефть	БИ,%	81,25	68,75	93,75	31,25	87,5	68,75	0,328
		ПК,%		50,1	5,3	23,4	23,0	39,5	
17	ММК	БИ,%	37,5	87,5	87,5	37,5	93,75	68,75	0,807
		ПК,%		11,1	63,8	66,2	1,7	178,2	
18	НЛМК	БИ,%	93,75	75	93,75	18,75	81,25	37,5	0,143
		ПК,%		н/д	10,6	66,6	47,8	57,7	
19	Уралсвязьинформ	БИ,%	81,25	87,5	56,25	62,5	50	93,75	0,408
		ПК,%		153,7	-4,1	9,6	58,6	-9,7	
20	ГАЗ	БИ,%	93,75	43,75	81,25	75	75	87,5	0,403
		ПК,%		69,5	-13,7	420,5	51,4	70,4	
Средний коэффициент корреляции Пирсона									0,238

Проблемы дня

Учитывая, что баланс интересов можно оценить только после выхода официальной финансовой отчетности, то реакция инвесторов на его состояние последует в следующем отчетном периоде. Поэтому зависимость между стоимостью бизнеса и балансом интересов, если она существует, должна оцениваться на основе сопоставления баланса интересов предыдущего отчетного периода с приростом капитализации в следующем отчетном периоде.

Оценим предполагаемую взаимосвязь на основе коэффициента корреляции Пирсона (столбец «КК» табл. 6) по формуле 8:

$$r = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 \sum (y - \bar{y})^2}}; \quad (8)$$

где r – коэффициент корреляции Пирсона;

x – значение баланса интересов в предыдущем периоде;

y – прирост капитализации в следующем периоде;

\bar{x} – среднее значение баланса интересов за период 2002–2006 годов;

\bar{y} – средний прирост капитализации за период 2003–2007 годов.

По большинству предприятий прослеживается явная взаимосвязь между установленным балансом интересов и рыночной стоимостью бизнеса. Коэффициент корреляции положителен и достаточно далеко отстоит от нуля. Напомним, что коэффициент корреляции Пирсона изменяется от -1 до 1. 1 означает полную корреляцию; -1 – обратную; 0 – отсутствие корреляции. Только по четырем предприятиям из двадцати наблюдается отрицательная корреляция: «Газпром», «ГМК «Норильский никель», «Вимм-Билль-Данн», «Уралкалий». Это может объясняться тем, что в отдельные моменты времени при формировании цены акций нефундаментальные факторы преобладали над фундаментальными. Например, борьба за контроль над «Норильским никелем» между основными акционерами, в рамках которой осуществлялась скупка акций, находящихся в свободном обращении, иногда не взирая на цены, естественно, вызвала рост их котировок, на наш взгляд, неоправданный. Или одно время существовали ограничения на владение акциями «Газпрома» для нерезидентов, что, в свою очередь, ограничивало ликвидность и вносило искажения в справедливую рыночную цену акций.

Тем не менее средний коэффициент корреляции Пирсона, равный 0,238, доказывает влияние наблюдения эталонной динамики (1) на рыночную стоимость бизнеса. Мы думаем, что не ошибемся, предполо-

жив, что аналогичным образом данный факт отражается и в рыночной стоимости предприятий, акции которых не обращаются на бирже.

Таблица 6

Средние значения баланса интересов и прирост рыночной стоимости крупнейших российских компаний за период 2002–2007 годов

№ п/п	Предприятия	Среднее значение баланса интересов, %	Прирост рыночной стоимости за период
1	АвтоВАЗ	67,71	6,00
2	КамАЗ	74,27	11,68
3	Уралкалий	84,79	40,92
4	Метафракс	70,83	2,06
5	Акрон	70,83	16,60
6	Аэрофлот	72,92	9,72
7	Балтика	57,29	3,04
8	Вимм-Билль-Данн	55,44	3,45
9	ГАЗПРОМ	77,08	12,89
10	Татнефть	72,92	6,79
11	Лукойл	64,58	3,30
12	ГМК «НорНик»	72,92	8,30
13	Сургутнефтегаз	53,13	1,79
14	МТС	61,46	9,50
15	Ростелеком	72,92	5,78
16	Газпромнефть	71,88	2,35
17	ММК	68,75	7,56
18	НЛМК	66,67	3,29
19	Уралсвязьинформ	71,88	2,82
20	ГАЗ	76,04	18,64
Коэффициент корреляции Пирсона			0,653

Чтобы оценить связь баланса интересов и рыночной стоимости, очищенной от влияния нефундаментальных, спекулятивных, краткосрочных факторов, а также показать долгосрочный характер этой связи, рассчитаем среднее значение баланса интересов по тем же компаниям за период 2002–2007 годов и сопоставим их с приростом рыночной стоимости за тот же период (табл. 6).

Проблемы дня

Серым фоном выделены ячейки, соответствующие максимальным значениям показателей в столбцах таблицы. Можно заметить интересную картину: максимальным значениям баланса интересов соответствуют максимальные значения прироста. Здесь «Газпром» выглядит одним из лучших. Его стоимость за анализируемый период выросла в 13 раз при среднем значении баланса интересов 77,08%. Это говорит о том, что, поддерживая на высоком уровне баланс интересов в течение длительного периода времени, предприятию гарантировано повышенное внимание со стороны инвесторов и обеспечен значительный рост стоимости бизнеса в долгосрочной перспективе. Хотя, как в случае с «Газпромом», в отдельные периоды времени может наблюдаться определенное несоответствие баланса интересов и роста стоимости.

Точно также выглядит и «Уралкалий», у которого связь баланса интересов и рыночной стоимости вроде бы не наблюдается, коэффициент корреляции Пирсона равен -0,125. Однако поддержание баланса интересов на высоком уровне в течение длительного периода времени (максимальное значение из представленных) позволило продемонстрировать соответствующий максимальный рост стоимости акций. При этом зависимость (корреляция) на длительном временном интервале гораздо выше, чем на коротких промежутках времени. То есть рынок, пусть и во многом на интуитивном уровне, высоко ценит успехи менеджмента предприятий в стремлении к балансу интересов.

Таблица 7

**Рост стоимости акций крупнейших российских предприятий
за период октябрь 2008 года – январь 2011 года**

Предприятие	Баланс интересов, %	Максимальная цена за период, руб./акцию	Минимальная цена за период, руб./акцию	Рост стоимости, раз
Уралкалий	84,79	239,81	21,5	11,15
Газпром	77,08	204,7	84	2,44
КамАЗ	74,27	103,98	12,03	8,64
Татнефть	72,92	166,97	26,21	6,37
Аэрофлот	72,92	87,5	19,56	4,47
ГМК «Норильский никель»	72,92	7576	1180,11	6,42
Ростелеком	72,92	350,05	170,62	2,05
Индекс ММВБ (рынок в целом)		1788,74	509	3,51

Ни краткосрочные спекуляции, ни экономические кризисы при адекватном соблюдении баланса интересов не подорвут веру инвесторов в светлое будущее фирмы. Даже при ухудшении экономической конъюнктуры, в условиях которой снижение стоимости акций неизбежно, это объективная ситуация, восстанавливать свою стоимость будут, прежде всего предприятия с высоким уровнем баланса интересов. В подтверждение этому посмотрим, как выглядели наши лидеры по уровню баланса интересов в период восстановления фондового рынка: октябрь 2008 года (пик кризиса на фондовом рынке) – январь 2011 года (локальные максимумы на рынке акций) (табл. 7).

«Уралкалий», обладая наивысшей из представленных предприятий степенью сбалансированности интересов, является одновременно и лидером по восстановлению рыночной стоимости. Цена его акций за рассматриваемый период увеличилась в 11 раз. Другие наши лидеры по сбалансированности интересов также интенсивно восстанавливали свои позиции. Стоимость акций «КамАЗа» (3-е место по сбалансированности) выросла в 8,6 раза, «Татнефти» (4-е место) в 6,4 раза, «ГМК Норильский никель» (4-е место) в 6,4 раза. Особенно примечательным является то, что рост рыночной стоимости упомянутых эмитентов существенно превышал рост рынка в целом (см. строки «Индекс ММВБ» и «Индекс РТС»). В среднем рынок вырос «лишь» в 2,4 раза. Тем не менее ряд лидеров по сбалансированности интересов не показали впечатляющих результатов. «Газпром» вырос «всего» в 2,44 раза, «Аэрофлот» – в 4,47 раза, «Ростелеком» – в 2,05 раза. В их оправдание можно заметить: рост цены их акций в целом соответствовал росту всего рынка (индексы выросли в 3,5 раза), то есть они выглядели не хуже рынка. Более того, раз сами биржевые индексы показали скромные результаты восстановления при наличии экстрароста и роста в рамках рынка наиболее ликвидных ценных бумаг, а также учитывая методику расчета индекса РТС, представленной на сайте РТС [3], можно утверждать, что подавляющее большинство акций, обращающихся на фондовом рынке, показали рост гораздо меньший, чем наши лидеры. К тому же, вполне возможно, относительно сдержанный рост капитализации «Газпрома», «Аэрофлота» и «Ростелекома» обусловлен нефундаментальными, спекулятивными факторами, о которых упоминалось ранее. По крайней мере восстановление фондового рынка продолжается, и, наверное, рано делать какие-то далеко идущие выводы. Впоследствии, по истечении достаточно продолжительного срока, можно будет оценить корреляцию скорости восстановления стоимости акций и баланса интересов.

Проблемы дня

Итак, мы установили, что баланс интересов является значимым фактором изменения рыночной стоимости. Чем выше баланс интересов, тем выше рыночная стоимость бизнеса. Целенаправленно регулируя баланс интересов, наемный менеджмент может управлять рыночной стоимостью бизнеса независимо от обращаемости акций на рынке ценных бумаг.

Библиографический список

1. Тонких А.С. Моделирование результативного управления корпоративными финансами: Монография. – Екатеринбург, ИЭ УрО РАН, Ижевск, 2006. – 200 с.
2. URL: <http://www.gazprom.ru/investors/reports/> (дата обращения 01.02.2011 г.).
3. URL: <http://www.rts.ru/?id=704> (дата обращения 01.02.2011 г.).
4. URL: http://www.freean.ru/I_O_Forms/calculations.php (дата обращения 01.02.2011 г.).

Контактная информация

E-mail: andrew.tonkih@gmail.com

E-mail: i-a-v-k@yandex.ru

E-mail: ionn77@mail.ru

Contact links

E-mail: andrew.tonkih@gmail.com

E-mail: i-a-v-k@yandex.ru

E-mail: ionn77@mail.ru

ОБЩЕЕВРОПЕЙСКАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

STATE AND PROBLEMS OF ALL-EUROPEAN AGRICULTURAL POLICY

М.С. ФЕДОРОВА,

*аспирант ГОУ «ВПО «Марийский государственный университет»,
научный сотрудник Высшей школы г. Новый Ульм*

M.S. FEDOROVA,

*post-graduate student of the Mary State University,
researcher of New Ulm's High School*

Аннотация

Общеввропейская аграрная политика (ОАП) является одной из важнейших политических сфер Европейского союза. Ежегодно на ее проведение направляется почти 50% бюджетных средств. В статье рассмотрены основные инструменты и проблемы аграрной политики ЕС.

Abstract

Common agricultural policy is the one of the most important political area of European Union. Almost 50% of budget is spent every year for its implementation. The main implements and problems of common agricultural policy are considered in the article.

Ключевые слова

1. Аграрная политика ЕС
2. Инструменты аграрной политики
3. Субсидии
4. Поддержка сельскохозяйственного развития
5. Защита окружающей среды

Keywords

1. Common agricultural policy of EU
2. Implements of agricultural policy
3. Subvention

Проблемы дня

4. Rural development
5. Environmental protection

Общеввропейская аграрная политика (ОАП) берет свое начало в 1963 году, и изначально она была нацелена на достижение продовольственного обеспечения за счет собственного производства. Согласно статье 39 Римского договора основными целями ОАП являлись:

- повышение производительности сельского хозяйства путем поддержки технического прогресса, рационализации сельскохозяйственного производства и улучшения использования производственных факторов, в частности рабочей силы;
- повышение доли сельскохозяйственных работников за счет увеличения уровня их доходов, обеспечивающих приемлемый уровень жизни;
- стабилизация аграрного рынка и гарантия продовольственного обеспечения;
- забота о приемлемых ценах для потребителей.

Впоследствии данный перечень целей был дополнен. В заключениях Европейского совета в Гетеборге в 2001 году указано, что ОАП должна быть направлена на то, чтобы удовлетворять требования общества в отношении безопасности продовольствия, качества продуктов питания, разнообразия продовольствия, содержания животных, качества в экологии, защиты природы и заботы о ландшафте. Кроме того, на аграрную политику распространяется требование сохранения устойчивости аграрных рынков. ОАП базируется на следующих принципах:

- свободное движение продукции внутри ЕС и равенство цен на нее;
- преимущество продукции собственного производства над импортной;
- финансовая солидарность в рыночной и ценовой политике ЕС.

Аграрная политика ЕС является одной из важнейших его политических сфер, на нее расходуется 46,7% бюджета ЕС (до 1992 года – 49%). ОАП представляет собой интегрированную систему мер, направленных на поддержание цен в рамках ЕС и субсидирования производства.

Общеввропейская аграрная политика осуществляется при помощи двух основных инструментов, так называемых «первой колонны» и «второй колонны» (рис. 1). С целью ее проведения в бюджете ЕС выделено 54,2 млрд евро. Из них 80% (43,7 млрд евро) приходится на финансирование мероприятий «первой колонны», и только 20% (10,5 млрд евро) – на «вторую колонну».

Прямые выплаты, зависящие от объемов производства или площади сельскохозяйственных территорий, являются важнейшим инструментом

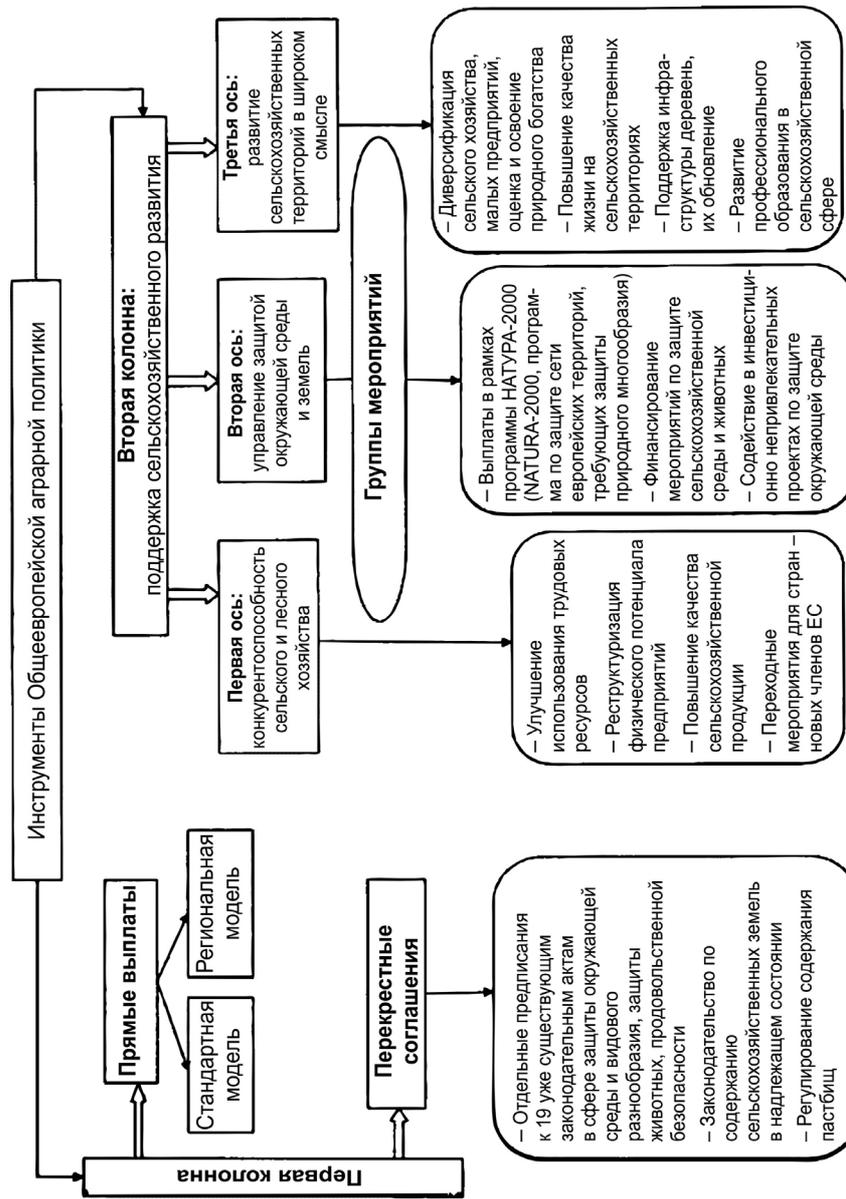


Рис. 1. Инструменты общеввропейской аграрной политики

Проблемы дня

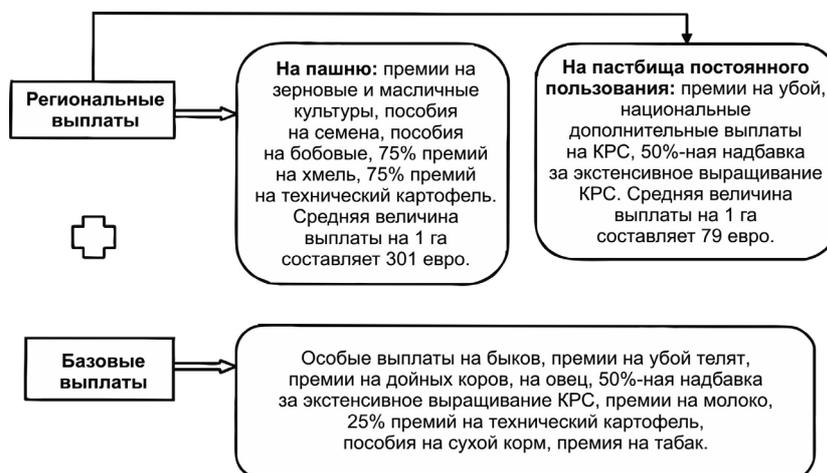


Рис. 2. Комбинированная модель прямых выплат в Германии

ОАП и предназначены для компенсации убытков от снижения цен на продукцию. Прямые выплаты могут быть привязаны к площади пахотных земель, к поголовью КРС (премии на быков, премии на коров, премии на убой скота, премии за экстенсификацию производства, премии на уменьшение сезонности производства, дополнительные платежи).

Дотации осуществляются в форме премий предприятиям либо по базисной программе, когда предприятие получает премии по таким же ставкам, как и в предыдущие периоды, либо по региональной, когда премия предприятию исчисляется исходя из площади облагаемой премией сельскохозяйственной территории, умноженной на региональную величину премии.

Однако последовательное применение региональной модели привело к дифференциации между интенсивно развивающимися сельскохозяйственными предприятиями и предприятиями молочного скотоводства и экстенсивно функционирующими предприятиями. Поэтому встречается и комбинированная модель выплат, например в Германии (рис. 2).

На поддержку сельхозпроизводителей по всей Европе ежегодно направляются миллиарды евро, однако большая часть дотаций приходится не на крестьянские фермерские хозяйства, а на крупных землевладельцев, сельскохозяйственные предприятия и концерны, производящие продукты питания. Лишь треть дотаций ЕС приходится на 80% мелких фермерских хозяйств, в среднем данный показатель составляет 5300 евро на одно хозяйство в год, в то время как на крупные хозяйства – 284 000 евро.

Политика перекрестных соглашений (cross compliance) представляет собой систему мер и ограничений, директив, нарушение которых ведет к штрафам и сокращению дотаций. В какой-то мере данный механизм приводит к бюрократизму и снижению конкурентоспособности. Большое число сложных обязательств, которые должны выполнять сельхозпроизводители, дополняется большим количеством санкций.

Политика развития сельской местности является вторым столпом общей аграрной политики. В ее рамках принимаются меры по охране природных ресурсов, оптимизации систем землепользования и использования лесных угодий с высоким уровнем охраны природы, а также по улучшению культурного ландшафта. С целью улучшения качества жизни в сельских регионах проводится политика стимулирования диверсификации сельскохозяйственной деятельности и реализуются меры по улучшению локальной инфраструктуры. Политика развития сельской местности проводится в специально определенных финансовых рамках и на основании единого планирования. Совет определил стратегические направления на период 2007–2013 годов, которые должны стать основанием национальных стратегических планов. Все мероприятия, проводимые с 1 января 2007 года, финансируются одним фондом, а именно Европейским сельскохозяйственным фондом по развитию сельской местности (ELER).

Программа «Натура 2000» (NATURA 2000) означает сеть территорий в государствах ЕС, где требуется защита определенных видов животных и растений и их среды обитания. Эта защита регулируется так называемой Директивой по защите птиц (1979 год) и Документом по защите ареалов обитания (1992 год). В правовых предписаниях сообщества перечислены виды животных и растений и их среда обитания, которые по причине их редкости и требований к условиям обитания особенно нуждаются в защите. В первую очередь это относится к видам и ареалам, находящимся под угрозой исчезновения. По предложению государств-участников комиссия определяет конкретные области для осуществления защиты этих видов и ареалов. Области поделены на семь биогеографических регионов ЕС (альпийский, атлантический, полярный, континентальный, макаронезийский, средиземноморский и паннонский). Сеть включает охраняемые территории, на которых должно обеспечиваться сохранение более 180 видов и подвидов птиц, а также особые заповедники, в которых призвано обеспечить сохранение более 250 различных ареалов, более 200 видов животных и более 430 видов растений. Страны ЕС отвечают за охраняемые территории и должны обеспечи-

Проблемы дня

вать сохранность видов и ареалов в соответствии с правовыми предписаниями сообщества.

Политика защиты окружающей среды в целом не приносит ожидаемых результатов. В то время как премируется разбивка новых насаждений виноградников и оливковых деревьев, происходит разрушение уже плодоносящих, происходит выплата дотаций табачному производству с параллельным проведением антитабачной политики.

Кроме указанных инструментов аграрной политики ЕС ее важным направлением является контроль предложения сельскохозяйственной продукции. К основным инструментам данной политики относятся:

- выведение земли из производства и компенсационные платежи за ее выведение;
- квотирование производства молочной продукции;
- квотирование производства свекловичного сахара.

Существенное значение в аграрной политике ЕС имеют экспортные субсидии, выплачиваемые по основным видам сельскохозяйственной продукции, а также по отдельным компонентам (зерновые, молоко, сахар, рис и яйца), входящим в состав пищевой продукции, в случае если поддержка производства такой продукции в ЕС способствует тому, что внутренние цены превышают мировые. ЕС вправе субсидировать экспорт 20 видов сельскохозяйственной продукции. Общие принципы выплаты экспортных субсидий одинаковы.

Для возмещения убытков по экспорту предприятие регистрируется в Интервенционном совете и получает экспортную лицензию. Для ряда сельхозпродукции существуют ограничения на минимальное количество экспортируемой продукции (например, молочная продукция – 150 кг, говядина – 250 кг, свекловичный сахар – 2000 кг, зерновые – 5000 кг, мука и крупы – 500 кг). Экспортер заполняет бланк заявления о предоставлении субсидии во время таможенных процедур. После экспорта товара Интервенционный совет определяет сумму субсидии, которая предоставляется после предоставления экспортной документации. Однако по экспорту зерна, продукции его переработки и свекловичному сахару действует тендерный порядок для получения права экспортировать указанные виды продукции.

В целом ОАП носит противоречивый характер, и ее основными проблемами в настоящее время являются:

- рост расходов на ее проведение;
- слабая поддержка мелких фермерских хозяйств и неравномерность распределения денежных средств;
- высокий уровень бюрократизации;
- низкая эффективность программ по защите окружающей среды.

Для решения указанных проблем в 2013 году планируется снижение финансирования прямых выплат до 42,3 млрд евро, ориентация крестьян на рынок, повышение финансирования поддержки сельскохозяйственного развития до 13 млрд евро и усиление политики защиты окружающей среды. Кроме того, ОАП требует дальнейшего пересмотра и совершенствования.

Библиографический список

1. Коновалова А.В. Обратная сторона аграрной политики ЕС// Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2006. – № 22 (06). – С. 1–8.
2. Лисситса А., Лука О., Гагалюк Т., Кваша С. Единая аграрная политика Европейского союза – путь становления и принципы функционирования. – Галле: Лейбниц институт аграрного развития в Центральной и Восточной Европе, 2006.

Biographical list

1. Konovalova A.V. Reverse side of agricultural policy of EC// Multidisciplinary networked online scientific journal of Kuban State agriculture University. – 2006. – № 22 (06). – P. 1–8.
2. Lissitsa A., Luka O., Gagajluk T., Kvasha S. Common agricultural policy of the European Union – development and principles of functioning. – Galle: Leibniz Institute of agricultural development in Central and Eastern Europe, 2006.

Контактная информация

ГОУ «ВПО «Марийский государственный университет»
Адрес: 424000, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, 1
Тел. 8 (362) 72-03-26
E-mail: fodorovamarina@yandex.ru

Contact links

Mary State University
Address: 424000, Yoshkar-Ola, Lenin square, 1
Tel. 8 (362) 72-03-26
E-mail: fodorovamarina@yandex.ru

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм⁴. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе⁵.

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке

⁴ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

⁵ В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного союза экономистов <http://www.iueson.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе (ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3,5” или CD. Имя файла, содержащего научную статью, должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года).

Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России вступают в силу с 1 января 2009 года.

Настоящие условия опубликованы с 15 декабря 2008 года.

*По вопросам публикации статей следует обращаться
в ВЭО России по телефону:
(495) 609-07-33 Стрелкова Екатерина Валерьевна*

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ
№ 2/2011

Том сто сорок девятый

Информационно-аналитическое издание для членов
Вольного экономического общества России

Москва, 2011

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом России –
125009, Москва, ул. Тверская, 22а

*Над выпуском работала
Е.В. Стрелкова*

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2011
ISBN 978-5-94160-129-5
ISSN 2072-2060