

# **ТРУДЫ**

## **ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ**



**ТОМ СТО ШЕСТЬДЕСЯТ ДЕВЯТЫЙ**

**МОСКВА  
№ 2/2013**

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**



ИЗДАЕТСЯ  
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России

Научные труды ВЭО России

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**

ТОМ СТО ШЕСТЬДЕСЯТ ДЕВЯТЫЙ

МОСКВА  
№ 2/2013

*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, 2013  
ISBN 978-5-94160-148-6  
ISSN 2072-2060

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ**                      Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, 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**            Координатор-составитель, член Президиума Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов
- Д.Е. СОРОКИН**              Член Президиума Вольного экономического общества России, первый заместитель директора Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор
- 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

### Абалкинские чтения: круглый стол по теме «Неэкономические факторы экономического роста: неиспользуемые резервы»

*(Стенограмма)*

<b>Д.Е. Сорокин</b> (вступительное слово).....	14
<b>М.К. Горшков</b> .....	16
<b>А.В. Мурычев</b> .....	39
<b>А.Н. Шохин</b> .....	43
<b>Г.А. Тосунян</b> .....	46
<b>Г.Н. Цаголов</b> .....	51
<b>О.С. Сухарев</b> .....	59
<b>М.А. Коробейников</b> .....	67
<b>В.Д. Рузин</b> .....	79
<b>Д.Г. Черник</b> .....	83
<b>В.В. Бушуев</b> .....	87
<b>И.Ф. Суслов</b> .....	89
<b>С.Б. Байзаков</b> .....	91
<b>С.П. Анисимов, И.К. Хузмиев</b> .....	103
<b>К.С. Тетерятников</b> .....	113
<b>С.Д. Бодрунов</b> (заключительное слово) .....	127
<b>М.К. Горшков</b> (заключительное слово) .....	133
<b>Д.Е. Сорокин</b> (заключительное слово).....	137

---

## Проблемы дня

**М.К. Кожевникова, Е.Д. Фролова**

Особенности конкурирования предприятий  
промышленности в посткризисной модели мира:  
геоэкономический подход..... 140

**С.П. Анисимов**

Электроэнергетика – основа  
«зеленой экономики России» ..... 156

**Г.В. Сахаров, М.А. Мартынова**

Модели оценки объектов  
интеллектуальной собственности ..... 171

**А.С. Савичева**

Перспективы регионального развития  
коммерческих организаций в Ханты-Мансийском  
автономном округе – Югре в условиях  
экономической нестабильности ..... 181

**Г.И. Маркова**

Повышение эффективности деятельности  
предприятия через управленческие инновации..... 191

**В.Т. Ликтан**

Рынок услуг и его технологизация..... 202

**О.Н. Капустин**

Определение механизма управления  
социально-экономическим потенциалом региона..... 213

---

<b>Д.В. Горев</b> Факторы устойчивого развития региональных социально-экономических систем .....	221
<b>Л.М. Колоскова</b> Стратегии многонациональных розничных компаний в аспекте регламентов ВТО .....	231
<b>Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России .....</b>	<b>248</b>



**АБАЛКИНСКИЕ ЧТЕНИЯ:**

**КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО ТЕМЕ**  
**«НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА:**  
**НЕИСПОЛЬЗУЕМЫЕ РЕЗЕРВЫ»**

*Каминный зал Дома экономиста*  
*13 марта 2013 года*  
*(Стенограмма)*









## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

**Д.Е. СОРОКИН,**

*член Президиума ВЭО России, председатель  
Научно-практического совета ВЭО России, первый  
заместитель директора Института экономики РАН,  
заведующий кафедрой Финансового университета  
при Правительстве РФ, член-корреспондент РАН,  
д.э.н., профессор*

Добрый день, уважаемые коллеги!

Сегодня наша первая встреча в этом году. В соответствии с нашим планом на текущее заседание мы поставили тему: «Неэкономические факторы экономического роста: неиспользуемые резервы».

Эта тема появилась неслучайно. Российская общественно-ведческая мысль всегда придавала огромное значение влиянию т.н. неэкономических факторов на организацию и ход экономической жизни. В свое время В.С. Соловьев, философ, богослов, поэт, публицист и где-то – политэконом, на мой взгляд, писал об ошибочности стремления «обособить экономические явления в совершенно самостоятельную и себедовлеющую сферу»<sup>1</sup>. Сегодня этот тезис, прежде всего в той его части, где речь идет о своеобразности общественной жизни каждого социума, не оспаривается никем из серьезных экономистов.

Вместе с тем, как отмечал в прошлом веке директор Боннского института экономики М. Мигель, «внеэкономические факторы трудно выразить в цифрах и оттого нелег-

---

<sup>1</sup> Цит. по: Русская философия собственности (XVIII–XX вв.) / Под ред. К. Исупова, И. Савкина. – СПб., 1993. – С. 167.

ко представить»<sup>2</sup>. Именно поэтому в качестве докладчика мы пригласили на сегодняшнее заседание ученого, профессионально занимающегося внеэкономическими факторами, директора Института социологии Российской академии наук, академика, доктора философских наук Михаила Константиновича Горшкова. Михаил Константинович, вам слово.

---

<sup>2</sup> Цит. По: «За рубежом» № 18 (1503), 1989 г. – С. 16.

## «НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: НЕИСПОЛЬЗОВАННЫЕ РЕЗЕРВЫ»

**М.К. ГОРШКОВ,**

*директор Института социологии РАН,  
академик РАН, д.ф.н.*

Мировой опыт и практики российских трансформаций убедительно свидетельствуют, что основу системы общественных отношений и взаимосвязей, образующих ткань современного социума, составляет свод объективных по характеру и незыблемых по структуре правил. Многие из их числа проверены временем, а посему даже у самых заядлых любителей сомневаться в очевидном не возникает и тени сомнения в том, что они нуждаются в каких-либо доказательствах и проверках. Наличие подобных, по сути дела, аксиоматических положений позволяет говорить о существовании научных аксиом, во всяком случае, таких аксиом, которые определяют роль и место научного знания в системе управления обществом, предустанавливают принципы и нормы взаимодействия – в нашем случае – экономической и социологической науки с обществом и властью.

Обращаясь к теме неэкономических факторов экономического роста, рискну сформулировать несколько подобного рода аксиом, которые, согласно классической трактовке, не нуждаются в доказательствах. Более того, сами являются фундаментальным основанием для дальнейшей разработки новых научных положений.

Какая же аксиома может претендовать быть первой? Видимо, та, что имеет общеметодологический характер.



**Аксиома 1. Основным условием общественной реформы служит реформа интеллектуальная, научно обеспеченная. Случайности революций и трансформаций или насильственные преобразования не обеспечивают качественной перестройки общества, обновления общественного сознания, более того, порождают умонастроения уныния, неверия в перспективность провозглашенных реформ.**

Безусловно, это касается и роли экономической науки в научном обеспечении реформ.

Одной из актуальных проблем современной экономической науки является проблема воздействия разнообразных факторов на темпы и устойчивость экономического роста. Особый интерес к ней проявляется учеными со второй половины XX столетия, на волне фиксируемого в то время подъема мировой экономики. Тогда же утверждается мнение, согласно которому *основными детерминантами экономического роста* являются не только *валовое накопление и научно-технический прогресс*, но и *человеческий капитал* как интенсивный производительный фактор формирования инновационной экономики, включающий образованную часть трудовых ресурсов, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности.

Многочисленные исследования ключевых источников экономического развития не смогли подтвердить тезис о решающей (и тем более исключительной) роли в этом процессе накоплений «физического капитала» – средств производства и произведенных продуктов, участвующих в производстве товаров и услуг. И это дает основание для формулирования следующей аксиомы.

**Аксиома 2. Усложнение структуры общественного воспроизводства требует разработки новых моделей экономического роста, учитывающих влияние на не-**

го таких неэкономических ресурсов, как информация, физико-географические условия, институциональные структуры, качественный и производительный труд, качество жизни, уровень культуры, образования, профессиональных навыков, знаний и интеллекта, состояния здоровья как компонентов человеческого капитала, на деле доказавших свою способность быть «мотиваторами» долгосрочного и стабильного экономического развития.

Установление причинно-следственных связей между экономическим ростом и обуславливающими его неэкономическими компонентами – это та проблема, которая бурно дискутируется на протяжении последних десятилетий. Течение времени меняло лишь расстановку акцентов. Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг., последствия которого мировая экономика продолжает ощущать на себе и сегодня, его проявления на уровне национальных экономик в еще большей степени продемонстрировали *значимость неэкономических факторов в системе антикризисных мер и возможностей восстановления хозяйственного роста*. При этом внимание научной общественности в еще большей степени стало проявляться к изучению особенностей взаимосвязи, существующей между экономическими и неэкономическими составляющими роста национальных экономик, к разработке направлений и способов совершенствования регулирования неэкономических факторов.

С учетом этого вполне уместно сформулировать **аксиому 3. Основным императивом, лежащим в основе новых моделей экономического роста, должна стать гуманизация экономики, означающая приоритет человеческой личности в системе факторов и целей экономического развития**. Подобная постановка вопроса неслучайна, ибо сама сущность развития определяется ориентированностью на человека, на человеческий потенциал как

основное богатство любого общества, а базовой целью экономического роста страны признается увеличение объемов производства благ и услуг и обеспечения на этой основе более высокого уровня жизни.

Проблема поиска адекватной национальным особенностям модели экономического роста и путей дальнейшего экономического развития особенно актуальна для современной России, экономика которой долгое время обеспечивала указанный рост преимущественно за счет экстенсивных факторов. Кризис недавних лет со всей определенностью показал, что российское общество находится на новом витке, по сути – на переломе социально-экономического развития.

Практически исчерпав возможности прежней модели роста экономики, пореформенная Россия столкнулась с необходимостью более интенсивного использования всех ресурсов и резервов производительности труда. И тому есть вполне убедительные объяснения, поскольку и цели социально-экономического развития страны, и его условия выглядят сегодня совсем не так, как они выглядели после кризиса 1998 года. Основной задачей текущего периода является не решение проблем трансформационного спада, как это было на исходе XX века, а выход на траекторию устойчивого и сбалансированного роста в целях модернизации социума, перехода к инновационной стадии экономического развития и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества.

Именно поэтому в «Итоговом докладе о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года» сказано, что ближайшее развитие РФ должно исходить из двух взаимосвязанных между собой оснований – *новой модели экономического роста и новой социальной политики.*

Вместе с тем у нас существует явная несогласованность между темпами экономического роста и качественными характеристиками социального развития. При этом признание необходимости реализации гуманистического подхода экономического развития сопровождается отсутствием отвечающих современным требованиям методик его выявления и анализа.

А ведь оценка темпов экономического роста при отсутствии показателей его гуманизации лишает смысла экономическое развитие, ибо рост экономики, который не влечет за собой повышение уровня и качества жизни человека, противоречит своей главной цели – обеспечению благосостояния для всех людей, условий для их самоутверждения и самореализации. Тем самым мы вправе сформулировать еще одну, **4-ю аксиому. Для истинного, всестороннего и углубленного познания экономики, происходящих в ней процессов и их будущих перспектив необходимо приложение к ним не только собственно экономических, но и общефилософских, социологических, этических, эстетических категорий.** Категорий, позволяющих представить экономику в аспекте общечеловеческих, фундаментальных ценностей и антиценностей, образующих «хребет» человеческой жизни: добра и зла, справедливости и несправедливости, любви и ненависти, истины и лжи, свободы и зависимости. Именно от этих ценностей и антиценностей, их соотношения зависят прогресс или деградация жизни общества.

Результаты проводимых исследований, сама практика общественной жизни показывают, и здесь уместно перейти к аксиоме **5. Успехи модернизации российского общества зависят не только от усилий экономического и научно-технического характера, но и от оздоровления социальной среды в целом. В социальной системе под названием «общество» экономика, как ее подсистема,**

**неотделима от государственного устройства, политики, духовного развития, а идейное и нравственное состояние людей не может не влиять на их экономическое поведение.**

Можно продолжить: не менее важны для достижения намечаемых целей сплоченность общества, уверенность людей в справедливости и жизнеспособности общественного строя, доверие к лидерам государства. Иными словами, речь идет о том, что называют *социальным капиталом*, наращивание которого, как и наращивание капитала человеческого, все в большей степени признается залогом успеха любых экономических начинаний.

Безусловно, одно из основных условий пореформенного подъема российской экономики – это определение наиболее эффективной модели управления социально-экономическими процессами. Причем, как сегодня очевидно, модели, сочетающей сильные стороны рыночной и плановой экономики. Выбор такой модели носит не только экономический, но и ярко выраженный политико-идеологический, а значит, стратегический характер. Тем самым можно считать аксиоматичным следующее утверждение (**и это будет аксиома б-я**). **Любые крупномасштабные изменения, трансформации общества неразрывно связаны с господствующей в данных исторических условиях идеологией, передовыми идеями, способными стать движущей силой не только модернизационного прорыва, но и социально-экономического, технологического и духовно-нравственного прогресса страны.**

Российские рыночные и демократические реформы, стартовавшие после распада СССР, осуществлялись на идейной основе, заимствованной из арсенала западной теоретической мысли. Жизнь доказала ее неадекватность постсоветским реалиям. Указанная неадекватность подтверждается и последствиями глобального экономического

кризиса, положившего начало переосмыслению неолиберальных воззрений, в том числе и на Западе. Как отмечают известные западные экономисты, «рыночный фундаментализм ... последних 20 лет драматически провалил экзамен»<sup>1</sup>, как следствие, «... мир наблюдает за восходом нового экономического гибрида, который мог бы быть назван «государственный капитализм»<sup>2</sup>.

На современное государство (не только у нас, но и в относительно благополучных в социальном смысле западных обществах) ложатся ответственные функции предотвращения и нивелирования провалов рыночных механизмов. А в пореформенной России решение целого ряда неотложных задач просто немыслимо без государственного участия. Таковыми можно считать: преодоление опасного имущественного расслоения населения, разорительной инфляции, масштабной утечки капиталов и умов за рубеж, экономически необоснованной и несправедливой оплаты труда работников многих профессий, обеспечение расцвета культуры, науки, образования, здравоохранения. К этому следует добавить борьбу с разгулом преступности и коррупции, сокращение безработицы, защиту интересов, прав и свобод всех граждан.

Социальные функции государства должны занимать все более важное место в идеологии, обосновывающей политику и поддержание гражданского мира. В этом отношении весьма показательна констатация доклада Международного валютного фонда «Мировой социально-экономический обзор», в котором говорится: «Главный урок посткоммунистической трансформации определенно заключается в том, что государственные институты имеют критическую

---

<sup>1</sup> The Global Economic Crisis: System Failures and Multilateral Remedies. UN, New York, 2009, p. III.

<sup>2</sup> The Economist. 2010, January 23<sup>rd</sup>–29<sup>th</sup>, p. 22.

важность. Рынок без сильного государства приводит к замене безответственной государственной власти нерегулируемым частным обогащением, ведущим к экономическому и социальному упадку»<sup>3</sup>. Тем самым вопрос вопросов состоит не в том, сколько – много или мало – должно быть государства в обществе в целом и в экономике в частности, а в обеспечении качества государственного участия в управлении экономической и социальной сферами.

Пореформенной России предстоит извлечь уроки из двух десятилетий рыночных преобразований: в политике и общественном сознании должно утвердиться понимание того, к какому обществу, переживая системные трансформации, идет страна. Между тем в настоящее время содержание конституционного определения России как социального государства остается неясным, а соображения науки на этот счет не находят официального закрепления. В результате население лишено важнейшего ориентира, а именно понимания того, *к какому общественному устройству страна придет в результате проводимых реформ и что это даст народу*. Подобное положение дел позволяет сформулировать **аксиому 7. Отсутствие в обществе понимания конечных целей преобразований, отсутствие идеи, придающей духовную силу народу, является, по сути, не менее существенной преградой на пути модернизации страны, чем научно-техническое отставание.**

Признание приведенной аксиомы ведет нас к еще одному аксиоматическому утверждению. И это будет **аксиома 8. На системный прорыв в экономическом развитии можно рассчитывать лишь тогда, когда практическая реализация провозглашенного государством курса будет приносить населению ощутимые плоды, укреплять в массовом сознании уверенность в успехе преобразований.**

<sup>3</sup> World Economic Outlook Supporting Studies IMF. 2010, p. 35.

Усиливающаяся острота как «наследственных» (1990-е годы), так и уже приобретенных новых проблем привела к тому, что к концу 2011 – началу 2012 гг. социально-экономические результаты второго десятилетия реформ, кардинально изменившие в лучшую сторону состояние массового сознания, тональность социальных умонастроений, в значительной мере исчерпали свое позитивное социально-психологическое воздействие на общество. «Маятник» социального самочувствия от отметки «плюс» качнулся в сторону нулевой отметки, и его дальнейшее движение в нежелательном направлении сдерживается в настоящее время лишь относительно приемлемым для населения уровнем экономической и политической стабильности. При этом сложилась довольно редкая общественная ситуация, можно сказать, «эффект ножниц», когда *при возросшей удовлетворенности большинства населения своей материальной обеспеченностью в массовом сознании нарастают критические оценки сложившейся в стране обстановки*. И дело здесь вовсе не в реакциях на те или иные уличные акции, организованные несистемной оппозицией, а в исчерпывании позитивного психоэмоционального настроя, который был характерен для основных слоев населения в период массовой поддержки эффективных политических и эффективных социально-экономических мероприятий властей. Судя по результатам общероссийских опросов последних полутора-двух лет, время благотворного действия подобного настроя завершается. И основная причина этого состоит в том, что рост материальной обеспеченности не улучшает качество жизни людей.

Истощение позитивно направленного волевого и социально-психологического ресурса в обществе все с большей очевидностью замещается ростом распространенности в массовом сознании чувства несправедливости происходящего, стыда за масштабы коррупции, засилье бюрократии,



чувством собственной беспомощности повлиять на происходящее. Естественным следствием этого выступает нарастание среди наших сограждан чувства агрессии.

«Очаги» неблагоприятного морально-психологического климата в обществе подпитывает значительная доля (40%) тех, кто считает, что отличается низким уровнем жизни и не может рассчитывать на социальные гарантии по болезни, старости, безработице и инвалидности. Неслучайно среди основных потерь, которые лично им принесли реформы постсоветского периода, в первую очередь называется утрата уверенности в завтрашнем дне.

Обобщением россиянами своей личной ситуации в пореформенной России выступает их оценка собственного выигрыша или проигрыша от реформ двух последних десятилетий. Доля считающих себя выигравшими от них очень мала – всего 10%, и в два с половиной раза меньше, чем доля считающих себя явно проигравшими (25%). Еще треть осталась, что называется, «при своих» – не выиграла и не проиграла. Отсюда – постоянно сохраняющийся в «народной повестке дня» вопрос: в чьих интересах проводились и продолжают проводиться реформы?

Быстрый рост социальных притязаний наших сограждан, обусловленный резкой социальной дифференциацией и социальными неравенствами, охватывающими все сферы жизни людей, во многом сводит «на нет» достижения последних лет, так как разрыв между реальным и желаемым статусом для большинства населения не только сохраняется, но и нарастает.

Самооценки россиянами своих достижений в различных сферах жизни говорят о том, что у них относительно больше шансов достичь успехов на микроуровне – в семье, сфере дружеского общения, досуговой сфере. Гораздо хуже ситуация складывается с тем, что связано с местом россиян в макросоциуме: такие достижения, как престижная работа, карье-

ра, наличие собственного бизнеса, характеризуют лишь небольшую часть наших сограждан, хотя значимость их в системе ценностей населения страны постоянно растет.

Ухудшение социального самочувствия многих наших сограждан обусловлено в значительной степени и сужением каналов социальной мобильности. Возможности самостоятельно, за счет смены места жительства, улучшить свое положение в обществе у россиян сегодня практически отсутствуют. Редкие исключения характерны прежде всего для части горожан, переехавших в села, а также горожан из крупных городов, которые переезжают в города с меньшей численностью населения.

Межпоселенческая мобильность в разной степени характерна для разных поколений россиян, и, как правило, переезды в другой населенный пункт совершаются в возрасте до 30 лет. Однако нынешняя молодежь, хотя и демонстрирует высокие показатели мобильности (13% переехавших на нынешнее место жительства за последнее десятилетие в группе до 30 лет), все же уступает в этом смысле возрастным группам старше 40–45 лет в период их молодости. Это говорит о недоиспользованности потенциала мобильности российской молодежи и сомнительности идеи о необходимости массового импорта в Россию рабочей силы из-за рубежа в условиях, когда *в стране есть огромный внутренний ресурс перераспределения и без того имеющейся в ней рабочей силы.*

Уже после опыта первых реформ и по сей день подавляющее большинство россиян настаивало и продолжает настаивать на том, что роль государства должна быть ключевой как в экономической, так и в социальной сфере. При этом ни либеральные модели социальной политики, предполагающие минимальное вмешательство государства в социальную сферу; ни исключительно свободная рыночная экономика, в которой все зависит от частных акторов, об-

щественной поддержки не получают. В социальной сфере как оптимальная в представлениях населения в последние годы преобладает модель, при которой *государство обеспечивает всем определенный минимум, а остального каждый добывается сам.*

Что же касается оптимальной экономической модели страны, то, по мнению россиян, в ее основе должна лежать *смешанная экономика с ведущим государственным сектором* (см. табл. 1).

Таблица 1.

**Тип государства по отношению к экономике, в наибольшей степени отвечающий интересам России (1994–2011 годы, %)**

<b>Типы государства</b>	<b>1994</b>	<b>2001</b>	<b>2011</b>
Государство, которое полностью восстановит централизованное регулирование экономики, контроль над ценами	16	18	28
Государство, которое свое вмешательство в экономику сведет к минимуму, предоставив максимальную свободу частной инициативе	13	8	9
Государство, которое восстановит государственный сектор экономики, одновременно расширив частные экономические и политические возможности граждан	40	37	41
Тип государства не имеет значения; стране нужен лидер, который возьмет на себя всю ответственность за происходящее в России и будет проводить решительную политику	21	23	22
Затруднились ответить	10	14	0

Это означает, что все стратегические отрасли экономики должны находиться в «руках» государства, а частное управление теми или иными организациями обязательно совмещаться с государственным контролем за ними. Если апеллировать к известному историческому периоду, то модель, к которой проявляют тягу современные россияне, по сути своей напоминает ленинский НЭП, на языке экономистов – модель государственного капитализма.

Несмотря на немалые усилия государства по выправлению ситуации в социальной сфере, действия властей на этом поприще оцениваются населением весьма сдержанно. Наряду с известными изъянами и упущениями это определяется еще и тем, что само понятие социальной политики *по-прежнему не только для экспертов, но и для широких масс неопределенно и дискуссионно, а границы ее возможностей и ответственности не очерчены ни в государственно-политическом, ни в общественном плане. Нерешенной остается и другая, принципиально важная проблема: выбор правильных, адекватных состоянию пореформенного российского общества социальных ориентиров.*

С точки зрения стратегии социально-экономического развития *мировой опыт дает несколько подходов к разработке социальной политики, среди которых два основных – американский и европейский (рейнский).* Различия между ними опосредуются влиянием многих факторов, и прежде всего уровнем экономического развития, особенностями государственного устройства и структур гражданского общества, историко-культурными традициями и т.п. После распада СССР, в начале 1990-х годов, в сложной ситуации перехода от патернализма в решении социальных проблем к некой новой парадигме, имеющей в своей основе рыночные механизмы распределения, *ельцинский режим власти взял на вооружение американскую модель социального развития. Подобная модель в наименьшей степени соот-*

ветствовала качественно новым условиям социально-экономического развития постсоветского общества и ментальным особенностям россиян. Причиной тому – ее базовые характеристики и установки:

- минимальное вмешательство государства в экономическую жизнь при одновременном снижении значимости решения социальных проблем;
- исключение бедности из числа ключевых проблем, решение которых требует вмешательства механизмов государственной политики;
- стремление государства, переходящее в стратегию экономического поведения граждан, быстро «делать деньги», «сколачивать» состояния;
- абсолютизация принципа: облагать богатых сверхналогами – значит ослаблять инвестиции, а давать больше денег беднякам – значит уменьшать их стимулы к работе.

Последствия применения американской модели оказались плачевными и ощущаются россиянами даже спустя два десятилетия. Глубокая социальная дифференциация, возникновение социальных неравенств во всех сферах жизни общества, падение гражданской активности населения, неумная склонность к потребительству, разгул преступности – таковы лишь некоторые отрицательные социальные «исходы» обращения к американской модели, принявшие в России и огромные масштабы, и наиболее болезненные формы.

В настоящее время можно лишь сожалеть, что *российские реформаторы 1990-х гг. отвергли другую – более подходящую с учетом истории нашей страны, менталитета россиян – модель социальной политики. Речь идет о европейской модели, характеризующейся экспертами как «капитализм с человеческим лицом».* Приверженцами именно такой модели являются Германия, Швейцария, Нидерланды, Швеция, а также отчасти Япония.

В отличие от американской европейская модель уделяет социальным проблемам значительно больше внимания. Приоритет отдается не частным, а общественным интересам, во главу угла ставятся механизмы социального партнерства. Истинным богатством страны считаются квалифицированные работники, рассматриваемые как движущая сила производства, «локомотив» модернизации экономики.

Если американская модель ориентирована на почти полное освобождение рынка от экономических и политических ограничений, то европейская модель предусматривает механизмы «встроенности» рынка в систему государственного управления. Большое значение придается в ней уравниванию «социально опасных» тенденций капитализма, которые ведут к монополизации и массовому неравенству.

*Ключевой проблемой социальной политики России является не столько объем ресурсов, направляемых на решение актуальных социальных задач, сколько целевой характер и эффективность осуществляемых мер.*

В данном контексте выделяются четыре возможные функции, или «сверхзадачи», социальной политики, прямо влияющие на выбор целей, методов и приоритетов ее реализации:

- *обеспечение социально-политической стабильности;*
- *адресная помощь малоимущим* (гуманитарная функция социальной политики);
- *обеспечение конкурентоспособности страны на международной арене;*
- *обеспечение интеграции общества, его внутренней солидарности и единства.*

Если в качестве доминирующей функции социальной политики выступает *обеспечение стабильности*, то ресурсы направляются в первую очередь тем слоям населения, от которых можно ожидать реальных протестных действий

или поддержки таких действий, организованных оппозиционными структурами. В свою очередь, избрание в качестве сверхзадачи *гуманитарной миссии* влечет за собой повышение адресности социальной помощи и преимущественное внимание к наименее обеспеченным группам (что постоянно декларируется, но пока не реализуется на практике).

Если же исходить из часто повторяемого тезиса о том, что в современном мире социальная политика является *мощным инструментом повышения качества человеческого капитала страны*, обеспечения ее конкурентоспособности на международной арене, то приоритетом становятся инвестиции в человеческий капитал – главным образом, в качественное образование и медицинское обслуживание, доступность которых давно являются в РФ камнем «социального преткновения».

Наконец, если речь идет о *социальной интеграции и консолидации нации*, то государству необходимо уяснить, что именно общество (или по крайней мере его большинство) понимает под социально справедливыми и социально несправедливыми неравенствами, а затем соответствующим образом выстраивать социальную политику.

Естественно, для реализации различных моделей социальной политики нужны *разные типы ресурсов, разные их объемы и методы использования*.

*Российская ситуация с разработкой адекватной ожиданиям россиян социальной политики осложняется тем, что среди представлений властных структур о взглядах населения на оптимальную модель социальной политики доминируют скорее мифы, чем знание реальных ожиданий разных групп населения в этой области.*

А между тем результаты многочисленных социологических исследований демонстрируют, что большинство россиян возлагало и возлагает ответственность за происходящее в со-

циальной сфере жизни общества, главным образом, на государство. При этом важно понимать: *для наших людей вопрос участия госструктур в решении социальных проблем заключается не в прямом их урегулировании силами и средствами высшей государственной власти, а в установлении данной властью определенных «правил игры» и в контроле за их соблюдением.*

Таблица 2

**Представления россиян о роли государства  
в социальной сфере (%)**

Государство не должно вмешиваться в жизнь граждан, каждый рассчитывает только на себя	2
Государство должно помогать только слабым и беспомощным	12
Государство должно обеспечить всем гражданам определенный минимум, а кто хочет получить больше, должен добиваться этого сам	45
Государство должно обеспечить полное равенство всех граждан (имущественное, правовое, политическое)	41

Имеющиеся данные (см. табл. 2) позволяют утверждать, что представления большинства россиян об оптимальной модели государственного управления в социальной сфере можно выразить в двух определениях:

- *государство должно обеспечить всем определенный минимум, а остального каждый должен добиваться сам.* В настоящий момент такую точку зрения разделяют



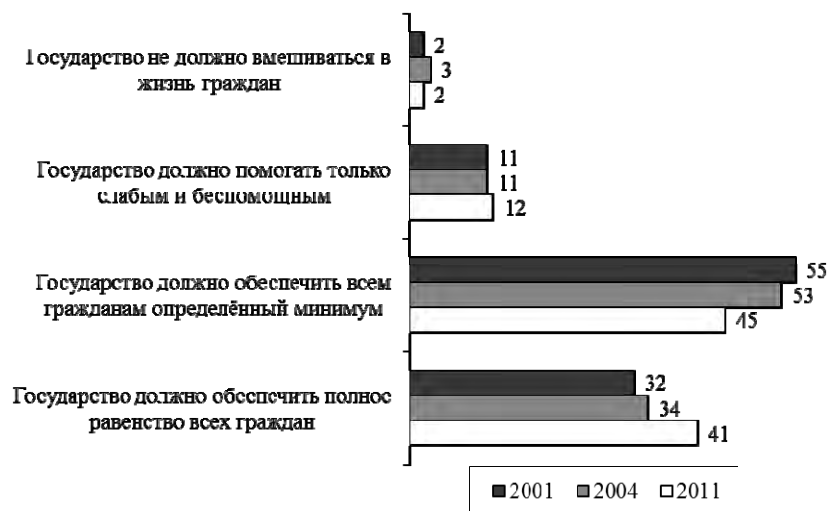
45% населения, представляющего самые разные социально-профессиональные и демографические группы;

- *государство должно обеспечить полное (имущественное, правовое, политическое) равенство всех граждан.* Данную позицию разделяет 41% наших сограждан, в составе которых прежде всего лица пожилого возраста, жители ПГТ, имеющие основные доходы от государственных трансфертов, а также неработающие пенсионеры и рабочие низкой квалификации.

Вместе с тем существует ясность и в вопросе о том, какие модели социального устройства для наших соотечественников абсолютно неприемлемы. Так, *лишь незначительная доля респондентов (всего 14%) готова поддержать либеральную модель социальной политики, при которой государство либо вообще не вмешивается в социальную сферу жизни общества, либо оказывает помощь только самым неблагополучным его слоям.*

Насколько устойчивы отмеченные предпочтения наших соотечественников, связанные с ролью государства в социальной сфере? Менялись ли они в течение путинского периода реформ?

*Модель полной независимости социальной сферы от государства стабильно привлекала лишь 2–3% населения. Для абсолютного же большинства россиян такая модель является нелегитимной.* Помощь исключительно слабым и беспомощным гражданам набирала и набирает не более 12% сторонников. Основное же перераспределение голосов респондентов происходило в последнее десятилетие вокруг двух наиболее популярных моделей: модели полного равенства и модели с гарантированным государством минимумом для всех (см. рис. 1).



**Рис. 1. Динамика представлений россиян о роли государства в социальной сфере (2001–2011 гг., %)**

Идея справедливости всегда была одной из ключевых в российской социокультурной модели. И в настоящее время она занимает очень важное место в мечтах населения о будущем страны. При выборе лозунгов, которые в наибольшей степени могли бы выразить личную мечту россиян об этом будущем, наибольшее количество сторонников получили лозунги, вобравшие в себя такие составляющие, как *социальная справедливость, равные права для всех, сильное государство, заботящееся о своих гражданах*. Именно такой синтез идей поддерживается более чем половиной населения, в то время как остальные варианты значительно от него отстают.

При этом *мечта россиян о жизни в справедливом и разумно организованном обществе (входящая в тройку их основных сегодняшних мечтаний!)* тесно связана с мечтой об обеспечении прав человека, демократии и свободе самовыражения, а также с идеей сильной власти, способной

*обеспечить порядок в стране. Все это демонстрирует примечательную связку «власть – справедливость», существующую в сознании наших сограждан: те, кто хотел бы жить в справедливом обществе, видят основным актором обеспечения и гарантии этой справедливости именно государство.*

Как показывают данные социологических опросов, смысловое наполнение столь важной для россиян идеи социальной справедливости может быть разным. Что именно представляется россиянам справедливым, а что несправедливым при оценке ими сложившейся в стране ситуации?

Ярко выраженным негативным индикатором является тот факт, что *в настоящее время подавляющее большинство россиян считает слишком большими существующие различия в доходах (83%). Наряду с этим две трети наших сограждан полагают несправедливой сложившуюся в стране систему распределения частной собственности, и аналогичная доля населения уверена в том, что люди не получают достойного вознаграждения за свои трудовые навыки, способности и квалификацию. При этом более половины россиян (54%) последнее утверждение относят и к себе лично, полагая, что с учетом имеющейся у них квалификации и тяжести их труда они получают на работе значительно меньше, чем того заслуживают.*

Таким образом, россияне крайне болезненно воспринимают чрезмерную дифференциацию доходов и неравенства в распределении частной собственности, которые представляются им несправедливыми. При этом важно отметить, что *существующие сегодня в России социальные неравенства кажутся несправедливыми всем слоям населения независимо от их уровня жизни и динамики их личного благополучия. Как следствие, можно утверждать: оценивая текущую ситуацию с точки зрения ее справедливости или несправедливости, россияне руководствуются скорее представлениями о должном, справедливом для общества, нежели своими личными интере-*

сами, и такое представление о должном свидетельствует об особой нормативно-ценностной модели, не просто существующей в стране, но и оказывающей свое, порой незримое, влияние на реакции населения в ответ на те или иные действия властей.

То, что социальные ожидания большинства наших сограждан в значительной степени связаны именно с государством, объясняется особенностями социальной структуры пореформенного российского общества (см. табл. 3). В ней продолжают сохраняться *весьма серьезные по своей численности доли «социально слабых» групп, фактически неконкурентоспособных на современном рынке труда, которые для поддержания сколько-нибудь приемлемого уровня жизни могут рассчитывать только на помощь государства.* И такая ситуация будет сохраняться еще долгое время.

Таблица 3

**Численность основных слоев и страт  
российского общества (2012 год, %)**

<b>Слои и страты</b>	<b>2012 год</b>
<b><i>Бедные слои</i></b>	<b>6</b>
Нищие (1-я страта)	1
Представители глубокой бедности (2-я страта)	1
Собственно бедные (3-я страта)	4
<b><i>Нуждающиеся (4-я страта)</i></b>	<b>26</b>
<b><i>Малообеспеченные (5-я страта)</i></b>	<b>23</b>
<b><i>Среднеобеспеченные слои</i></b>	<b>32</b>
Нижний средний класс (6-я страта)	11
Средний класс – 1 (7-я страта)	12
Средний класс – 2 (8-я страта)	9
<b><i>Хорошо обеспеченные слои</i></b>	<b>13</b>
Обеспеченные (9-я страта)	10
Состоятельные (10-я страта)	3

Ядро российской нормативно-ценностной системы – это социальная забота государства. Отсюда **аксиома 9. Готовность государства к социальной заботе о гражданах страны, по сути дела, – основа всей системы отношений в российском обществе, основа легитимности власти государства и встречной готовности граждан выполнять требования власти. В рамках такой модели отношений социальная функция государства всегда будет доминировать над экономической, поскольку подобный симбиоз строится на ответственности сильного (государства) за слабого (отдельного человека).**

С одной стороны, доминирующая в сознании россиян социокультурная модель исключает реализацию в России неолиберальной социальной политики и выполнение государством в качестве ее сверхзадачи исключительно «адресной помощи» наиболее нуждающимся с одновременным снятием с себя ответственности за всех остальных. Но, с другой стороны, она органично сочетается с идеей социального государства, провозглашенной в Конституции РФ и получившей наиболее полное и многообразное развитие именно в Европе.

Вместе с тем в массовом сознании россиян еще недостаточно закрепилось понимание того, что реализация идей социального государства ничего общего не имеет с филантропией и поощрением иждивенческих умонастроений. Ведь *социальным* государство называется именно в силу того, что рассматривает *экономическую эффективность не в качестве самоцели, а как одно из средств для удовлетворения материальных и духовных потребностей граждан.*

Поэтому *главная задача социальной политики такого государства состоит вовсе не в раздаче благ, а в обеспечении условий для свободной самодетельности индивидов, способных создавать эти блага и самостоятельно позаботиться о себе и своих близких. Создать условия для*

## **Абалкинские чтения**

---

*того, чтобы каждый имел возможность получить образование, профессию, рабочее место, а также стимулировать сбережения и стремление обзавестись собственностью, – это и есть важнейшие направления политики социального государства.*

**А.В. МУРЫЧЕВ,**

*член Президиума ВЭО России, исполнительный вице-президент Общероссийской общественной организации «Российский союз промышленников и предпринимателей», председатель Совета Ассоциации региональных банков России (Ассоциация «Россия»), член Президиума, академик Международной Академии менеджмента, д.э.н., к.и.н*

Я хотел бы поблагодарить Михаила Константиновича за столь неожиданный взгляд на создание дополнительных импульсов развития экономики в стране. Мне кажется, это первый разговор у экономистов, представителей власти, когда мы рассматриваем проблему экономического роста с другой стороны. Но тем не менее я хотел бы сказать, что у нас, в Российском союзе промышленников и предпринимателей, тоже ведется свой мониторинг, и мы тоже смотрим и мониторим в целом настроение бизнес-сообщества, и понимаем, что от этого настроения, которое завязано, кстати, во множестве на неэкономических особенностях, зависит очень многое. Я могу сказать, что я совершенно согласен с вами с точки зрения подачи этих аксиом: реформа интеллектуальная, объективная информация о качестве жизни, знании общественного мнения и настроения. По этим вопросам я хотел бы коротко пройтись.

Знаете, замеры Российского союза промышленников и предпринимателей показывают, что не налоги, не какие-то другие административные барьеры сейчас сдерживают развитие в целом бизнес-программ, а сдерживают кадры: интеллект, знания и прежде всего кадры технического уровня. Этих кадров в стране явная нехватка, и когда мы говорим об избытке кадров, как это ни горько звучит, экономистов, юристов и прочих политологов. Действительно,

это так и есть, но тем не менее именно кадров технического профиля явно не хватает для целей реализации программ модернизации, инноваций и так далее.

Это громкие слова, но тем не менее настроение такое, что готовы продолжать эти программы. Кстати, по последним замерам, по январю месяцу у нас 60% руководителей ответили так: они готовы продолжать вкладывать собственные деньги, не банковские, в инновационные программы в случае нахождения квалифицированных кадров, в том числе среднего звена.

Что касается в целом восприятия жизни, и как это влияет на завтрашний день совершенно согласен с Михаилом Константиновичем: уверенность в завтрашнем дне – это тоже главная, ведущая особенность ведения бизнеса в России. Если нет уверенности в завтрашнем дне, если нет надлежащего прогноза, что все будет стабильно в ближайший год, два, три – дальше никто не заглядывает, от этого складывается и бизнес-настроение, формирование бизнес-программ, привлечение средств, денег. Я уже не говорю об инвестиционных вложениях, их мало, очень мало, и они, к сожалению, тают, эти инвестиционные вложения, в целом по стране их объемы уменьшаются в физическом выражении. Мы видим настроение малого бизнеса. Могу сказать, что 209 тысяч индивидуальных предпринимателей ушло с рынка только за последние два месяца.

Если говорить по малому предпринимательству, то по итогам 2012 года тысячи предприятий свернули собственную деятельность из-за неверия в завтрашний день, но, правда, в том числе по очень крупным социальным налогам. Правительство чрезмерно тут поступило, и, конечно, здесь нужно пересматривать ранее принятые решения.

Когда мы говорим о неэкономической среде, конечно, мы говорим об институтах, которые должны работать на строительство и создание правовых и иных условий функциониро-



вания в целом экономики и бизнеса в частности. В этой связи, конечно, у нас очень много работы. Институты работают по-прежнему слабо, по-прежнему бизнес отмечает незащищенность собственной деятельности. Когда предприятие пытается отстаивать свои права, частное предприятие с государственным предприятием, если за этим государственным предприятием стоят Газпром и прочие монополисты, как правило, решение вполне определенное – не в пользу частного бизнеса как такового. Поэтому когда Михаил Константинович говорит о создании этих условий, среды, настроения и так далее, когда он сказал слово «справедливость» – очень правильное слово, оно ключевое в данном случае. Когда есть неверие в то, что ты можешь добиться правильного, объективного, законного решения с любым субъектом хозяйствования, в том числе с государственным активом предприятия, к сожалению, не всегда правда оказывается на стороне тех, кто за эту правду борется, и тех, кто достоин этой правды.

Защита собственности – то же самое. Когда мы наблюдаем повсеместно и рейдерство со стороны государственных учреждений, правоохранительных органов – какая же тут уверенность в завтрашнем дне? Государство своим прессом давит и выдавливает успешный прежде всего бизнес со своих регионов.

Идея отсутствует, я с вами согласен. Мы всегда говорим, и сейчас отчетливо говорим, что рыночный фундаментализм зашел в тупик. Мы все тут с вами согласны. И американцы с этим уже, наверное, согласились, ведь больше, чем в Америке, социализма нет ни в какой стране – они уже настолько социализировали все, что можно. Европейцы идут этим же путем.

Опять же мы возвращаемся к дискуссии 80-х годов, когда разговор шел о конвергенции самой идеи. Я помню, сам в академии, в аспирантуре, учился, и тогда модной была тема конвергенции. Была модной, но не все до конца

понимали, что это такое – соединение успешного развития в рамках конкуренции – рыночные механизмы, и связанная с жесткими сильными государственными программами социальная защита населения. Когда вы говорите о замерах вот этого настроения: 30% проиграли, 20% не могут оценить, где же они оказались, 30% ни туда ни сюда – это больше 50% населения находится в этом состоянии. Это очень серьезный вопрос.

Я могу привести пример, когда я был недавно в Корее. Что значит неэкономическое настроение? Когда ты спрашиваешь: «Сколько у вас отпуск?» – «Две недели». Я говорю: «Наверное, можно прихватить еще недельку?» – «Да что вы, Александр, это непатриотично! Нужно работать, нужно страну из этих руин выводить и помогать правительству выводить страну на инновационный курс». Это в Южной Корее, естественно. Вот что значит настроение в обществе.

У нас настроение, конечно, другое. Заниматься нужно в большей степени формированием этой среды, а это очень долгий путь. Если сохранится фон несправедливости, плохой работы институтов, неверие к власти – я не думаю, что в ближайшие годы можно что-то у нас построить. Тем более мы видим, что впадаем в полную бюджетную зависимость от нефти, газа, чего не было даже в советский период. Если в советский период, напоминая, до 20% формировался федеральный бюджет за счет сырья, то сейчас свыше 50%.

Я на этом закончу. Благодарю еще раз Михаила Константиновича за отличное выступление.

**А.Н. ШОХИН,**

*член Президиума ВЭО России, президент Общероссийской общественной организации «Российский союз промышленников и предпринимателей», д.э.н., профессор*

Я хотел бы сделать несколько реплик. Конечно, внеэкономические факторы играют важную роль в экономике. Любая экономическая политика – это баланс между свободой и справедливостью. Казалось бы, это этические понятия, но, например, госкапитализм – это тоже попытка оптимального сочетания между свободой и справедливостью. Искусство любого правительства заключается в том, чтобы с учетом всех обстоятельств сбалансировать эти две фундаментальные категории.

Михаил Константинович, говоря о внешнеэкономических факторах, вы зря «недотянули» до 10 заповедей. Ассоциации здесь были бы уместны. Давайте вспомним базовый тезис, даже аксиому Макса Вебера о том, что протестантская этика создала капитализм. В России капитализм в базовых отраслях, например текстильной, создавало старообрядческое купечество. У нас не было своего Макса Вебера, который бы определил роль старообрядчества в развитии капитализма в России, хотя у Гавриила Харитоновича есть соответствующие главы в его фундаментальной книге.

Внеэкономические факторы могут быть самыми разнообразными. Несколько лет назад я путешествовал по Перу и выяснил, что цивилизации у них сменялись через 200, максимум 400 лет. Даже инки продержались 350 лет. Когда я стал выяснять, почему наблюдалась такая смена цивилизаций, оказалось, что менялись цивилизации в основном под воздействием таких внешнеэкономических факторов, как климатические изменения.

В регионе есть два течения: Эль-Ниньо и Ла-Ниньо. Они, как правило, появляются в рождественский период, поэтому называются «ниньо» – младенец Христос. По тихоокеанскому побережью Латинской Америки идут холодные течения, но иногда температура океана повышается. Если она повышается на 1 градус (это редко случается, но случается), то в результате гибнет планктон. Гибнет планктон – гибнет рыба, гибнет рыба – гибнут птицы. Народу нечего есть. Что делали все южноамериканские цивилизации в этом случае? Они начинали (по совету жрецов) приносить жертвы. В жертву приносились дети из лучших семей, самые достойные. После того как уничтожается цвет нации, сама цивилизация исчезает, приходит новая. Правда, цивилизация инков погибла благодаря испанским конкистадорам.

И сейчас к ключевым внеэкономическим факторам можно отнести экологию и климат, однако необходимо признать: мы изучили еще не все внеэкономические факторы, влияющие на жизнь, на экономику и в целом на выживание цивилизации. Я считаю, здесь есть обширное поле для междисциплинарных исследований.

Надо учитывать, что такой фактор, как геополитика, вроде бы абстрактная, но на самом деле очень практичная вещь. Год назад мы были в США, встречались с тогдашним министром финансов Тимоти Гайтнером и обсуждали предстоящую повестку дня «Восьмерки». Как известно, «Восьмерка» с появлением «Двадцатки» перестала обсуждать экономическую повестку дня.

Я спросил Гайтнера, будут ли ставиться экономические вопросы во время председательства США в «Восьмерке»? Он ответил, что напрямую их в повестке нет, но парочку тем можно отнести к имеющим отношение к экономике, хотя, скорее, это геополитические вопросы. Один – это Иран (возможная блокада Ормузского пролива и влияние

этого события на цены на нефть), второй – судьба Греции и Европейского союза, если вдруг Греция выйдет из состава ЕС, исходя из геополитических соображений. Экономике на первый взгляд нет, но есть четкая тенденция – «восьмерка» начала рассматривать «Двадцаточную», экономическую тематику.

Если посмотреть на повестку дня нынешней «Восьмерки», в которой председательствует Великобритания, то они взяли уже не два, а целых три экономических вопроса. Среди них есть традиционный вопрос по судьбе мировой торговли.

Второй вопрос – доступ к информации и ее открытость, в том числе информации о деятельности правительств, но главный сюжет в этой постановке – доступ к информации о запасах полезных ископаемых. Кстати, президент России Владимир Путин быстро отреагировал – на последнем заседании комиссии по ТЭК он предложил раскрыть отдельную информацию о российских месторождениях.

Третий вопрос является и экономическим, и нравственным – деофшоризация экономики. Проблема «оптимизации» налогов как неэтичной деятельности, не поощряемой властями, волнует не только Россию, но и лидеров государств – членов G8, да и другие государства. Есть вопрос и по раскрытию информации о конечных бенефициарах, который также не является российской спецификой. Фактически речь идет об одном из «нравственных» компонентов глобальной политики.

В своем вступлении я не говорил о проблемах современной России, потому что хотел показать роль внеэкономических факторов не только на уровне отдельной страны, а в разных измерениях: глобалистском и историческом. Я приветствую идею проведения круглого стола на эту тему, но думаю, что одним заседанием мы не обойдемся.

**Г.А. ТОСУНЯН,**

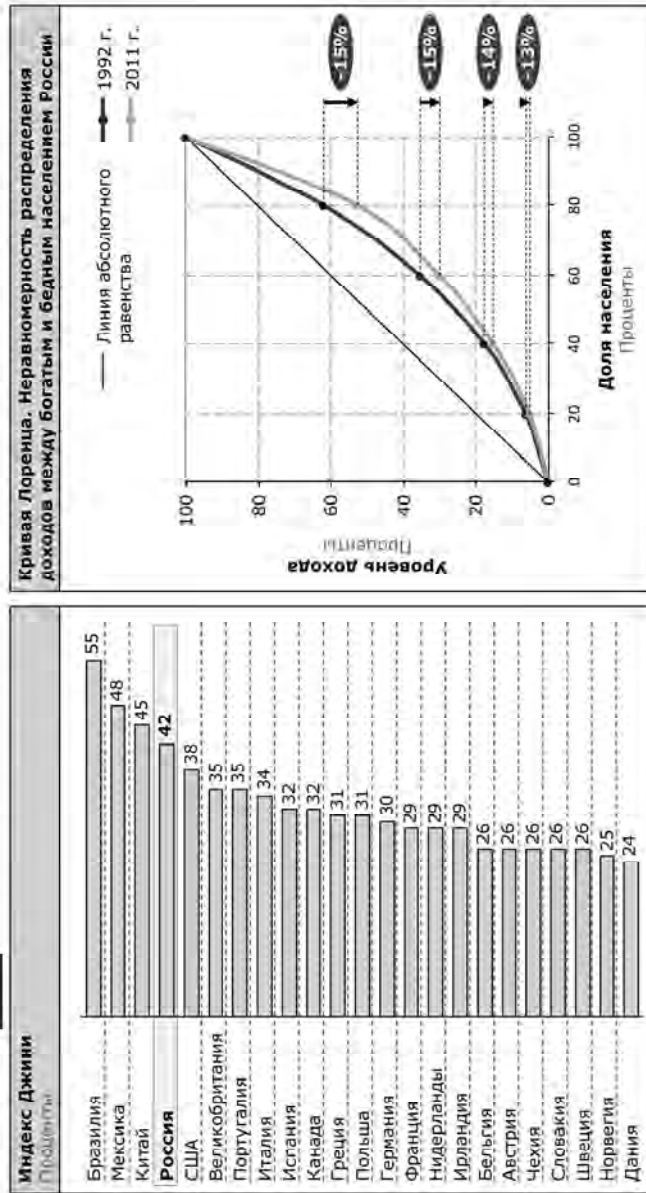
*вице-президент ВЭО России, президент Ассоциации  
российских банков, вице-президент, академик  
Международной Академии менеджмента,  
член-корреспондент РАН, заслуженный деятель  
науки РФ, д.ю.н., профессор*

В продолжение доклада Михаила Константиновича Горшко-ва мне хотелось бы продемонстрировать результаты социологиче-ского исследования, которое совсем недавно было проведено Ассоциацией российских банков, Институтом социологии, Центральным банком, Национальным бюро кредитных исто-рий и «МСП Банком». Для этого у меня очень удачно припря-тан роуль в кустах – два слайда из этой масштабной работы, с помощью которых я проиллюстрирую свои мысли.

Прежде всего мне хотелось бы отметить, что наше ис-следование выявило глубинные проблемы отношения об-щества к банковской системе и ряд беспрецедентных фак-тов, которые требуют очень серьезного анализа. Именно поэтому на очередной съезд Ассоциации российских бан-ков, который состоялся 3 апреля, была вынесена тема: «Банки и общество: роль кредитных организаций в соци-ально-экономическом развитии России».

Обратимся к нашим слайдам (Рис. 1): перед вами уже упо-мянутая Михаилом Константиновичем кривая Лоренца, по-строенная в динамике с 1992 по 2011 год. Он говорил о неравно-мерности распределения доходов между богатыми и бедными. А я хочу показать еще и соответствующую динамику, когда про-гиб кривой Лоренца за последние 20 лет увеличился на 10 с лишним процентов! То есть если в 1992 году 80% населения получало 63% дохода, то к 2011 году на 80% населения осталось только 53% дохода. Таким образом, постепенно уменьшается доля, приходящаяся на малоимущую часть населения, и все

## Чрезмерная поляризация доходов населения



- В России ситуация с распределением доходов населения ухудшилась по сравнению с началом 90-х, при этом
- Россия входит в группу стран с наибольшей поляризацией доходов населения

Источник: государственная служба статистики России

Рис. 1

больше и больше увеличивается на наиболее богатую. Такая сильная поляризация в конечном итоге может привести нас к социальному взрыву. В этом смысле дополнительным доказательством являются рекорды, которые мы в последние годы бьем по спискам Forbes. Сегодня мы вышли на второе место в мире по количеству миллиардеров и каждый год победно докладываем, что список пополнился рекордным количеством новых участников из России по сравнению с другими странами.

Следующий слайд (Рис. 2) также заслуживает нашего внимания: здесь наглядно представлены данные по степени коррупции и легкости ведения бизнеса в стране. К сожалению, мы можем видеть на графике, что Россия расположена в группе стран с худшими показателями. Если говорить в цифрах, то это 112-е место по степени легкости ведения бизнеса и 133-е место по коррумпированности. Напомню, президент России неоднократно подчеркивал, что наша страна в ближайшие годы должна подняться на 20-е место по условиям ведения бизнеса. Однако сейчас мы далеки от этого.

Такие показатели ярко характеризуют наше общество, причем как экономическую, так и социальную ситуацию. Обратите внимание, что мы находимся в одной группе с Пакистаном, Ливаном, Вьетнамом, Никарагуа, Угандой, Кенией, Гвинеей-Бисау, Бангладеш, Йеменом. И что самое страшное, мы по ряду показателей все дальше и дальше к ним стремимся. И чем больше мы будем сокращать банковскую тайну, тем дальше мы будем уходить в этом направлении. Чем больше мы будем искать образы врагов, в том числе в лице банкиров, тем сложнее нам будет стабилизировать ситуацию. Мы сейчас действуем по принципу: найти врага, его «сожрать», потом, убедившись, что это не помогает, найти другого врага и так далее.

Вернемся к слайдам. В благополучной группе мы видим США, Гонконг, Норвегию, Швецию, Нидерланды, Швейцарию. К ним движутся Эстония, Словения, Литва, Латвия.



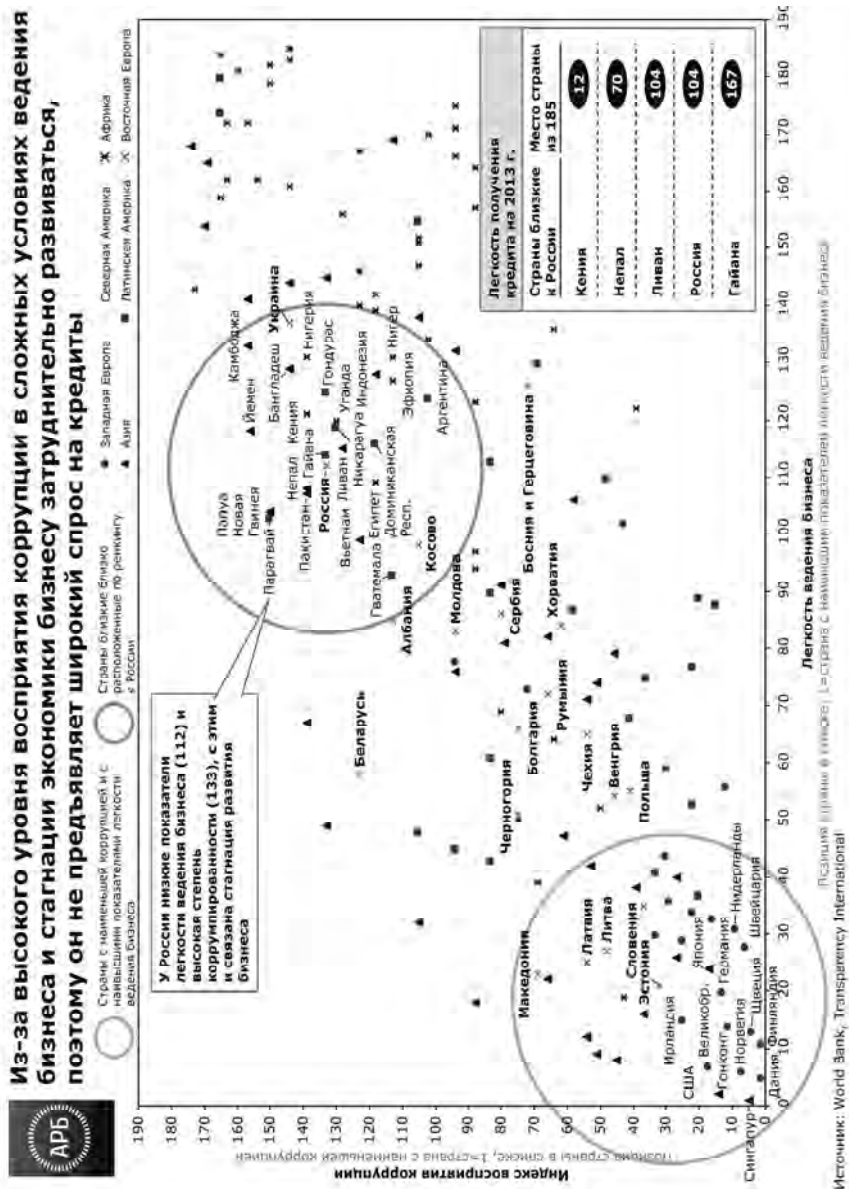


Рис. 2

У них хорошие показатели как по шкале коррупции, так и по шкале легкости ведения бизнеса. И как раз в эти страны наша элита хочет уехать работать, жить либо планирует отправить туда своих детей учиться. А вот в Кению и Гвинею-Бисау ездят исключительно из-за экзотического интереса, но никак не связывают эти страны со своим будущим. Россия же, напомним, именно в этой неблагополучной группе.

И что печально – этот разрыв увеличивается. Если посмотреть на страны из нашей группы, видно, что там нет доступных финансовых услуг. У них те же проблемы, что и на нашем финансовом рынке. Если у бизнесмена хватит сил найти площадку и средства, то дальше он вынужден работать в коррумпированной среде, и у него быстро отпадает охота вести бизнес. А в Гонконге, Швеции, Швейцарии человеку, который решил открыть свое дело, всячески помогают: дают площадку, помогают найти средства, подключают инфраструктуру – только работай! Никто не будет донимать, рейдерствовать, крышевать, никто не будет вымогать.

Этот существенный контраст можно продемонстрировать по целому ряду других показателей. Подчеркиваю: если мы хотим двигаться в сторону цивилизованных стран, давайте все-таки принимать программы, дающие гарантии бизнесу. И хотя решение этих вопросов лежит на первый взгляд в чисто экономической плоскости, на самом деле, огромную роль здесь играют внеэкономические факторы, определяющие комфортность и уверенность в завтрашнем дне.

Хочу обратить ваше внимание: даже при социализме в завтрашнем дне была уверенность, потому что государство накормит-напоит, пусть и по самому скромному пайку. А сегодня мы оказались в ситуации, когда можно рассчитывать только на себя. И всем нам очень не хватает уверенности в завтрашнем дне.

**Г.Н. ЦАГОЛОВ,**

*академик РАН и Международной Академии менеджмента, профессор Международного университета в Москве, д.э.н., член Союза писателей России*

В последних словах предыдущего оратора и основном докладе затрагивался вопрос о счастье и уверенности в завтрашнем дне. Принято считать, что ситуация при сравнении с тем, что было в прежние времена, не в пользу сегодняшнего дня. С этим не все так однозначно. Был такой легендарный случай: известный дагестанский поэт Расул Гамзатов, находясь в Президиуме Верховного Совета СССР, сообщает жене: «Сию в Президиуме, а счастья нет». Словом, среди творческой интеллигенции и мыслящих людей понималось, что «неладно что-то в Датском королевстве». Уверенность в завтрашнем дне существовала, но и несуразностей в обществе хватало. Справедливость по форме, да и по содержанию тоже вроде бы существовала. Но так, что это далеко не всегда приводило к эффективности в экономике. Действовали принципы распределения по труду и уравнивательные общественные фонды потребления. Они, как и другие законы социализма, исключали безработицу, препятствовали классовому расслоению общества и обеспечивали определенные социальные гарантии.

Теперь же эти принципы приказали долго жить, а на смену им пришли принципы монополистического капитализма, отрицающие не только свободную конкуренцию, но и связь между доходами граждан и затраченными усилиями. Первоначально захваченная узкой группой лиц общенародная собственность стала базой для необычайно скоропалительного накопления капитала – особенно в добывающих сырье отраслях. В итоге последовавшей экспансии магнаты завоевали командные высоты во всей экономике. Это упрочило их господствующее положение в

«перестроившемся» обществе. Выпестованные в последнее десятилетие госкорпорации несколько потеснили «старую гвардию», но мало что изменили в существе общественного строя. К тому же менеджеры госкорпораций переняли ухватки частных бизнесменов.

В середине марта член думского Комитета по бюджету и налогам Раиса Кармазина, выступая на заседании, где обсуждался проект сметы, предложила поднять зарплаты парламентариям. Они составляют сегодня 150 тысяч рублей. Кроме того, думцам ежемесячно выделяется 200 тысяч рублей на помощников, которые они расходуют по своему усмотрению. И это не считая средств, выделяемых им на транспортные и прочие услуги. Р. Кармазина – депутат «Единой России» от Красноярского края. Свое предложение она обосновывала тем, что народные избранники сейчас получают меньше всего во властных структурах. Позже, во время опросов, выяснилось, что так или иначе за повышение окладов выступает большинство депутатов, причем не только единороссы, но и оппозиция.

В связи с этим вспоминается анекдот советских времен. Прибывший в Москву иностранец спрашивает: что за люди спозаранку едут на трамваях, в автобусах, метро? Ему отвечают: рабочий класс – гегемон нашего общества. А кого позже подвозят на черных «Волгах» к Верховному Совету СССР – допытывается чужеземец? Ему говорят: это депутаты – слуги народа.

Привилегии прежней партийно-государственной номенклатуры меркнут в сравнении с достатком и аппетитами нынешних «слуг народа». Депутаты Госдумы не прочь получать оклады на уровне министров и верхушки кремлевской администрации. А те, судя по всему, хотели бы иметь жалование не меньше, чем менеджеры крупных корпораций (500–600 тыс. руб. в месяц), которые, в свою

очередь, вожаденно смотрят на заработки «топов» и миллиардеров. Всем хочется жить не хуже других!

В декабрьском номере журнала Forbes говорится о 25 «наиболее дорогих» российских управляющих. Минимальное ежегодное вознаграждение (\$4 миллиона) получает Г. Молджанова – гендиректор «Базового элемента». Максимальное (\$30 миллионов) – у президента и председателя правления Группы ВТБ А. Костина. По «десятке» – у председателя правления Газпромбанка А. Акимова, гендиректора USM Advisors (холдинг, объединяющий капиталы, контролируемые А. Усмановым) И. Стрешинского, гендиректора и председателя правления ГМК «Норильский никель» В. Стржалковского. Недавно объявили, что по соглашению, подписанному структурами В. Потанина, Р. Абрамовича и О. Дерипаски (главными бенефициарами и владельцами компании), Стржалковский покинет должность с «золотым парашютом» в \$100 миллионов. Между прочим, программу «золотых парашютов» для руководителей генерирующих компаний в 2007 году перед реорганизацией РАО «ЕЭС России» утвердил возглавлявший тогда холдинг Анатолий Чубайс.

Деловая печать назвала «Бизнесменом 2012 года» М. Фридмана – он вместе с партнерами поставил абсолютный рекорд, договорившись о продаже своей 50-процентной доли в компании ТНК-ВР за \$28 миллиардов. Его личное состояние за истекший год выросло с \$13,7 до \$15,5 миллиардов, т.е. средний ежемесячный «заработок» – \$150 миллионов или \$5 млн в день! Недурственно, да?

Какой бы ни был финансовый гений Роман Абрамович, все равно он не в миллионы раз умнее каждого из нас. И трудится не во столько же раз усерднее нас. Поэтому существующие несправедливости расхолаживают людей. Им непонятно, к чему призывают их стремиться, не декларируются основные законы нашего общества.

И происходит это не в нарушение, а, увы, в силу внутренне присущих объективных законов сформировавшейся у нас бюрократическо-олигархической модели экономики.

И вот беда: разворачивается это на фоне замедляющихся темпов роста экономики, стагнации имущественного положения и даже обнищания значительной части (если не большинства) нашего населения, страдающего от роста цен на товары первой необходимости и услуги ЖКХ. По официальным данным, децильный коэффициент (разрыв в доходах между 10% самых обеспеченных и 10% наименее обеспеченных граждан) в стране – около 17. Но, по данным, представленным академиком РАН директором Института социологии РАН М.К. Горшковым, на самом деле он в разы выше, а в Москве, где проживает 76 миллиардеров (больше, чем в Нью-Йорке или Лондоне), доходит и до 100.

Между тем во многих европейских странах он не достигает и 10. Считается, что превышение этого показателя социально взрывоопасно. Там действуют на его снижение. Увеличивают налоги на богатых. Предпринимателям урезают бонусы и «золотые парашюты», а социальные расходы даже в кризисные времена стараются не сокращать. «Люди не могут понять, почему банкиры получают премии в размере 13 или 20 годовых зарплат, а налогоплательщики должны платить, когда у банков возникают проблемы», – резонно вопрошают европарламентарии. Где-то, как, например, во Франции, борьба с социальным расслоением может происходить даже с перехлестом, вызывая «синдром Депардье».

Также действуют и в странах-рекордсменах экономического роста на Востоке. Посетивший Россию новый председатель КНР Си Цзиньпин в программном после инаугурации выступлении говорил об опасностях социальной поляризации в Поднебесной, провозгласил курс на сокращение разрыва между богатыми и бедными, призвал госу-

даревых людей и руководство партии к скромности, экономии, отказу от расточительства.

Тема запредельного расслоения доходов в России всплыла 29 марта в Ростове-на-Дону, где президент РФ Владимир Путин встретился с активом «Общероссийского народного фронта». Известный токарь и депутат Госдумы Валерий Трапезников выступил за повышение минимальной оплаты труда и указал на астрономические суммы выплачиваемых корпоративной верхушке «золотых парашютов». Президент согласился с необходимостью внести «здоровые ограничения».

Выступление Михаила Константиновича показалось интересным еще и потому, что оно заставляет задуматься об основополагающих философских и экономических проблемах. Правомерность социологического подхода к экономике неоспорима, как, впрочем, и экономического подхода к социологии. Но в какой парадигме, в какой системе теоретических координат находимся мы в настоящее время? Ставится ли под сомнение концепция исторического материализма, на которой многие из нас учились и воспитывались? Если да, то возникает вопрос: что предлагается взамен? Если нет, то остается в силе прежняя формула: экономический базис определяет надстройку общества, хотя последняя активно влияет на компоненты базиса, в том числе, на производительные силы, ускоряя или затормаживая их развитие. Но и в этом случае, как было подмечено Марксом 150 лет назад, внеэкономические факторы экономического роста тоже заслуживают всяческого внимания.

Внеэкономические факторы, как уже было замечено, – не всегда элементы надстройки общества. По мнению английского экономиста XIX века Джевонса, периодическая активность Солнца влияет на экономическую жизнь и определяет десятилетний цикл среднесрочного типа.

Среди надстроечных элементов часто упоминается наличие или отсутствие демократизма в обществе. Но здесь прямой связи нет, так как примеры в разных странах показывают, что в условиях авторитаризма получается многое, а при демократии подчас ничего хорошего не выходит.

Макс Вебер в «Протестантской этике и духе капитализма» в противовес марксизму утверждал, что религиозные начала определяют рационализаторский дух и хозяйственную жизнь капиталистического общества. Согласны ли мы с этим или нет? Мы видим, что что-то определяет, но мы видим и то, что существует двухслойный базис, в конечном счете определяющий надстройку, хотя связи имеются и обратные. Этот закон соответствия является одним из главных, если не самым главным законом общественной науки. Мы пользуемся этой формулой, остается ли она в силе? Я думаю, что в целом она остается в силе, и из представленных сегодня аксиом другое не следует. Просто подчеркивался социологический подход к экономическим явлениям.

А существуют и прямо противоположные подходы. К примеру, лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 года Гэри Беккер утверждает, что экономические явления, или экономические интересы, определяют и преступление, и наказание; они определяют и характер семьи, и выбор семьи, брака; и многие такие вещи. Это направление получило название экономической социологии. Есть даже такой журнал в электронном виде «Экономическая социология». А вот социологической экономики пока еще нет. Но сегодня разговор велся преимущественно об этом.

Внеэкономические факторы могут быть очень существенными и влиятельными в переходные эпохи. Трансформации последней четверти века иллюстриру-



ют это. Экономическая политика активно влияла на разные группы стран в постсоциалистический период. Одно дело, как она проводилась в России и Украине, странах Прибалтики. Другое дело, что происходило в Китае, Вьетнаме, Белоруссии или Казахстане. Это – тоже отход от социализма. Но это совершенно разные вещи. И совершенно разные результаты.

Сегодня уже высказывалась мысль, что путь конвергентной, или интегральной экономики, должен быть образцом, идеалом для строительства будущего. И не только потому, что мы строим какие-то схемы, а потому, что мировая практика показывает это. Сегодня в нашей стране действует спекулятивный бюрократическо-олигархический капитализм, отрицающий свободную конкуренцию. Почему не заводится модернизация? Потому что сама система отрицает эти вещи, не дает возможность развиваться. Видите, как снижаются темпы экономического роста? Они до кризиса были на уровне 7%. После кризиса снизились до 4%. И это продержалось некоторое время. Сейчас за год они упали до 3%, и перспективы, к сожалению, не радужные. Высокие цены на нефть уже не взбадривают наш экономический организм. Напрашивается вопрос о том, что изменить, чтобы провести коренные преобразования. Цель уже названа – это должно быть конвергентное общество. Мы боимся слова «социализм», а нам надо прямо сказать: «Мы должны вернуться отчасти к социализму, восстановить планирование в обновленном виде. Его разрушили, а надо было его очищать от бюрократизма и соединять с рынком. То, что это возможно, показывают многие страны БРИКС, Вьетнам, Белоруссия. Китай растет быстрее всех – и у него это получается на протяжении уже 35 лет. И в Индии социал-демократия, и в Бразилии тоже. Вот откуда «растут ноги», откуда растет база быстрых темпов роста. Президент Путин в январе это-

## **Абалкинские чтения**

---

го года на заседании правительства прямо заявил о необходимости замены нынешней нашей модели экономики. Правильные слова! Другой вопрос – реализуются ли они на практике?

## НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

**О.С. СУХАРЕВ,**

*ведущий научный сотрудник Института экономики РАН,  
д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги, добрый день!

Позвольте мне кратко в отведенное время остановиться штрихами на отдельных моментах большого на самом деле разговора по действию неэкономических факторов на экономическое развитие.

Бесспорно, доклад академика Горшкова М.К., в котором обозначены аксиомы влияния неэкономических факторов на экономический рост и реформы, является положительным шагом, продвигает решение этой сложной проблемы вперед. Представляется важным поддержать инициативу Михаила Константиновича и о создании на базе двух академических институтов группы (совета) по изучению влияния неэкономических факторов на междисциплинарной основе.

На мой взгляд, одна из центральных проблем, которую экономическая наука пока не в состоянии решить, – это поиск соответствия между инструментами воздействия и факторами, которые неуклонно изменяются по своему весу и значению и определяют экономический рост. То есть чувствительность этих инструментов остается неясной даже по экономическим факторам, не говоря уже о неэкономических факторах, которые связаны с экономическими. Причем связь эта взаимнообратная, так как неэкономические факторы переходят в экономические и наоборот, и подобные переходы изучены наукой довольно слабо.

Следующий вопрос касается экономического роста. Для экономики важно то, какая структура растет, что дает экономический рост агентам, какова структура роста и какими факторами он вызван. Экономисты с трудом определяют факторную основу роста даже по экономическим факторам. Например, для российского экономического роста 2000-х гг. не наблюдалось замещения капитала трудом и наоборот. Проводя исследования в 2002–2006 гг. в рамках неошумпетерианской модели экономического роста, я получил модель, которая показала, что экономический рост может осуществляться исключительно за счет консервативной модели поведения агентов, а отнюдь не инновационной. Из модели вытекало, что инновации могут довольно существенно затормозить экономический рост и с высокой вероятностью, как минимум, не придадут ему устойчивого характера. Как известно, новатор осваивает новые рынки, продукты, создает технологии и т.д. Консерватор ориентируется на условно «старые» рынки, точнее, стереотипную продукцию. Но когда в экономике потеряны многие внутренние рынки, свернуты отдельные виды производств и виды труда, как можно направлять ресурсы исключительно на новации, например нанотехнологии (при, например, потере шарикоподшипниковых производств, секторов машиностроения – станкостроения и др.), ведь это создает явный «перекос», диспропорцию в развитии экономической системы, что не может не сказаться на экономическом росте, как его темпе, так и его качестве. Причем новаторская и консервативная модель экономического поведения – это, по существу, два «психотипа» поведения агента, две ментальные установки, когда в одном случае (инновационная модель) агент идет на риск, разбалансирует систему своими действиями, изобретения, а в другом – ориентируется на известные ниши, но развивается производство стереотипных продуктов, использует, но и в неко-

тором смысле совершенствует уже используемые технологии и работает на сложившихся рынках. Эти два «психотипа», две ментальные установки определяются склонностью агентов к риску и новаторской деятельности, условиями появления и тиражирования новаций в экономической системе. Конечно, психологическая основа поведения агентов представляет собой неэкономический фактор развития экономической системы, но имеющий прямое экономическое выражение и значение. Многие неэкономические факторы тесным образом связаны с экономическими, такое деление, конечно, условно, но сложность этой связи влияет на экономический рост. Инновации могут вообще свернуть экономический рост и ввергнуть систему в состояние спада, поэтому я полагаю, что для России сегодня фетиш «инновационного развития» не актуален. Нужно задумать, для чего расти, какими ресурсами, каким темпом. Ведь расти могут и раковые опухоли, экономический рост не является панацеей. Так, известен парадокс проф. Р. Истерлина, согласно которому экономический рост и высокий уровень материального благосостояния народа не приносят ему счастья. Людям не становится жить лучше, они не делаются более счастливыми. Появилось даже направление в экономической науке – «экономика счастья». Следовательно, не экономический рост определяет общественный прогресс, а некая иная совокупность фактором, причем, в том числе и главным образом, возможно, факторов неэкономических.

Следующий момент, на котором я бы хотел остановиться, – это реформа и реформирование экономики. В представленном нам докладе показаны аксиомы, но некоторые из них сформулированы в привязке к реформе. Здесь важно отметить, что неэкономические факторы определяют развитие экономической системы и вне периода реформы как таковой. Важный вопрос возникает при этом такого

порядка, который можно обратиться к психологам: как долго, то есть в течение какого периода времени, народ страны может выдержать масштабные, глубокие, затрагивающие все общественные подсистемы одновременно реформы? Можно ли осуществлять подобные «реформы» в течение более чем 20 лет, при этом имея явное ухудшение по базовым экономическим индикаторам и иным показателям, характеризующим как раз социальную жизнь и действие неэкономических факторов? Какие ресурсы и режим адаптации нужны для проведения таких реформ? Необходимо отметить, что российские реформы до сих пор осуществляются без режима обратной связи, то есть вне расчета на реакции агентов, на восприятие управленческих решений, которые принимаются.

При этом данные решения «множатся» сами по себе, исходя из сугубо бюрократического характера и мотивов их принятия. Я неделю назад был в Государственной думе РФ на круглом столе по проблеме образования, где обсуждался вопрос о дорожных картах в образовании, но все участники выступили шире и фактически констатировали, сами того не осознавая, узость постановки проблемы. Дело в том, что если вспомнить об элементарных функциях управления – планировании, организации, мотивации, контроле и координации, то применительно к этой, да и другим подсистемам они серьезно нарушены и/или не исполняются. Иными словами, мы имеем дисфункцию управления и речь вести необходимо не о частном вопросе, а о восстановлении управления, данной системой. Такой подход потребует учета психологии агентов, занятых в системе, мотиваций, организации должного контроля и координации действий, чего не может быть достигнуто без плана, а главное, проведя преобразования, нужно систему оставить в покое, дав ей функционировать в заданном режиме, иначе невозможно будет понять в дальнейшем, что в ней неверно работает

и по каким причинам. Высшая цель образования – это не знания, а действия агентов и подготовка кадров, превосходящих своих учителей. На круглом столе высказывались различные точки зрения – и о необходимости повышения заработной платы учителя до 60–70 тыс. рублей в месяц, о необходимом всеобщем высшем образовании, но эти действия, возможно, при всей их полезности тем не менее не имеют систематического характера и не решают главной задачи (функции) образования – подготовки кадров, превосходящих своих учителей. А ведь реализация именно такой функции требует особой культуры, психологии подготовки и поведения учителей на всех звеньях образовательной системы.

И последнее. Поскольку наш круглый стол проходит под эгидой абалкинских чтений, мне бы хотелось вспомнить Леонида Ивановича Абалкина, который уделял особое внимание учету неэкономических факторов в экономике.

Во-первых, я вспомню случай, когда мне довелось участвовать в конференции по предпринимательству в одном из частных вузов России, где принимал участие Леонид Иванович. Он долго сидел в президиуме конференции и листал какую-то книгу. Его вызывали выступать, и он вышел на трибуну с этой книгой, из которой зачитал крупный отрывок о несклонности русских к предпринимательству, о том, что предпринимательство почему-то вырождается в воровство, казнокрадство, личное обогащение любыми способами. Вывод был таков, что отсутствуют склонность к предпринимательской деятельности и должная культура ведения бизнеса, его общественное предназначение. Далее он закрыл книгу и назвал автора: Дмитрий Иванович Менделеев, такая-то статья, такие-то страницы. Тем самым дальнейшее обсуждение чисто экономических проблем предпринимательства становилось «натянутым» в силу то-

го, что этот неэкономический, казалось бы, фактор, вытекающий из культуры, традиций народа, ментальности, становится определяющим. Склонность к предпринимательству, труду (трудолюбие), традиции и обычаи народа определяют его хозяйственное развитие.

Таким образом, Леонид Иванович реализовывал лучшие традиции русской школы институциональной экономики, возродив интерес к работам И.К. Бабста, И.И. Янжула, Н.Д. Кондратьева и др.

Во-вторых, хотелось бы отметить, что именно И.К. Бабст говорил о необходимом нравственном значении промышленного капитала, который бы служил на пользу России при решении проблем народного благосостояния. И тогда, и теперь Россия остается бедна капиталом, особенно промышленным капиталом. Эти параллели и причина такого хронического в историческом разрезе дефицита представляется интересной с научной точки зрения. И сейчас норма накопления считается относительно низкой, для того чтобы поддерживать темп экономического роста выше 4–5% в год. Хотя, конечно, вопрос о том, какой темп нужен, остается открытым. Учитывая тяжелые структурные диспропорции развития, одновременное изменение структуры и высокий темп экономического роста являются вряд ли совместимыми задачами, потому как при реструктуризации всегда имеются дополнительные издержки адаптации, реакции агентов и подсистем, которые тормозят темп роста.

Что касается И.И. Янжула, первого академика по секции экономики Российской академии наук, то его блестящая работа «Экономическое значение честности (забытый фактор производства)» 1911 года представляет собой своеобразный манифест по необходимости учета неэкономических факторов развития. Янжул напрямую указывает, что сколько бы школ в России ни построили, какие бы вложе-



ния ни осуществили в это дело, но пока повсеместно в России не увеличится значение нравственности и особенно честности, нельзя говорить о решении вопроса увеличения народного благосостояния. Конечно, некоторая наивность такой позиции с современного видения экономической науки очевидна, так как нельзя в отрыве от иных факторов воздействовать исключительно на нравственность или честность, в том числе и без школ и образования, то есть нельзя отдельно от иных факторов поднять именно этот. Но вместе с тем такое концентрированное выражение позиции представляется мне существенным вкладом в становление институциональной школы экономистов, задолго до Р. Коуза, О. Уильямсона, которые определили облик западного неоинституционализма и получили высокие общественные награды. Янжул предметно обозначил обеспечение честности как: верность и уважение данному слову и обещанию, уважение к чужой собственности, уважение к базовым правам и правилам, уважение к нравственным принципам. По существу, нарушение эти четырех положений либо одного из них означает возникновение того «контрактного» оппортунизма, который рассматривал, в частности, Уильямсон, разумеется, ничего не зная о том, что задолго до него принципиальную основу, конечно, не думая о подобной перспективе, заложил Янжул И.И.

Наконец, в-третьих, заключительно я хотел бы напомнить собравшимся об «институциональном цикле» древнекитайского философа Сыма Цяня, выделявшего типы исторической жизнедеятельности народов: «чжун», «цзин» и «вэнь». В обществе может преобладать при разных моделях поведения его агентов какой-то вектор, отождествляемый с указанным типом. Чжун, или прямодушие, искренность, правдивость, со временем приводит общество к дикости. Спасением от дикости выступает иной общественный тип – «цзин», почет, почтительность, уважение. Но

и общество, построенное на таких принципах, установках, скатывается к обожествлению и культу личности, спасением от которых выступает тип «вэнь», то есть культура, цивилизованность. Но и цивилизованность, культура со временем приводят к фальши и суррогатам. Преодоление фальши возможно только посредством искренности и правдивости, то есть при типе «чжун». Так все циклически повторяется. Конечно, данная модель довольно условна и проста, но она отражает замечательный факт, как в древние времена придавали значение неэкономическим факторам развития, и цикл Сыма Цяня, по сути, представляет собой простейшую модель кругооборота «институциональных форм» общественной системы на длительном интервале, определяющих ее трансформацию на основе неэкономических факторов развития.

Спасибо.

## ВНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА АПК РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

**М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,**

*вице-президент Вольного экономического общества  
России, вице-президент Международного Союза  
экономистов, член Совета по аграрной политике при  
председателе Совета Федерации Федерального собрания  
Российской Федерации, действительный государственный  
советник РФ I класса, главный научный сотрудник  
Института экономики РАН, вице-президент, академик  
Международной Академии менеджмента,  
член-корреспондент РАСХН, д.э.н., профессор*

Уважаемые участники круглого стола! Я внимательно и с удовольствием выслушал ваш доклад, уважаемый Михаил Константинович, и, говоря сегодня о внеэкономических факторах роста, можно прямо сказать, что вы ответили на вопрос, почему экономика сегодня в таком плачевном состоянии. Все эти девять аксиом, которые вы назвали, сводятся к одному: «А где же государство? Как оно выполняет свои классические функции?». Получается так, что оно их забыло, и отсюда, к сожалению, все провалы в экономике.

Сегодня экономика страны находится в тяжелейшем состоянии, и то, что случилось с ней, – это прежде всего на мой взгляд, игнорирование, а точнее, забвение властью внеэкономических факторов роста. Фактически 20 последних лет в России «успешно» шло разрушение так называемой административно-командной формы управления экономикой и грубое внедрение либерализма в экономику, надеясь на рынок как на панацею.

Весь цивилизованный мир давно отказался от безумного использования этой теории в руководстве экономикой, основываясь на том, что концепция либерализма и рыночных фундаменталистов – это не что иное, как синтез «теории и практики большого хапка», по выражению Ю.Д. Черниченко, что, собственно, и породило у нас в стране разницу в доходах между богатыми и бедными в несколько десятков раз.

Постулат о том, что эта теория «обеспечит» поступательное и прогрессивное развитие, ошибочен. Об этом очень хорошо и точно сказал Дж. Стиглиц, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 года, в докладе комиссии ООН в 2010 году, которую он возглавлял: «...макроэкономическая политика, основанная на ошибочных идеях, привела к глобальному хаосу... Кризис выявил явные пороки теории рыночного фундаментализма, согласно которой ничем не стесненная деятельность рынка ведет к созданию эффективной и стабильной экономики. То же самое касается и идеи саморегулирования рынков: она оказалась оксимороном... умная глупость»<sup>1</sup>. В связи с этим так и хочется сказать: «Все мы страдаем от глупости: дураки – от собственной, умные – от чужой».

Уход государства от реальной конкретной экономики дорого ему обошелся, а народ сделался нищим. Я попытаюсь это объяснить участникам круглого стола на примере агропромышленного комплекса России. Он фактически полностью разрушен. К началу XXI века российское сельское хозяйство страны прошло через тяжелейшие потрясения бездумных, льющихся как из рога изобилия, так называемых либерально-демократических: реформ и всевозможных реорганизаций.

---

<sup>1</sup> Цит. По: Герашенко В., Кротов А. Одна пятилетка ушла на подготовку «Стратегии 2020». Вторая пятилетка уйдет на ее переработку. // Московский комсомолец. – 2012. – 31 марта.

Произошла настойчивая идеологическая дискриминация колхозов и совхозов, которые являлись бюджетообразующей основой сельских поселений. Они были фактически уничтожены. Сегодня более 20 тысяч деревень исчезли с географической карты России. Приблизительно такое количество сел осталось, где проживает лишь 5–7 стариков и старух. Более 2/3 бывших колхозов и совхозов изменили свою организационную форму. Но все это не привело к повышению эффективности сельскохозяйственного производства. Более того, были разорваны все экономические, финансовые, производственные связи сельских товаропроизводителей. И, пожалуй, самое главное – была фактически полностью ликвидирована вся система социальной инфраструктуры российских сельских поселений, крестьянин был лишен всех возможностей социальных благ и своего нормального, годами накопленного, достойного образа жизни на селе. О каком в данном случае можно вести речь производстве, если нет нормальных условий для жизнедеятельности человека на селе.

И вот сегодня, если говорить о внеэкономических факторах, именно они погубили сельское хозяйство как таковое, а точнее, их игнорирование. А что такое Россия? Россия всегда была аграрно-индустриальной страной, и, если мы не заселяем ее, найдутся «друзья-товарищи», которые с удовольствием заселят нашу территорию, поскольку заниматься сельским хозяйством в России можно и нужно, хотя некоторые говорят, что климатические условия у нас тяжелые – чепуха чистой воды и полный абсурд. Все при нынешних современных технологиях можно выращивать, можно производить, и Россия может кормить не только себя, но и полмира.

А проблема продовольствия является сегодня проблемой номер один не только для России, а для всего мира в целом. Если наше государство, а точнее, его руководство, не поймет, что сельское хозяйство – это не отдельная от-

расль, – это вся экономика страны, и только при этом условии реально сельское хозяйство должно быть приоритетным в государственной экономической политике по возрождению агропромышленного комплекса страны. Если мы хотим сохранить свой суверенитет как крупной аграрно-индустриальной державы, спасти село от экономического умирания, необходимо от идеологии финансовой стабилизации с ее монетаристским характером переходить к идеологии социального государства, как это и записано в Конституции РФ на базе стратегии развития реальной экономики страны и особенно возрождения агропромышленного комплекса, который, как я уже говорил выше, должен стать основным и главным приоритетом в экономической политике. Причем не на словах, как этим грешит руководство страны, к сожалению, а на деле. Примером того может быть так называемый приоритетный Национальный проект «Развитие АПК», о котором, в общем-то, уже и забыли. Но он не мог успешно решить все проблемы села. Поскольку он по своей сути был не комплексным, а в основном направлен на «ускоренное развитие животноводства», чего так и не случилось, а также на «стимулирование развития малых форм хозяйствования».

Нацпроект уже на первых шагах столкнулся с огромными трудностями и с неожиданными препятствиями, связанными прежде всего с тем, на какой основе – жилищной, кадровой, социально-экономической, технико-технологической, организационно-правовой, управленческой – это будет осуществляться. Одним словом, если быть реалистом, то сегодня возрождение АПК просто некому и нечем воплощать в жизнь. Надо все начинать фактически с нуля, поскольку российское село почти что умерло. Это должна быть новая модель возрождения экономики АПК и села в целом с учетом отечественного и мирового опыта, преследующего выгоду от вступления России в ВТО.

Конечно же, такой подход требует резкого усиления воздействия на экономику государственных материальных, и прежде всего финансовых, ресурсов (они у государства сегодня имеются в огромных объемах: золотовалютный запас, Стабилизационный фонд и т.п.) с широким подключением к участию в госпроектах частного как иностранного, так и прежде всего российского капитала (а его за последние 20 лет за рубежом оказалось около 1 триллиона долларов США). То есть России наконец-то нужны не «киприоты», а реальные патриоты страны. Хватит жалеть свой частный капитал. Дали ему возможность награть в период разгула дикого капитализма конца XX и начала XXI веков, пора возвращать награбленное. Причем при возвращении капитала, на мой взгляд, государство может амнистировать его при вложении в российскую экономику, в социальное развитие личности, прежде всего человека труда.

В этой связи хотелось бы особенно отметить оглашенную академиком РАН Горшковым М.К. 8-ю аксиому, говорящую о том, что на системный прорыв можно рассчитывать тогда, когда практическая реализация провозглашенного государством курса будет приносить населению ощутимые результаты и когда человек поверит власти.

А ведь успех модернизации российского общества зависит от экономики и заявлений власти (зачастую ложных), а прежде всего в том числе и от оздоровления социальных факторов, то есть только правдивых и реальных заявлений власти о заботе и внимании к людям. Об этом и гласит 5-я аксиома академика РАН Горшкова М.К.

В реальной жизни страны ситуация непростая. Власть в лице президента РФ, правительства России, парламента страны делает, казалось бы правильные шаги, но у народа растет «сопротивление» этим действиям, растет социальное напряжение. Государственная дума в последнее время

принимает законы в основном карательного характера, в то же время депутаты, да и крупные государственные чиновники сами становятся фигурантами административных и уголовных расследований. Идет война со средствами массовой информации. В частности, Госдума «воюет» с редакцией газеты «Московский комсомолец», которая, в общем-то, в последнее время печатает много критических материалов о власти и конкретных ее личностях. Причем статьи, как правило, очень резкие, я бы сказал, обличительные, иногда на грани оскорблений. Но, к сожалению, по своей сущности, в общем-то, правильные. Правда, недавно в «Московском комсомольце» на первой странице большим шрифтом был напечатан, как лозунг, следующий текст: «Социальные пожелания В.В. Путина выполняются антинародными методами». Статьи на эту тему не было, и поэтому неясно, кто и почему так поступает с пожеланиями В.В. Путина. А ведь Владимир Владимирович – президент великого государства Российского и с его именем, в том числе и в прессе, так, я бы сказал, дерзко поступать нельзя. В стране что-то духовно-нравственное, человеческое серьезно надломилось. Так хочется сказать: «Люди, будьте бдительны и терпимы к себе и каждому. Уважение к человеку, личности делается через добро, а не зло».

Понятно, что народ имеет, мягко говоря, плохое отношение к властным структурам прежде всего от весьма непростой жизни. Люди в реальности видят вокруг себя много недостатков, а еще больше узнают из СМИ, которые совсем недавно написали, что в сфере ЖКХ ежегодно исчезает один триллион рублей бесследно. За обычную двухкомнатную квартиру в Москве, как минимум, платят в месяц 4000–4500 рублей, в то время как в США – 50–60 долларов. Как может народ реагировать на власть? Естественно, негативно. А что делает власть? А власть никак не реагирует. В



то время как, например, тарифы в ЖКХ в странах ЕС регулируются как самим рынком, так и государством. В некоторых странах инфраструктура национализирована, а ее обслуживанием занимаются специальные подразделения, которым платят или государство, или же сами компании.

Почему бы этот опыт не взять на вооружение нашей власти. Наша же власть, наоборот, приватизирует неизвестно кому систему ЖКХ и не контролирует ее. Кому может понравиться такое положение? И, к сожалению, какое направление в экономике России ни возьмешь, везде беспорядок. А реальной экономики, кроме стратегических ресурсов (газ, нефть, металл, уголь, древесина, удобрения), в России фактически нет. Власть постоянно говорит, что давно пора слезать с сырьевой иглы, но дальше заявления дело не идет.

Возникает извечный российский вопрос: «Что делать?». И на него, как всегда, есть простой и конкретный ответ: надо вернуться к старому своему и зарубежному опыту с обязательным учетом современной реальности. И если говорить о сельском хозяйстве, в целом об АПК России, то мне представляется, здесь надо все начинать фактически с нуля, и прежде всего в центре государственной политики должен быть человек, т.е. как гласит 9-я аксиома: готовность государства к социальной заботе о гражданах страны, которые являются основой всех производственных и общественных отношений.

Одним словом, решать эту проблему только государству, которое полностью возьмет на себя финансирование этого стратегического проекта – возрождение села. Недавно в газете «Сельская жизнь» вышла моя большая статья «Развитие сельского хозяйства в условиях новой экономики и членства России в ВТО»<sup>2</sup>, где предлагаются конкрет-

<sup>2</sup> Газета «Сельская жизнь». – № 9 (238/6). – 7–13 марта 2013 года. – С. 3.

ные меры и принципиально новый научно-организационный подход возрождения АПК России в современных социально-экономических условиях ее развития и становлении как великой мировой аграрно-индустриальной державы.

Если очень коротко, то, на мой взгляд, решение этой проблемы следует вести по четырем направлениям.

**Первое** – возрождение и устойчивое развитие сельских территорий. Опыт у нас подобный есть. Это подъем целинных и залежных земель. Необходимо и сегодня разработать и осуществить государственную программу восстановления и стабильного развития сельских территорий России, сделав их соответствующими лучшим мировым стандартам для проживания наших граждан. Условия на селе должны быть лучше, чем в городе (дороги, газификация, водопровод, телефон, канализация, вся система социальных и жилищных услуг и инфраструктура), и тогда у людей появится желание жить не в городе, а на природе – в селе. А ведь нам надо заселять Россию. Сейчас она обезлюдела.

Заново построенное село со всей необходимой структурой наверняка привлечет молодежь, горожан. Более того, тогда в таких поселениях могут быть созданы для них условия для семейного отдыха, туризма, охоты, рыбалки, спорта. Российская природа позволяет это делать! А для селян фактически круглый год появятся новые дополнительные рабочие места, приличный заработок и налоги в местный бюджет.

**Второе** – в период возрождения сельских территорий, в которых ведущее место займет молодежь, необходимо организовать подготовку кадров для села как массовых профессий, так и специалистов среднего и высшего звена, способных работать с применением новых современных, прогрессивных технологий, поскольку на селе сегодня квалифицированных рабочих рук фактически нет.

Для этого необходимо восстановить на новой базе сельские профессиональные училища, бывшие средние специальные учебные заведения (техникумы), приблизить высшие учебные и исследовательские аграрные заведения (институты, академии, университеты, НИИ) к реальной практике. Решив вопросы возрождения и устойчивого развития сельских территорий, кадров для села, можно серьезно заниматься восстановлением самого агропромышленного комплекса России. Только в этом случае уже твердо можно вести речь об эффективности использования капитальных вложений в сельское хозяйство. Но, конечно же, необходимо менять подход к сельхозпроизводству, чтобы человек чувствовал себя нужным на селе, получил моральное и материальное удовлетворение от своей работы. То есть необходимо найти правильное соотношение внешнеэкономических и экономических факторов жизнедеятельности крестьянства. Игнорирование такого сочетания со стороны государства и власть имущих и разрушило село и его агропромышленный комплекс.

**Третье.** Чтобы успешно решить вышеставленные проблемы, необходимо наконец-то ответить на вопросы: «Что делать с землей?», «По какому пути развивать земельные отношения?». Сегодня земельные отношения находятся в таком состоянии, которых никогда в России еще не было. Земля сейчас ничья и никому не принадлежит. Ясно одно, что дальше так продолжаться не должно. Крестьянин должен знать, на чьей земле он работает и кому принадлежит конечный продукт его личного труда. Наука давно доказала, что форма собственности (личная, государственная и т.п.) в эффективности производства никакой роли не играет. Эффективны все формы собственности. Значение имеет лишь форма реализации этой собственности и кому принадлежит конечный продукт от ее реализации.

Безобразное состояние земельных отношений позволяет государству пойти на радикальный шаг: вернуть земли в нулевой вариант, то есть национализировать их. К тому же такая тенденция наблюдается во всем мире.

И вот когда земля будет в руках государства, а это ведь главный стратегический ресурс его жизнедеятельности, следует не спеша разобраться, что с ним делать, выработать, естественно, правовые, социально-экономические и организационные механизмы эффективного использования земельных ресурсов. Часть их можно отдать в собственность (допустим, состоявшимся фермерам), часть в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа (при условии долгосрочного и эффективного использования), а основная часть должна быть в государственной собственности и использоваться в государственных интересах как постоянно восполнимый ресурс для его нужд и нужд крестьянства. Например, в Великобритании уже 60% земель находится в руках государства.

Реформирование земельных отношений в современной России должно пройти в сравнительно короткие сроки, но принесет значительный эффект не только агропромышленному комплексу, но и в целом экономике всей страны.

**Четвертое** – необходимо разработать и предложить новую современную модель экономического механизма хозяйствования АПК России с учетом всех вышеназванных направлений, которая должна соответствовать интересам всех субъектов хозяйствования АПК. Это особенно важно, потому что за последнее двадцатилетие установился запредельный диспаритет цен на приобретаемые сельхозтоваропроизводителями энергоресурсы, технику, удобрения по сравнению с ценами на производимую продукцию села. Более половины из них не будут иметь финансовых возможностей заниматься эффективным сельхозпроизводством.

В принципе если бы был достигнут паритет цен в сельском хозяйстве с другими отраслями народного хозяйства, то селу не надо было помогать, оно бы себя самофинансировало. Ведь были времена, когда оно являлось донором для экономики страны, особенно в военные годы. Но все дело в том, что в реальной практике, скорее, невозможно добиться паритета. Это не удастся сделать ни в одной стране мира. Слишком много объективных и субъективных факторов задействовано в сельскохозяйственном производстве, в его взаимоотношениях почти с 60 отраслями, ведомствами и организациями.

Поэтому существует мировая практика, выработанная экономические смягчения и даже механизмы полного погашения диспаритета цен в АПК. Это прежде всего механизм дотаций, субсидий, субвенций, всевозможного рода преференций на тот или иной вид продукции, особые механизмы страхования рисков в сельскохозяйственном производстве, гибкая налоговая система, которая бы отвечала интересам большинства населения и отечественных товаропроизводителей.

Нельзя сказать, что у нас это не применяется. Применяется, но, к сожалению, нет четко выработанной системы, не разработан комплексный экономический механизм постоянного действия и определенный федеральным законом, обязательным для исполнения всех хозяйствующих субъектов, занимающихся производством в АПК. Эту задачу надо решать, и чем быстрее, тем лучше.

В заключение следует отметить. Чтобы реанимировать село, возродить и устойчиво развивать агропромышленное производство, на мой взгляд, надо комплексно, постепенно развивать все четыре направления стратегии развития АПК России. Причем это следует делать на основании Федерального закона «О развитии сельских территорий», который надо срочно разработать и принять. Закон должен

быть прямого действия и предлагать конкретные экономические механизмы эффективной реализации всех четырех направлений, высказанных выше. Задача непростая, требующая больших финансовых средств, но она вполне разрешима при условии политической воли руководства страны, а для России и ее крестьянства она имеет исключительно жизненно важное значение.

И последнее. Уважаемый Михаил Константинович! Мне представляется, если бы все девять аксиом, предложенных вами, государством и его властными структурами выполнялись, то в стране с экономикой было бы все в порядке. Эти механизмы должны предложить в том числе мы – ученые и практики. Но опять-таки должна быть проявлена в обязательном порядке политическая воля руководства страны, а она пока отсутствует.

Благодарю за внимание!

**В.Д. РУЗИН,**

*президент Евразийской академии телевидения и радио,  
главный редактор журнала «Телефорум»*

Спасибо! Я, чтобы завершить замечательное выступление предыдущего оратора, вспомню, как Советский Союз внес свой вклад в уменьшение продолжительности жизни английской элиты. Это слова Черчилля, он сказал: «Я думал, что умру от старости, но, узнав, что Советский Союз импортирует зерно, я понял, что умру от смеха».

Что касается нашей основной темы, безусловно, сегодня весомость внеэкономических факторов растёт. Более того, я убежден, что наступила эпоха внеэкономических факторов, потому что они становятся определяющими. Есть мнение, я сошлюсь на Дондурея, который вообще считает, что вклад культуры в процветание или стагнацию экономики ничуть не меньше, чем макроэкономической политики. У него есть целый ряд исследований в этой области.

Когда мы прослушали здесь замечательные аксиомы, с которыми нельзя не согласиться и которые доказывают, безусловно, что идеи управляют миром, аксиома 6-я нам говорит об этом. Где формируются идеи? Конечно, это сфера формирования смыслов, ценностей, о которой говорилось в другой аксиоме, аксиома 4-я – эти ценности и так далее, это сфера, в основном культуры сфера средств массовой информации.

Сегодня я не буду говорить, убеждать нас всех, что все так плохо, ибо в этом нет смысла. Я постараюсь сказать о том, что можно и стоит попробовать как-то изменить. Мы понимаем, что сегодня заданные образы, смыслы, ценности в сериалах, например, когда мы видим образ предпринимателя, который обязательно жулик, обязательно мо-

рально нечистоплотный, т.е. фактически у нас сегодня в эфире нет никакой программы, которую можно было бы профинансировать, ведь финансирует не только государство, но, между прочим, наши замечательные предприниматели, которые в списке Forbes. Они финансируют производство значительного количества продукции, влияние которой отражается сегодня в сводках МВД. Если говорят, что сегодня нет методов и методик, используя которые мы могли бы посчитать, вклад внеэкономических элементов в экономику, то в сводках МВД это четко отражается, и я могу привести примеры. После замечательно сыгранного, великолепного сериала «Бригада», он недавно повторялся по телевидению, записки «Бригада» с места преступления по всей стране: в Красноярском крае есть факты и по всей стране есть, до европейской части. Вот это прямое влияние внеэкономических факторов на экономику, ведь то, что отражается в сводках МВД, говорит нам о том, что «поэт в России – больше, чем поэт». Телевидение в России на сегодня – это не только телевидение, но и электронные СМИ в целом, и Интернет – это больше, чем телевидение. То есть это управление страной, это формирование моды, это формирование позитивных героев, это формирование программы жизни, это или образование, или, наоборот, не образование, это формирование модных профессий и так далее. Я бы думал, что сообщество, представленное здесь, особенно когда оно было представлено президентом и вице-президентами Российского союза промышленников и предпринимателей, то оно вообще могло заказать разработку такой программы формирования тех смыслов и ценностей, которые бы содействовали экономическому процветанию страны. И если мы сегодня видим, что в обществе неудовлетворенность состоянием средств массовой информации, в первую очередь телевидением, нарастает, если мы, в общем-то, поймем, что это необходимо, то



можно было бы приступить к каким-то изменениям в этом направлении.

Конечно, очень много зависит от власти. Я приведу слова Ирины Прохоровой, это был бы, на мой взгляд, лучший министр культуры для нашей страны, которая рассказала о Франции в одном из своих последних интервью – о многолетней традиции поддержки культурного книгоиздательства. Принято огромное количество законов, которые не позволяют большим издательским корпорациям пожирать маленькие издательства. Под это «заточено» все: антимонопольная политика, система ценообразования, государственная поддержка системы пересылки, доставка книг, которая стоит очень дешево. Борются за то, чтобы не загибались небольшие книжные магазины. Четкое понимание, что такое книжная инфраструктура, зачем она нужна стране, зачем нужна стране культура.

Вот когда у нас в нашей Государственной думе выступают с инициативами уважаемые депутаты: то квотирование зарубежных фильмов, то еще что-то, эта некомпетентность уже вызывает какое-то озлобление в нашей среде. Были приняты законы, вот вы говорите о тендерах – когда условный Эльдар Рязанов должен был участвовать в тендере на свой собственный сценарий. Абсурд, в который эта монетизация, сведение сферы культуры к услуге, этот абсурд настолько вошел в культуру, настолько помешал и мешает сегодня, – это говорит о полном непонимании, к сожалению, законодателей. Абсолютное невежество со стороны наших депутатов, они не понимают, что это сложная система, в которой нельзя вырвать или принять какой-то один акт, потому что это сложная система поддержки в той или иной сфере.

Я считаю, что мы должны подумать о том, как эту ситуацию изменить. Когда мы говорим о том, что миром правят идеи, что первично? Когда строилось российское

телевидение, говорили: «Давайте построим по образу ВВС». «Нет, сначала надо вокруг построить Англию» – говорят другие. Так что у нас строят? Идеи правят миром. Можем ли мы влиять на экономику, на ее движение, на ее успех, создав соответствующий духовно-нравственный климат в стране, в средствах массовой информации, в культуре, в обществе? Я думаю, что, безусловно, да. И думаю, что XXI век докажет нам, что внеэкономические факторы будут играть сегодня решающую роль.

**Д.Г. ЧЕРНИК,**

*член Президиума ВЭО России, президент ЗАО «Международный центр финансово-экономического развития – консалтинг», президент Межрегиональной общественной организации «Палата налоговых консультантов», государственный советник налоговой службы I ранга, академик РАЕН, академик Международной Академии менеджмента, заслуженный экономист РФ, д.э.н., профессор*

Я с огромным удовольствием прослушал доклад Михаила Константиновича, и, хотя Михаил Константинович выразил сомнение в том, что поймут ли экономисты 6-й тезис, – это совершенно замечательный тезис. Я могу сказать не только как экономист, но и как инженер по своему основному образованию. То, что мы создавали реформу и двигали реформу без идеологии, без цели, без научной теории и вообще двигались по пути «куда кривая вывезет», это, конечно, и предопределило неудачу многих реформаторских решений. 27 лет мы осуществляем реформу, я не ошибся в арифметике. Я считаю, что демонтаж строя начался в 1985 году. Это легко доказывается периодом 1985–1990 гг., когда произошло крушение экономики и начался отказ от всех социальных завоеваний.

Сегодня я с удовлетворением одну цифру услышал от Михаила Константиновича, я сам все время этой цифрой пользуюсь, но я не научно ею пользуюсь, а интуитивно. Плюс мой опыт работы в налоговой службе, который позволяет мне в каких-то вещах ориентироваться, в том числе и в доходах людей. А именно: никакие не 16,7 раза у нас разрыв между бедными и богатыми, а 30 раз. Я очень рад, что Михаил Константинович уже с научных позиций подтвердил ту цифру, которую я произносил эмпирически.

Поэтому у нас итоги реформы достаточно плачевны. Согласившись с этим, нужно подумать, какие задачи сегодня перед нами стоят? Для того чтобы слезть с нефтяной «иглы», чтобы создать экономику модернизации, нам необходим высококачественный высокопроизводительный труд, и, наверное, надо сказать – высокооплачиваемый труд, потому что одно без другого не бывает. Речь идет о труде рабочих, инженеров, управленцев, ученых. О воссоздании кадрового потенциала страны.

Какими инструментами пользуемся мы, то есть наше государство, для того чтобы решить эту задачу? Здесь уже упоминалось, что есть такая замечательная вещь – тендер. Отложив в сторону коррупционную составляющую тендеров, представим себе фантастическую картину, что все тендеры проводятся исключительно честно, чисто и побеждают лучшие из лучших по условиям тендеров. Итак, какой главный критерий для победы? Победит тот, кто предложит самую низкую цену, то есть у кого самые худшие материалы, у кого самые низкооплачиваемые работники, кто хуже всех работает, тот гарантированно выигрывает любой тендер. А качество – это абстракция.

Другой фактор, который толкает на применение низкоквалифицированного труда, – это массовое вторжение в страну мигрантов, то есть людей, заведомо низкой квалификации, которое сейчас превращается в государственную политику. В газетах мы регулярно читаем: «Нет, мы не обойдемся, нам нужно привлечь столько-то миллионов, а в следующем году столько-то миллионов» и так далее. Мы заведомо идем на внедрение в нашу экономику низкоквалифицированного труда. И к сожалению, этот труд внедряется не только в число тех, кто подметает улицы, но и в другие отрасли.

Социальные взносы – это вообще уникам. Сегодня уже говорилось, что 208 тысяч индивидуальных предпринима-

телей в силу налоговых изменений прекратили свою деятельность только за январь-февраль текущего года. За два месяца – 208 тысяч, но есть еще одна цифра: 23% малых предприятий, это уже не просто индивидуальные предприниматели, это предприятия, прекратили свою деятельность за годы действия закона, который, отменив социальный налог, ввел страховые взносы, потому что мы, по сути дела, нанесли сокрушительный удар именно по малому бизнесу.

Вдумаемся в механизм страховых взносов. По существу, он толкает работодателей на применение того же дешевого, то есть низкоквалифицированного труда.

Далее, следующий вопрос – каковы у нас стимулы модернизации? Мы все говорим о модернизации, о необходимости ускорения научно-технического прогресса, новейших технологий, нанотехнологий и так далее. Но возьмем отдельное конкретное предприятие и отдельно его директора, хозяина, акционера, в общем, того, кто реально руководит. Давайте подумаем, какие у него стимулы отказаться от некоторых своих любимых развлечений, а деньги, которые сегодня на это тратятся, вложить в модернизацию производства и изменения технологии и тому подобное. Если мы вдумаемся в это, а ответ у меня есть, Дмитрий Евгеньевич, но поскольку времени у нас мало, я могу сказать, что этих стимулов, вообще говоря, у нас не замечено. Подробнее в моей книге «Кризис и налоги» в соавторстве с Ю.Д. Шмелевым.

И, наконец, образование. Здесь тоже, к сожалению, говорить об успехах реформы не приходится. Как действующий профессор, который 22 года заведовал кафедрой, я могу сказать, что ухудшение образования повсеместное. Я читаю лекции не только на старших курсах, но и первокурсникам. И я вижу, когоставляет средняя школа и как падает общий уровень студентов 1-го курса.

И вот эти проблемы как раз внеэкономические проблемы, те, о которых сегодня говорилось. Без них, без того, чтобы мы начали вкладывать в человека, без того, чтобы мы решительно пересмотрели нашу систему образования, а следом за этой системой и другие социальные системы: медицину, прочие, нам будет очень и очень трудно переходить к модернизированной экономике. И, конечно, для такого перехода должны быть рычаги. Эти рычаги достаточно ясны: это и налоговые рычаги, это и внеэкономические рычаги. Они есть. Я думаю, что те, кто активно работает в Вольном экономическом обществе, представляют себе проблемы, которые надо решать, и мы знаем то, как надо решать. Вольное экономическое общество проводит огромную и важную работу, только надо подумать, как результаты нашего анализа доводить до тех, кто руководит страной и издает законы. Спасибо!

**В.В. БУШУЕВ,**

*генеральный директор Института энергетической стратегии, действительный член Инженерной академии и РАЕН, д.т.н., профессор*

Уважаемые коллеги, заявленная тема представляет для меня и для нас интерес не только с общегражданских позиций, а именно с профессиональных позиций. Мы давно отказались от понятия «энергетика как система жизнеобеспечения» и давно в соответствии с аристотелевскими принципами пришли к понятию «энергетика как сама жизнедеятельность», потому что, по Аристотелю, энергия – это есть деятельность, жизнь, осуществление, работа и так далее, то есть действие в противовес потенции как возможности. Поэтому любое развитие: социально-экономическое, технологическое и так далее – есть процесс превращения исходного ресурса в некий конечный результат, который опять идет на воспроизводство нового ресурса, уже обладающего бóльшим коэффициентом полезного действия. В этой связи мне представляется, что сегодня век не дифференциации и рассмотрения частных вопросов: социальной справедливости, нравственности, и так далее, а век интеграции, когда нам нужно социально-экономическое и социогуманитарное развитие рассматривать вкупе, для того чтобы выстраивать общий процесс этого самого развития, превращения ресурса, потенциала в некое действие и, следовательно, в новый источник, новый виток дальнейшего развития.

На наш взгляд, здесь определяющим является, что мы примем в качестве совокупного ресурса и что мы примем в качестве совокупного результата. Я подозреваю, что многие экономисты не согласятся со мной, но есть такие расхожие понятия, как национальные богатства, обществен-

ное благо, совокупный капитал и так далее, которые, с одной стороны, объединяют в себе природные, социально-производственные и человеческие ресурсы и, с другой стороны, объединяют в себе конечный результат. Поэтому мне представляется, что было бы уместно сосредоточить внимание не на поиске отдельных частных, а на поиске тех интегральных показателей, которые характеризуют ресурс в целом и эффективность использования этого ресурса для получения конечного результата. Только на этом интеграционном пути мы можем решить ту задачу, которая была поставлена по устойчивому развитию. Я немного перефразирую акад. В.А. Коптюга, который, выступая на 1-й конференции «Рио+», сказал: «Экономика без социально-гуманитарного развития – это дорога в тупик, а социогуманитарное развитие без экономики – это дорога в никуда». Давайте будем идти!



## РАСКРЕПОЩЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ – ВАЖНЫЙ ФАКТОР РОСТА ЭКОНОМИКИ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

**И.Ф. СУСЛОВ,**  
*д.э.н., профессор*

Приусадебные и садово-дачные участки раскрепощены, находятся в рыночном конкурентном обороте, но их массивы в пригородных зонах крайне малы, спрос многократно превышает предложение, рынок земельных участков перекошен, цены на землю чрезмерно высоки, а вместе с ними и цены на жилье и обустройство жилищ, что сдерживает строительство.

Более 90% земельных угодий в муниципальной, государственной и корпоративно-долевой собственности с функциональным сельхозназначением. Сельское хозяйство – малопривлекательный сектор экономики из-за низкой доходности, высоких внепроизводственных трат и трудностей реализации продукции и получения взаимовыгодных кредитов. Три четверти пашни в Центральном федеральном округе в запущении и 9/10 лугов и пастбищ. Жалкую картину представляют исконно русские земли центра, обуславливая негативное настроение не только у селян, но и у горожан, не только у интеллигенции, но и у работников физического труда. Без серьезных перемен в менталитете, в духовно-нравственной настройке обеспечить рост экономики невозможно.

П.А. Столыпин свыше 100 лет назад пытался раскрепощить общинную земельную собственность путем разрушения общинного землевладения и застройки земель хуторскими поселениями эффективных землепашцев. В тех

условиях примерно четверть общинных земель удалось раскрепостить, что способствовало росту экономики и качеству жизни крестьян. Но в целом деревня не восприняла замысел Столыпина, ибо не было достаточных финансовых, технических средств и инфраструктурного обеспечения для технологического развития.

В одной из последних своих публикаций Л.И. Абалкин ситуацию на селе назвал трагедией. Но это трагедия не только русских деревень, но и трагедия русской культуры, русской нации, евро-азиатской цивилизованности как органической части мировой цивилизации.

В нынешних условиях, как обоснованно предлагает В. Иноземцев, проблему раскрепощения земельных угодий можно решить без особых государственных затрат и усилий, разрешив застройку под жилье земли сельскохозяйственного назначения. Это пойдет на пользу как сельскому хозяйству, его модернизации, интенсификации на основе новых источников инвестиций, так и строительному комплексу, ЖКХ, муниципально-местному бюджету, всему обществу в целом.

Для осуществления этих идей необходимо внести всего лишь одну поправку к Земельному кодексу в статье, характеризующей категории земель: земли сельского хозяйства и строительства жилья.

## ТЕОРИЯ ОБРАТИМОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОСТРОЕНИЯ НОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ МИРА

**С.Б. БАЙЗАКОВ,**

*член Координационного совета Международного  
Союза экономистов, научный руководитель Института  
экономических исследований Министерства  
экономического развития и торговли Республики  
Казахстан, д.э.н., профессор*

### Природа дефлятора ВВП в монетарной теории Фридмана – Фишера

Действующая модель номинального ВВП, по данным официальной статистики, определяется как сумма слагаемых:

$$NGDP1 + NGDP2 + NGDP3 + NGDP4 = NGDP.$$

$$NGDP i = p i \times Q i$$

NGDP<sub>i</sub> представляет номинальный ВВП, который определяется скалярным произведением дефлятора соответствующего слагаемого - p<sub>i</sub> на их физический объем производства – Q<sub>i</sub> в постоянных ценах

NGDP1=C выражает конечное потребление домашнего хозяйства	NGDP2 =G – конечное потребление государственного управления (государственные закупки)	NGDP3 = I – инвестиции	NGDP4 =NX – чистый экспорт
---	---	---------------------------	-------------------------------

### Ограниченность монетарной теории Фридмана – Фишера для аудита устойчивости развития рыночной экономики

Дефлятор ВВП, определенный отношением темпов роста номинального ВВП к темпу роста реального ВВП, не имеет никакого отношения к фактическим ценам текущего года:

$$\frac{p(t)}{p(0)} = \frac{NGDP_t/NGDP_0}{RGDP_t/RGDP_0}. \quad (1)$$

Природа дефлятора исходит из интерпретации модели монетаризма, на основе которой математически доказываются ограниченность дефлятора ВВП ( $p(t)$ ) и его несостоятельность как ключевого инструмента финансового управления развитием реальной экономики:

$$p(t) \times Q(t) = v(t) \times M(t). \quad (A)$$

Отсюда, поскольку  $NGDP=v \cdot M$ , нетрудно получить формулу определения природы дефлятора ВВП:

$$\frac{p_t}{p_0} = \frac{M_t/M_0}{Q_t/Q_0} \cdot \frac{v_t}{v_0} = \frac{NGDP_t/NGDP_0}{RGDP_t/RGDP_0}. \quad (2)$$

«Заметьте, – подтверждают наш вывод Сакс и Ларен, – что мы рассчитываем индекс цен косвенным образом. Вначале мы берем номинальный ВВП (NGDP) в текущих ценах, затем находим реальный RGDP в постоянных ценах, т. е.  $Q = RGDP$ . Поэтому рассчитанный таким образом ценовой дефлятор иногда называют неявным ценовым дефлятором ВВП»

*(Сакс Дж. Д., Ларен Ф.Б. Макроэкономика, – М.: Дело, 1996. – С. 54).*

## Природа дефлятора ВВП в теории двойственности Канторовича – Купманса

Дефлятор ВВП служит финансовым регулятором и в модели сопряженных задач Канторовича – Купманса, которая в общем виде записывается так:

$$Q_t \times p_t = c_t \times X_t. \quad (B)$$

$c_t$  – есть коэффициент полезного действия оборота денег, который выражает вклад научно-технического прогресса в реальную экономику.

$X_t$  – представляет выпуск из системы национальных счетов.

После несложного преобразования формула (B) представляется в виде индекса изменения дефлятора ВВП:

$$\frac{p_t}{p_0} = \frac{c_t/c_0}{pp_t/pp_0}, \quad (3)$$

Где  $\frac{p_t}{p_0} = \frac{c_t/c_0}{pp_t/pp_0}$  означает темп изменения покупательной способности денег.

## Ограниченность теории двойственности Канторовича – Купманса для аудита устойчивости развития рыночной экономики

Ограниченность теории двойственности Канторовича – Купманса для обеспечения устойчивости развития рыночной экономики связана с увлечением математической формы представления двойственных оценок как цена ис-

пользованных в производстве ограниченных ресурсов. Как видно из формулы (3), дефлятор ВВП в ней представлен как отношение кпд товарооборота к покупательной способности денег.

То есть в данном случае ограниченность теории двойственности Канторовича – Купманса сводится к ущемлению экономического содержания поставленной задачи управления реальной экономикой и увлечению количественными методами анализа. Но эта теория двойственности, разработанная американским математиком Купмансом и советским академиком Канторовичем, является универсальным математическим инструментом анализа экономики и управления валютно-финансовой системой. Данный математический инструмент является независимым от идеологического, политического и социального устройства общества.

Р. Бентцель, будучи членом Шведской королевской академии наук, на церемонии вручения Нобелевской премии Канторовичу и Купмансу в 1975 году произнес следующую ключевую фразу, неосмысленную и нереализованную до сих пор: *«Основные экономические проблемы одинаковы во всех обществах»*, и целый класс исследовательских проблем подобного рода может «изучаться в чисто научном плане, независимо от политической организации общества, в котором они исследуются». Р. Бентцель был прав, ограниченность этой теории в недостаточной ее научной изученности.

### **Теория обратимости – основной инструмент либерализации рыночной экономики**

Формула (4) получена после научного переосмысления природы дефлятора ВВП в модели двойственности Канторовича – Купманса. В ней дефлятор ВВП представляется

единством двух взаимно независимых индикаторов управления экономикой. Один из них представляет коэффициент научно-технологического риска работы предпринимателей в реальном секторе –  $c(t)$ , а другой – выражает покупательную способность денег в валютно-финансовой системе –  $pp(t)$ . Один из них выражает качество работы реального сектора, другой – качество работы финансового сектора экономики.

*Принцип взаимной обратимости стоимости денег и цен товаров и услуг формулируется так:* произведение индекса индикатора покупательной способности денег –  $pp(t)$  на индекс роста ВВП в текущих ценах ( $i1$ ) равно произведению индекса прогресса в экономике  $c(t)$  на ИФО ( $i2$ ):

$$pp(t) \times i1 = c(t) \times i2 \quad (C)$$

Это есть основной закон экономического развития, который не имеет аналога в мировой практике и который содействует всемерной либерализации рыночной экономики на основе роста производительности труда и капитала.

### Дорожная карта обоснования экономических законов, которые позволят определить индексы цен

*Шаг 1. Оценка прогресса в экономике, которая определяется коэффициентом  $c(t)$ :*

$$c(t) = GDP / (QP + GDP),$$

где GDP – ВВП в ценах текущего года, а QP – стоимость сырья и материалов, примененных для его производства. Сумма  $QP + GDP = X$  представляет выпуск из системы национальных счетов.

**Шаг 2. Индекс реального экономического роста по покупательной способности денег в казахстанской интерпретации определен по формуле (С1):**

$$i3 = c(t) \times i2. \quad (C1)$$

Индекс третьего измерения экономического роста  $i3$  определяется с учетом научно-технологического риска/стимула как произведение темпов роста физического объема товаров и услуг на коэффициент НТП.

**Шаг 3. Замена индекса измерения экономического роста  $i2$  на равноценный индекс  $i1/p(t)$  позволяет получить другую формулу индекса измерения экономического роста  $i3$ :**

$$i3 = c(t) \times i1 / p(t) = pp(t) \times i1. \quad (C2)$$

Данный индикатор покупательной способности денег  $pp(t) = c(t)/p(t)$  не имеет аналогов в мировой практике и определяется на основе индексов роста  $i1$  и  $i2$ , образующих каркас дефлятора ВВП.

### **Природа дефлятора ВВП в теории обратимости стоимости денег и цен товаров и услуг**

Искомый индекс цен товаров и услуг и, соответственно, ответ на вопрос Альфреда Маршалла «*что определяет равновесную цену товаров*» определяется как обратная величина покупательной способности денег:

$$1/pp(t) = i1 / (c(t) \times i2).$$



Индекс инфляции (дефлятор ВВП) представляет отношение коэффициента НТП на покупательную способность денег:

$$p(t) = c(t) / pp(t) = i1 / i2.$$

Оценка чистого прироста коэффициента НТП:

$$dc(t) = c(t) - 100\%.$$

### Область применения основных формул в практике управления рыночной экономикой

1. Для оценки коэффициента НТП:

$$\bullet c(t) = CDP(t) / (QP(t)+GDP(t)).$$

2. Для оценки покупательной способности денег:

$$\bullet pp(t) = (c(t) \times i2) / i1$$

3. Для оценки цен товаров и услуг:

$$\bullet 1 / pp(t) = i1 / (c(t) \times i2)$$

4. Для оценки реального экономического роста:

$$\bullet i3 = c(t) \times i2 \quad (C1) \quad i3 = pp(t) \times i1 \quad (C2) \quad c(t) \times i2 = pp(t) \times i1 \quad (C)$$

5. Для оценки дефлятора ВВП:

$$\bullet p(t) = c(t) / pp(t)$$

6. Для оценки чистого прироста коэффициента НТП:

$$\bullet dc(t) = c(t) - 100\%.$$

**Модель резервной мировой валюты МВФ,  
разработанная на основе покупательной  
способности национальных валют**

Поскольку по каждой стране определена покупательная способность национальных валют, то, приняв за основу принципы расчета SDR (СДР), имеем:

$$PP(СДР, t) = \sum_{i=1}^{i=n} NGDP(i) / [pp(1) * NGDP(1) + pp(2) * NGDP(2) + \dots + pp(n) * NGDP(n)],$$

где n выражает количество стран, входящих в зону внешней торговли.

**Расчет SDR за 2000–2010 гг. по 35 странам мира  
(страны ЕвразЭС, БРИК, ЕС 27, США и Япония)  
приведен в следующей таблице:**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>NGDP, млрд долл. США</b>	100,0	99,8	104,0	116,7	130,1	138,5	148,8	165,8	179,7	175,2	200,9
<b>RGDP, млрд долл. США по ППС</b>	100,0	99,1	102,2	106,0	108,2	106,7	108,5	112,6	114,6	120,4	128,7
<b>Расчет СДР, в %</b>	100,0	100,8	101,8	110,0	120,2	129,8	137,2	147,3	156,8	145,6	156,1

Как видно из таблицы, темп роста номинального ВВП по этим 35 странам мира за эти годы составил 201%, а темп реального экономического роста – 128,7%. Расчетное значение SDR в долларах США возросло до 156%, что соответствует уровню покупательной способности доллара США до 0,64 SDR.

**Сравнительный анализ темпов экономического роста  
Казахстана и Германии за 2000–2008 гг., 2000=100%**

	<b>Казахстан</b>	<b>Германия</b>
<b>Дефлятор ВВП официальной статистики</b>	358,0	168
<b>Экономический рост официальной статистики</b>	203,8	111
<b>Вклад НТП, %</b>	плюс 9,5	минус 9
<b>Реальный рост индекса цен товаров и услуг</b>	327,0	184
<b>Экономический рост по покупательной способности денег</b>	223,0	106

Данный пример показывает, что даже высокоразвитые страны, имеющие высокотехнологичные производства, могут оказаться в плену отрицательного совокупного эффекта от вложенных средств и организации управления научно-технологическим прогрессом. Об этом свидетельствует вклад НТП плюс 9,5% в Казахстане и минус 9% в Германии в 2008 году в ценах 2000 года.

В итоге реальный темп экономического роста по покупательной способности денег в Казахстане составил 223,0% против 203,8%, по официальной статистике. А в Германии реальный темп роста составил 106% против 111%.

## Дорожная карта оценки влияния НТП на укрепление региональных валют

Приведенный выше пример не является исключением для одной-двух стран мира. Нынешние темпы развития мировой экономики после 2010 года подтверждают, что тренды предыдущего десятилетия сохраняются до сих пор. Это видно из анализа экономики 35 стран мира в период экономического кризиса по уровню чистого прироста коэффициента  $s(t)\%$  –100%. В нем обнадеживают лишь темпы чистого прироста этого коэффициента в развитии экономики стран G35, БРИК, Японии и США за 2005–2010 гг., которые видны из следующей таблицы (2000=100%):

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕЭП	2	2	1	0	-1	0
БРИК	-2	0	3	1	13	32
ЕС 27	-3	-4	-4	-3	-4	-2
G35	-2	-3	-3	-2	3	7
США	1	1	0	-1	8	4
Япония	-8	-13	-10	0	2	12
Великобритания	-2	1	0	3	-23	-4
Германия	-1	-4	-4	-9	-2	-6
Франция	-3	-4	-3	-4	-1	-2

### Либеральная рыночная экономика – познанная необходимость

Модель монетаризма ограничена дефицитом денег в обороте:

$$Q_t \times p_t = v_t \times M_t. (A)$$

Но эта ограниченность может зародиться путем спекуляции в валютно-финансовой системе.

Модель Канторовича – Купманса ограничена дефицитом товаров и услуг:

$$Q_t \times p_t = c_t \times X_t. (B)$$

Но этот рост цен может родиться избыточными операционными издержками производства.

Модель взаимной обратимости стоимости денег и цен товаров и услуг свободна от ограничений:

$$c_t \times RGDP_t = pp_t \times NGDP_t. (C)$$

Либерализация рыночной экономики становится познанный необходимостью: оба сектора экономики заинтересованы в росте кпд своей работы, их интересы не противоречат друг другу, а являются однонаправленными.

### **Теория обратимости – самое прогрессивное поколение моделей управления развитием реальной экономики**

Как уже показано, и модель монетаризма, и модель, основанная по принципу двойственности, не являются адекватными моделями, обеспечивающими устойчивое развитие реальной экономики. Первая из них создаст дефицит денежной массы, а вторая – дефицит товаров и услуг. Эти ограниченности моделей развития реальной экономики снимаются путем трехмерного измерения темпов экономического роста, основанного на новом представлении природы дефлятора ВВП, отражающем изменения и в реальной экономике, а также изменения в валютно-финансовой системе:

$$\frac{p_t}{p_0} = \frac{c_t / c_0}{pp_t / pp_0}$$

Новая модель третьего измерения экономического роста позволяет «скрещивать» монетарную модель Фридмана – Фишера с принципом двойственности Канторовича – Купманса:

$$c_t \times RGDP_t = pp_t \times NGDP_t$$

Или формула обратимости стоимости денег и цен товаров и услуг, где природа дефлятора ВВП представлена вполне явным, содержательным отношением кпд работы реального сектора к кпд работы финансового сектора:

$$C(t) \times I_2 = pp(t) \times I_1$$

Если раньше Уильям Петти говорил, что «труд отец богатства, а земля его мать», то мы можем теперь сказать: «Принцип двойственности Канторовича – Купманса – отец научного управления, а модель монетаризма Фридмана – Фишера его мать».

**РУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЭНЕРГЕТИКЕ –  
НЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКТОР  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

**И.К. ХУЗМИЕВ,**

*заведующий кафедрой организации промышленности  
и управления производством Северо-Кавказского горно-  
металлургического института (ГТУ), д.т.н., профессор*

**С.П. АНИСИМОВ,**

*исполнительный директор Межрегиональной ассоциации  
региональных энергетических комиссий, к.э.н.*

*Иногда шаг вперед является следствием  
пинка в зад.*

**Неизвестный автор**

Начиная с 2009 года в условиях мирового кризиса в Российской Федерации негласно введено административное управление страной. При этом администрирование коснулось и еще не построенных рынков энергетических ресурсов в нашей стране. Ручное управление в регулировании цен и тарифов с введением индексов роста или ограничения, пересмотра доходности на вложенный капитал, сроков возврата, а также инвестиционных проектов энергетических компаний сверху можно отнести к неэкономическому фактору роста. Почему роста?

Касаясь газовой отрасли в целях повышения энергоэффективности национальной экономики и во исполнение постановления Правительства Российской Федерации от 15.05.2010 № 340 «О порядке установления требований к программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности организаций, осуществ-

ляющих регулируемые виды деятельности», впервые от ОАО «Газпром» была затребована Правительством Российской Федерации указанная программа, направленная на оптимизацию, целевое использование средств, с целью снижения уровня тарифов на природный газ, поставляемый обществом внутри страны. В рамках выполнения решений Правительства Российской Федерации о поэтапном достижении равной доходности поставок газа на различные рынки принято постановление Правительством Российской Федерации от 31.12.2010 № 1205 (далее – постановление № 1205), предусматривающее поэтапный переход в период с 2011 по 2014 год (переходный период) к рыночным принципам ценообразования на газ. Что позволит в будущем ОАО «Газпром» оптимизировать стоимость услуг по передаче газа, а потребителям – хозяйствующим субъектам уйти от монополии ОАО «Газпром» с сформированной им единой ценой на природный газ.

В электроэнергетике еще значительно с ручным управлением.

Постановление Правительства Российской Федерации от 14.11.2009 № 929 «О порядке осуществления государственного регулирования в электроэнергетике в условиях его введения и прекращения» позволяет ограничить рост цен на электрическую энергию на оптовом рынке электрической энергии и мощности в условиях повышенного спроса потребителей либо дефицита производства поставщиками. Что позволяет защитить потребителей электрической энергии оптового рынка навсегда от высокой цены на электрическую энергию в условиях кризиса.

В соответствии со статьей 7 Федерального закона от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении», приказом ФСТ России от 09.10.2012 № 229-э/2 «О предельных минимальных и максимальных уровнях тарифов на тепловую энер-



гию, производимую в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой энергии источниками тепловой энергии с установленной генерирующей мощностью производства электрической энергии 25 мегаватт и более, на 2013 год» (зарегистрирован в Минюсте России 02.11.2012 № 25763) утверждены предельные минимальные и максимальные уровни тарифов на тепловую энергию, производимую в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой энергии источниками тепловой энергии с установленной генерирующей мощностью производства электрической энергии 25 мегаватт и более. Утвержденные предельные уровни цен позволяют обеспечить преимущество тепловым электростанциям перед котельными, обеспечив снижение энергоемкости ВВП страны за счет экономии природного топлива для производства энергии. Эффект оценивается в плюс дополнительных 1 млрд кВт. ч. электрической энергии при 100% обеспечении жилищно-коммунального хозяйства тепловой энергией по цене ниже на 30% от цены котельной на сходном топливе.

В соответствии с Прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов, одобренным Правительством Российской Федерации (протокол заседания Правительства Российской Федерации от 21.09.2011 № 32), в целях обеспечения роста тарифов на услуги по передаче электрической энергии для потребителей субъектов Российской Федерации по уровням напряжения на первое полугодие 2012 года на уровне, не превышающем уровень, на котором установлены указанные тарифы на 2011 год, а в среднем по году не более чем на 6%, положениями Постановления Правительства Российской Федерации от 29.12.2011 № 1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» определено,

что тарифы на услуги по передаче электрической энергии, сбытовые надбавки, а также тарифы на электрическую энергию (мощность), поставляемую покупателям на розничных рынках на территориях, не объединенных в ценовые зоны оптового рынка, с 1 января 2012-го устанавливаются на уровне, не превышающем уровень 2011 года, а с 1 июля 2012 года – с ростом не более 11%. Также в целях недопущения роста с 1 июля 2012 года среднего по субъекту Российской Федерации одноставочного котлового тарифа на услуги по передаче электрической энергии по электрическим сетям, принадлежащим на праве собственности или на ином законном основании территориальным сетевым организациям, по отношению к уровню среднего по субъекту Российской Федерации одноставочного котлового тарифа по состоянию на дату принятия решений о пересмотре (установлении) с 1 июля 2012 года не более чем на 11%. Учитывая, что сетевая составляющая (стоимость услуг по преобразованию и передаче электрической энергии) в цене для потребителя занимает более 50%, такое решение позволило ограничить рост цен на электрическую энергию для экономики страны в итоге с учетом всей передачи почти на 10%.

В 2012 году и на среднесрочную перспективу приоритетами Правительства Российской Федерации в государственном регулировании компаний инфраструктурных отраслей, включая монопольные сферы их деятельности, являются следующие меры, которые будут воплощены в распорядительные документы:

- существенное повышение доступности подключения потребителей к инфраструктуре с учетом сокращения стоимости и сроков подключения;
- установление тарифных ограничений для завышенных по стоимости, не ориентированных на потребителей мероприятий в составе инвестиционных программ;

– переход инфраструктурных организаций на долгосрочное тарифное регулирование, наращивание нетарифных и внебюджетных источников финансирования инвестиций;

– завершение внедрения показателей надежности и качества товаров и услуг организаций электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения, осуществляющих регулируемые виды деятельности, и корректировка уровней тарифов в зависимости от степени достижения целевых значений указанных показателей.

При этом необходимо отметить, что в 2012 году совершенствование системы тарифно-ценового регулирования проводится по трем главным функциональным направлениям:

- обеспечение защиты интересов потребителей;
- повышение эффективности деятельности регулируемых субъектов;
- развитие самой системы государственного регулирования.

Следует учесть, что начиная с 2009 года для малого бизнеса устанавливаются специальные ставки за подключение к электрическим сетям 550 руб. за 1 кВт при подключаемой мощности менее 15 кВт. Это снизило стоимость подключения электроустановок населения и малого бизнеса от 6 до 40 раз. В 2012 году разработан и внесен Правительством Российской Федерации в Государственную думу Федерального собрания Российской Федерации проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон от 31.03.1999 № 69-ФЗ «О газоснабжении в Российской Федерации», направленный на установление порядка регулирования платы за технологическое присоединение к газораспределительным сетям. Это позволит увеличить количество потребителей природного газа с замещением мазута и угля, другого печного топлива на более технологичное и недорогое.

Реализуются меры по снижению ценовой нагрузки для потребителей электроэнергии и прозрачности ценообразования на оптовых и розничных рынках. В 2012 году Правительством Российской Федерации принято решение об упрощении для потребителей процедуры смены поставщика электрической энергии, упрощена процедура прямого выхода на оптовый рынок электрической энергии и мощности. Необходимым условием для получения права участия в торговле электрической энергией и мощностью на оптовом рынке является выполнение требований, предусмотренных Правилами оптового рынка электроэнергии (мощности). Кроме того, в целях унификации расчетов населения за потребляемую электроэнергию на территории Российской Федерации принято решение об установлении единых интервалов тарифных зон суток для населения и приравненных к нему категорий потребителей. Потребитель получил возможность экономически управлять стоимостью электрической энергии, меняя режим ее потребления.

Реализуется постановление Правительства Российской Федерации от 29.12.2011 № 1179 «Об определении и применении гарантирующими поставщиками нерегулируемых цен на электрическую энергию (мощность)», которым введены ценовые категории для определения гарантирующими поставщиками нерегулируемых цен (потребитель имеет возможность выбора соответствующих ценовых категорий) и обязательства гарантирующих поставщиков ежемесячно публиковать в открытом доступе информацию о ценах и объемах каждого из свободных договоров купли-продажи электрической энергии. Тарифные меню позволяют мелким промышленным предприятиям управлять стоимостью электрической энергии в зависимости от тарифного меню, в котором используется меняемая ценовая категория.

Государственное регулирование инфраструктурных секторов (естественных монополий и организаций коммунального комплекса) в режиме ручного управления руководством страны напрямую повлияет на характер экономического роста и качество жизни в будущем. Подготовит реформы инфраструктурных секторов, в том числе новые требования к системе государственного регулирования (включая ценовое).

А это сочетает экономические и социальные аспекты и последствия, для повышения конкурентоспособности российской экономики (как в условиях роста, так и с учетом мировых экономических трендов) при обеспечении справедливого доступа потребителей к максимально качественным услугам инфраструктурных отраслей и ценам на рынках энергоресурсов.

**Выводы:**

1. Ручное управление со стороны руководства страны имеет место как неэкономический фактор и должно присутствовать для защиты потребителей от ценового диктата с одновременным созданием условий, интересных инвесторам.

2. Необходимо ручное управление в части обеспечения прозрачности формирования, а также в долгосрочном периоде с целью понимания бизнесом и населением основных ценовых параметров на топливо, энергию и все виды жилищно-коммунальных услуг, а также их стабильности, что может гарантировать только административное управление сверху.

3. Именно ручное управление в краткосрочном периоде позволит создать предпосылки стабильности цен и параметров их изменения для экономического роста в долгосрочном будущем нашей страны.

**Библиографический список**

1. Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ «Об электроэнергетике».

2. Федеральный закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении».

3. Федеральный закон от 30.12.2012 № 291-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования тарифного регулирования в сфере электроснабжения, теплоснабжения, газоснабжения, водоснабжения и водоотведения».

4. Правила оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 27.12.2010 № 1172.

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 29.12.2011 № 1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике», включающее в себя основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике (далее – основы ценообразования), которые отражают систему и методологию тарифного регулирования в электроэнергетике на 2012–2014 годы.

6. Постановление Правительства Российской Федерации от 31.12.2010 № 1205, принятое в целях повышения энергоэффективности и обеспечения сбалансированности спроса и предложения на рынке газа в средне- и долгосрочной перспективах, а также для реализации решения о поэтапной равной доходности поставок газа на различные рынки в период с 2011 по 2014 г..

7. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.10.2012 № 1075 «О ценообразовании в сфере теплоснабжения».

8. Отчет о результатах деятельности ФСТ России в 2012 году и задачах на среднесрочную перспективу, г. Москва, <http://www.fstrf.ru/press/news/1607/>

### **Bibliographical list**

1. The federal law of 26.03.2003 № 35-FZ «About power industry».

2. The federal law of 27.07.2010 № 190-FZ «About a heat supply».

3. The federal law of 30.12.2012 № 291-FZ «About modification of separate acts of the Russian Federation regarding improvement of tariff regulation in the sphere of power supply, a heat supply, gas supply, water supply and water disposal».

4. Rules of the wholesale market of electric energy (power) of the transition period, approved by the resolution of the government of the Russian Federation of 27.12.2010 № 1172.

5. The resolution of the government of the Russian Federation of 29.12.2011 № 1178 «About pricing in the field of regulated prices (tariffs) in power industry», including pricing bases in the field of regulated prices (tariffs) in power industry (further – pricing bases) which reflect system and methodology of tariff regulation in power industry for 2012–2014.

6. Resolutions of the government of the Russian Federation of 31.12.2010 № 1205 accepted for increase of energy efficiency and ensuring balance of supply and demand in the market of gas in average and long-term prospects, and also for implementation of the decision on stage-by-stage equal profitability of supply of gas on the various markets during the period from 2011 to 2014.

7. The resolution of the government of the Russian Federation of 22.10.2012 № 1075 «About pricing in the heat supply sphere».

8. The Report on results of activity of Federal Tariff Service in 2012 and tasks on medium-term prospect, Moscow, <http://www.fstrf.ru/press/news/1607/>

**Контактная информация**

1. Хузмиев Измаил Каурбекович  
Адрес: 363127, Россия, РСО – Алания,  
Пригородный район, село Кобан,  
тел.+7 918 8349212.  
E-mail: izmailh@mail.ru

2. Анисимов Сергей Петрович  
Адрес: 117393, г. Москва,  
ул. Академика Пилюгина, 6, кв.186,  
тел. +7 985 9981806.  
E-mail: energoasp@mail.ru



## НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БАНКОВСКИХ СТРУКТУР В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**К.С. ТЕТЕРЯТНИКОВ,**

*советник президента-председателя правления  
ОАО «Банк Москвы», к.ю.н.*

Современное экономическое развитие страны характеризуется постепенным замедлением темпов роста, ускорением инфляции, сокращением инвестиций в основной капитал. Главная причина снижения – падение мировых цен на сырьевые ресурсы, то есть алюминий, олово, нефть и медь, а также сокращение производства промышленной продукции. Замедление российской экономики продолжается уже пять кварталов подряд. В первом квартале 2012 года рост составил 4,8%, во втором квартале прошлого года замедлился до 4,3%, в третьем квартале – до 3%, а в четвертом – до 2,1%. В первом квартале 2013 года рост экономики замедлился до 1,1%, во втором квартале, как ожидается, он составит 2,1% и затем увеличится до 2,4% в годовом исчислении (согласно прежним прогнозам, должен был составить 4–4,5% за год). Оценки темпов роста ВВП в соответствии с прогнозами Минэкономразвития изменились – в 2014 году с 4,3% до 3,7%, в 2015-м – с 4,5% до 4,1%.

Ранее предполагалось, что уже в 2013 году будет дан старт масштабным инфраструктурным проектам, связанным с проведением в России чемпионата мира по футболу и высокоскоростными магистралями в рамках подготовки к проведению Олимпиады в Сочи. Для этого планировалось более активно задействовать резервы из Фонда на-

ционального благосостояния, однако уже сегодня понятно, что если не удастся поддержать экономику массивными государственными инвестициями, то существует риск не просто сокращения темпов роста до 1,7–2% в годовом исчислении, а скатиться в рецессию уже к осени с.г.

В какой-то степени российская экономика теряет темпы своего развития из-за изменившейся после мирового финансового кризиса 2008–2009 годов экономической модели мира. Негативные процессы в мире, безусловно, оказывают свое негативное влияние на Россию. В январе 2013 года МВФ понизил прогноз по росту мировой экономики в 2013 году с 3,6% до 3,5% с тенденцией к последующему снижению. При этом, по мнению МВФ, рост экономик развитых стран в 2013 году составит всего лишь 1,4% – оценка снижена на 0,2 процентных пункта. Прогноз по росту ВВП США в текущем году ухудшен на 0,1% – до 2%. Снижаются темпы роста экономики и мирового лидера – Китая – с 8% до 7,5%.

С другой стороны, в России не оправдались ожидания реформ и модернизации в рамках реализации программы устойчивого развития России, которые были призваны обеспечить 5–6% годовой рост ВВП.

Понятно, что главным рычагом развития экономики являются кредиты, однако в условиях сокращения внешних источников фондирования вся тяжесть предоставления ликвидности банковской системе, без чего она просто не может функционировать, ложится на плечи государства и системно значимых интегрированных банковских структур (ИБС) преимущественно с государственным участием.

Долгосрочных средств у банков, даже у таких крупных, как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Банк Москвы и пр., не хватает, а кроме Банка России в условиях, по сути, продолжающегося мирового финансового кризиса взять деньги им неоткуда. Из-за того, что Центробанк

дает слишком короткие деньги, ИБС приходится или принимать на себя дополнительные процентные риски и риски ликвидности, или ограничивать кредитование реального сектора.

Частный бизнес тоже не спешит с капитальными вложениями. Об этом свидетельствуют остатки свободных средств российских предприятий на срочных депозитах, которые уже в четвертом кв. 2012 года и первом кв. 2013 года держатся на уровне 1,1 трлн руб. (примерно в 5 раз выше докризисного уровня).

В этих условиях, пытаясь обеспечить приток необходимых финансовых средств, банки делают ставку на бурный рост депозитов населения и объемов розничного кредитования (около 40% в год). Однако вместе с депозитами и процентной маржой неизбежно увеличивается и портфель рискованных беззалоговых кредитов, падает рентабельность банковского капитала, растет просрочка. Так, за первый квартал с.г. объем просроченной задолженности физлиц по банковским кредитам в России увеличился на 9,9% или на 31 млрд руб., и достиг 343,5 млрд руб. Рост просрочки только по кредитным картам, согласно данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), за 2012 год увеличился в 4 раза.

При этом на фоне растущей задолженности клиентов по выданным ИБС кредитам в стране тем не менее продолжается бум розничного кредитования. По данным ЦБ, за первый квартал объем кредитов, выданных российскими банками физлицам, увеличился на 360,3 млрд руб., превысив 8 трлн рублей. Центробанк пытается остудить процесс за счет повышения ставок для кредитных организаций, однако рост доли плохой ликвидности очевиден. В случае наступления кризиса банковской ликвидности государство, безусловно, окажет поддержку ИБС, но речь идет лишь о наиболее крупных системно значимых финансовых ин-

ститутах. Дальнейшее ухудшение ситуации, связанной с «плохими кредитами», вполне может спровоцировать острый дефицит банковской ликвидности, а значит, очередную волну финансового кризиса на национальном уровне. В первую очередь в тяжелом положении окажутся средние и малые банки.

Вместе с тем, как показывает опыт США и стран Евросоюза, вливших триллионы долларов США и евро в свои банковские системы и так и не добившихся выхода из затяжного финансово-экономического кризиса, далеко не все экономические проблемы можно решить исключительно монетарными методами.

Не подлежит сомнению, что ключевую роль в развитии банковского сектора, практически повсеместно являющегося главным драйвером экономики, играют политические и идеологические факторы. Именно они определяют вектор развития системно значимых ИБС. Как говорил Луций Анней Сенека: «Кто не знает, в какую гавань ему плыть, для того не бывает попутного ветра». Похоже, что на данном этапе и в США, и в Европе, да и в России, судя по слабым положительным сдвигам в экономике, мало кто представляет, в каком направлении нужно «плыть» банковскому сектору и его основной движущей силе – крупнейшим ИБС.

Идеологическая надстройка и политические институты призваны в первую очередь сформировать нормативно-правовую базу, определяющую цели и задачи, средства, методы, ресурсы и условия деятельности ИБС в условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней бизнес-среды. Вряд ли мир вернется к мнимой стабильности докризисных времен. Поэтому и банкам, и регуляторам различных стран и континентов, алгоритм действий которых диктуют политики, придется совместными усилиями искать ответы на все новые вызовы, возникающие перед соответствующими национальными и наднациональными банковскими системами.

Однако с позиций ИБС воздействовать на политические, идеологические и юридические факторы развития банковской системы весьма сложно, хотя и возможно – в рамках процедур взаимодействия, действующих в любом развитом гражданском обществе.

Поэтому, на мой взгляд, крупнейшим ИБС следует обратить внимание на иные аспекты своей деятельности, также неэкономического характера, которые можно и нужно учитывать в работе для обеспечения роста ключевых финансово-экономических показателей даже в период второй и возможных последующих волн мирового финансового кризиса. Речь идет о факторах, связанных (прямо или косвенно) с людьми и социумом в целом, поскольку сама по себе банковская деятельность ориентирована на удовлетворение потребностей своих клиентов из числа физических и юридических (за которыми опять же в конечном итоге стоят интересы конкретных бенефициаров из числа физических лиц) лиц и общества в целом.

Какой-либо общепринятой классификации неэкономических факторов роста банковского сектора не существует. Понятно, что их можно рассматривать с самых разных точек зрения – макро (общества в целом) и микро (конкретных клиентов), материальности и абстрактности, собственно ИБС и заинтересованных лиц (клиентов, государства/регуляторов и пр.) и др. Наверняка помимо уже упомянутых политических, идеологических, юридических существуют еще и географические, климатические, национальные, культурные, психологические, социальные и прочие факторы.

По-видимому, классификация и унификация различных неэкономических факторов составляет отдельный предмет исследования. А на данном этапе хотелось бы ограничиться некоторыми соображениями практического характера, которые могли бы быть полезными ИБС при поиске дальнейших путей развития в условиях надвигающейся второй

волны мирового финансового кризиса. Объединение этих факторов в **морально-этическую группу** носит весьма условный характер. Тем не менее, учитывая их значимость для деятельности ИБС, они, безусловно, заслуживают внимания. Рассмотрим лишь некоторые из этих факторов.

**1. Доверие** зарубежных и национальных заинтересованных лиц к государству и банковской системе является важнейшим фактором деятельности кредитных организаций, особенно крупнейших ИБС с госучастием с точки зрения укрепления ресурсной базы этих банков. Это, в свою очередь, требует серьезного улучшения качества надзора, причем регулирующие органы должны быть не только строгими контролерами, но и надежными советниками, обеспечивающими объективную оценку активов и залогов и дающими рекомендации по их эффективному использованию на основе обобщения международного и отечественного опыта. Доверие к ИБС во многом зависит и от объективности рейтинговых агентств и аудиторских компаний, которые должны нести полную и жесткую ответственность за достоверность рейтингов и отчетов о деятельности банков.

Впрочем, события последнего времени – сначала первая волна мирового финансового кризиса 2008–2009 годов, а затем кризис банковского сектора Греции, а затем и Кипра – свидетельствуют о том, что даже в странах, где ИБС имели полную государственную поддержку, а население с большой долей доверия относилось к государственным институтам, вполне возможны финансовые катаклизмы. Более того, даже в Германии, главной движущей силе ЕС, имеются проблемы с доверием к банковской системе. По данным опроса социологической службы Forsa, в марте 2013 года большинство немцев сомневалось в гарантиях сохранности вкладов, о которых постоянно говорит канц-

лер Германии Ангела Меркель; 54% немцев не верят в безопасность своих сбережений. С доверием к ИБС относятся лишь 41% жителей Германии. При этом сильно беспокоятся за свои сбережения 26% немцев, а немного беспокоятся 41%, то есть 67% жителей Германии опасаются за сохранность своих накоплений. Каждый третий немец хотел бы вернуться к немецкой марке, мол, «раньше все было лучше».

В России наблюдается постепенное снижение доверия населения не только к банковской системе, но и к институтам государственной и судебной власти, что не может не вызывать обеспокоенности ИБС. Вместе с тем росту доверия к ИБС способствует свобода в принятии решения о покупке, достоверность и открытость информации, предоставляемой банками. Уровень доверия потребителей к банкам связан в первую очередь с **лояльностью** клиентов, которая формируется в процессе банковского обслуживания, в том числе при взаимодействии с персоналом того или иного банка. В связи с этим качество обслуживания розничных и корпоративных клиентов является, по сути, тактической целью на пути к завоеванию доверия имеющих и перспективных потребителей.

По результатам всероссийского опроса Национального агентства финансовой информации (НАФИ), проведенного в сентябре 2011 года и посвященного оценке качества обслуживания в банках, респонденты выделили следующие характеристики: 56% считают важным скорость обслуживания; 53% – отсутствие очередей; 29% – компетентность сотрудников банка; 20% – удобный режим работы отделений и банкоматов; 16% – желание сотрудников банка решить задачу клиента. Вместе с тем, выбирая банк, средний россиянин, скорее, обратится в кредитное учреждение, предлагающее выгодные условия, жертвуя высоким качеством обслуживания. Об этом свидетельствуют результаты всероссийских опросов НАФИ уже в феврале-марте 2013 года.

Не более 16% россиян в процессе выбора банка ориентируются в первую очередь на качество обслуживания и только потом на выгодность предлагаемых условий. И чаще это россияне в возрасте от 25 до 34 лет, а также жители городов-миллионников. А почти 70% россиян готовы пожертвовать качеством обслуживания ради привлекательных условий. Данная модель поведения особо свойственна представителям молодежи (до 24 лет) и старшего поколения (от 45 лет и старше), а также жителям крупных городов (более 500 тыс. чел.). Стоит заметить, что жители столиц также ориентированы на выбор банка с наиболее привлекательными условиями по продуктам. Они чаще пользуются дистанционными услугами и более привычны к высокому уровню сервиса в столичных банковских отделениях.

Сделав выбор банка, более 80% банковских клиентов склонны выстраивать долгосрочные отношения с кредитной организацией. Доля потребителей, ориентированных на долгосрочное сотрудничество с ИБС, незначительно снизилась по сравнению с 2012 годом, но по-прежнему составляет большинство. Тех, кто всегда выбирает разные банки в зависимости от привлекательности условий в целом по России в 4 раза меньше – всего 19%. Примечательно, что среди жителей двух столиц и городов-миллионников меньше потребителей, которые верны одному-двум банкам, и больше тех, кто склонен поменять кредитную организацию из-за более выгодных условий.

В обслуживании корпоративных клиентов доверие складывается прежде всего за счет соблюдения обеими сторонами взятых на себя обязательств. К сожалению, кризисные явления в экономике и Евросоюза, и России привели к тому, что существенно снизилась доля корпоративных клиентов, в полной степени отвечающих требованиям банков в части платежеспособности и залоговой базы.



В 2012 году российские банки впервые в своей короткой истории преодолели планку в 100 млрд рублей списанных «плохих» долгов корпоративных и частных заемщиков, избавившись от невозвратных кредитов на 109,9 млрд руб. (против 73,6 млрд в 2011 г.). С 1 марта 2013 года ужесточены требования к резервированию по кредитам физлицам – согласно изменениям к положению ЦБ РФ № 254-П, на кредиты с просрочкой свыше 365 дней необходимо создавать резервы в размере 100% от объема кредита. Также вдвое увеличено резервирование необеспеченных потребительских ссуд. В этом году меняется и порядок расчета коэффициентов риска (инструкция ЦБ 110-И). Аналогичные ужесточения касаются и кредитования корпоративных клиентов, что наверняка негативно скажется на нормативе достаточности капитала ИБС и, соответственно, доверии между заемщиками и банками.

Таким образом, кризисные явления в экономике непосредственно влияют на доверие и к государственным, и к финансовым институтам. Росту доверия между ИБС и заемщиками будут способствовать объективность и прозрачность предоставляемой обеими сторонами информации, соблюдение ими взятых на себя обязательств, обеспечение высокого качества предоставляемых банками услуг, гарантирование бесперебойного функционирования банковской системы со стороны регулирующих органов.

**2. Ответственность и организованность.** В данном случае речь идет не только о взаимной ответственности кредиторов и заемщиков, подразумевающей полное выполнение взятых на себя обязательств, но и о психологическом состоянии всех физических лиц, вовлеченных в банковскую деятельность, позволяющем целенаправленно решать возложенные на них профессиональные задачи.

Не секрет, что наша страна, расположенная под знаком Водолея, отличается своей непредсказуемостью. Об этом

когда-то говорил еще Уинстон Черчилль: «Россия – это окутанная тайной загадка внутри чего-то непостижимого» (Russia is a riddle wrapped in a mystery inside an enigma). Нередко эта хаотичность и неопределенность негативно сказывается и на поведении потребителей банковских услуг, и на деятельности самих ИБС, в частности, на системе принятия управленческих, в том числе и кредитных решений.

В этой связи крайне важно организовать командную работу топ-менеджеров компаний и банков, входящих в ИБС. При этом речь идет не только о коллегиальном исполнительном органе (правлении), но и о многочисленных так называемых рабочих коллегиальных органах ИБС – управляющем комитете банковской группы или холдинга, а также комитетах и комиссиях (тендерных, малом и большом кредитном, по благотворительности и пр.).

Интересно, что привитие навыков работы в команде – готовности поделиться своими знаниями с коллегами, высказать доброжелательную критику и предложить свои собственные варианты решения той или иной проблемы – является одной из ключевых задач подготовки банковских топ-менеджеров на курсах Executive MBA в ведущих западных бизнес-школах. Учитывая сложность управленческих проблем, с которыми приходится сталкиваться руководителям, в крупнейших мировых банках особое внимание при формировании коллегиальных исполнительных и рабочих коллегиальных органов уделяется формированию их состава по принципу взаимодополнения, а не соперничества.

Для многих же российских банков характерны другие тенденции – под формальные декларации о корпоративном духе нередко формируются внутренние группировки, активно борющиеся друг с другом за влияние на единоличный исполнительный орган вместо организации совмест-

ной работы для реализации задач, стоящих перед банком. Реальная управленческая работа зачастую подменяется попытками перенести ответственность на своих коллег – топ-менеджеров и их подчиненных, имитируя при этом бурную деятельность, ориентированную на процесс, а не на результат.

В этом плане ключевая роль организатора отводится председателю совета директоров/наблюдательного совета и единому единоличному исполнительному органу, которые должны не просто направлять деятельность возглавляемых ими органов, но и показывать личный пример высокой организованности и ответственности при обсуждении и принятии управленческих решений, основываясь на корпоративных этических ценностях, которые должны быть сформулированы и внедрены в повседневную жизнь ИБС. Особый акцент следует делать на создание действенного механизма мониторинга соблюдения этих этических норм.

**3. Неприятие коррупции как внутренняя психологическая установка работников банков.** При встречах с иностранными коллегами-банкирами одной из основных проблем, вызывающих неизбежный интерес, является борьба в нашей стране с коррупцией. Именно в этой сфере лежит огромный и еще во многом не использованный потенциал развития отечественной банковской системы в целом и отдельных ИБС в частности.

Начнем с того, что до сих пор не существует общепринятого определения самого понятия коррупции, которое было бы применимо к российским реалиям. Это настолько многоплановое, неоднозначное и весьма распространенное явление нашей общественной жизни, что споры о том, что делать, чтобы его побороть, продолжаются в новой России уже второе десятилетие.

Некоторые нефинансовые компании пошли по пути принятия антикоррупционных политик, основанных на хо-

рошо известных западных антикоррупционных законодательных актах, таких, например, как Закон Сарбейнза – Оксли (США) от 30 июля 2002 года (Sarbanes – Oxley Act/SOX), Закон о противодействии коррупционной практике за рубежом (США) от 1977 года (US Foreign Corrupt Practices Act 1977/FCPA), Закон Великобритании «О борьбе со взяточничеством» от 08 августа 2010 года, вступивший в силу 01 июля 2011 года (UK Bribery Act 2010).

Особенно популярным является последний, наиболее жесткий из всех существующих в мире британский закон. Из него российские бизнесмены, как правило, берут формулировки взяточничества (предложение, обещание или дача взятки – активное взяточничество, и просьба, согласие, получение или принятие взятки – пассивное взяточничество) и ответственности юридического лица за непринятие мер по предотвращению взяточничества лицами, связанными с этим юридическим лицом договорными отношениями (менеджерами, работниками, агентами, посредниками, консультантами и иными физическими и юридическими лицами).

Для российской банковской сферы вышеуказанные законы, безусловно, полезны, однако в силу особенностей нашего законодательства коррупционные правонарушения могут носить и уголовный, и административный, и гражданско-правовой, и дисциплинарный порядок. Однако все эти коррупционные нарушения объединяет одно: любое незаконное использование должностным лицом банка своего служебного положения, связанное с обещанием получения или реальным получением (в полной мере или частично) денежных средств, ценностей и иного имущества, а также прав, услуг, преимуществ и льгот, в том числе неимущественного характера, как для себя, так и близких родственников, знакомых и иных лиц в качестве компенсации за определенные действия (или бездействия), которые должностное лицо банка должно было совершить или

совершило в пользу благоприобретателя в соответствии с возложенными на данное должностное лицо служебными полномочиями, равно как и за неправомерные действия должностного лица банка, которые не вытекали из служебных полномочий данного должностного лица и совершались вопреки интересам банка, либо обещание или реальное незаконное предоставление (в полной мере или частично) денежных средств, ценностей и иного имущества, а также прав, услуг, преимуществ и льгот, в том числе неимущественного характера должностным лицом банка в пользу юридических и физических лиц с целью получения преимуществ, льгот или иной выгоды в интересах банка, своих собственных интересах или интересах третьих лиц.

Как видно из этого длинного определения, понятие коррупции – очень сложное и многоплановое понятие, однако если его не определить хотя бы во внутренней антикоррупционной политике банка, дело противодействия этому опасному явлению в ходе осуществления банковской деятельности никогда не сдвинется с места!

Нетерпимость к коррупционным проявлениям (*corruption zero tolerance*) должна стать нормой корпоративной этики каждого российского банка. Все системообразующие российские ИБС должны открыто заявить и неуклонно следовать этому принципу – при осуществлении повседневной деятельности и реализации стратегических проектов, при взаимодействии с акционерами, инвесторами, клиентами и контрагентами, представителями государственных органов всех уровней, правоохранительных органов, при работе с дочерними и зависимыми обществами банка, иностранными государственными и политическими деятелями, юридическими и физическими лицами банк не приемлет коррупцию в любых ее формах и проявлениях, рассматривая ее в качестве одного из ключевых системных рисков для устойчивого функционирования банка.

Особое внимание в антикоррупционной политике ИБС должно быть уделено ситуациям повышенного коррупционного риска: подарки и представительские расходы, участие в благотворительной деятельности и спонсорство; участие в политической деятельности; взаимодействие с государственными служащими (чиновниками); выбор контрагентов для заключения хозяйственных договоров (закупка товаров и услуг, аренда и т.д.) и пр. Любой факт коррупционных правонарушений со стороны должностных лиц банка должен рассматриваться банком как чрезвычайное происшествие, требующее проведения тщательного внутреннего расследования.

Выше были рассмотрены лишь несколько примеров неэкономических факторов в рамках всего одной условно названной морально-этической группы, которые могли бы быть использованы для стимулирования развития банковской системы страны и системообразующих ИБС в частности. А ведь существуют еще десятки прочих, еще не востребованных или лишь частично задействованных неэкономических факторов, о которых упоминалось выше. В условиях финансового кризиса и нехватки ликвидности именно эти факторы должны стать реальным драйвером экономического прогресса страны, обеспечивая не просто устойчивый рост экономики, а создание предпосылок для улучшения качества жизни конкретных людей – клиентов банков и членов их семей.

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

**С.Д. БОДРУНОВ,**

*вице-президент ВЭО России, президент Межрегиональной Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественной организации ВЭО России, директор Института нового индустриального развития, ответственный секретарь Промышленного совета при губернаторе Санкт-Петербурга, первый вице-президент Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Санкт-Петербурга, академик Санкт-Петербургской инженерной академии, академик Международной Академии менеджмента, д.э.н., профессор*

**Дмитрий Евгеньевич.** Мы уже завершаем наш круглый стол. У меня последний записавшийся – Сергей Дмитриевич Бодрунов, которого уже сегодня представляли.

**Бодрунов.** Как у нас говорят в авиации, из которой я «вышел», – крайний. Крайний записавшийся. Уважаемые коллеги, раз крайний – значит, я какую-то точку попытаюсь поставить, если возможно.

Итак, эта дискуссия – очень интересная. Чрезвычайно, на мой взгляд, интересный доклад, очень содержательный, я бы даже сказал, что это философский анализ нашей действительности. Вот это очень важно. И я хочу сказать, что сейчас, когда мы говорим о модернизации общества, о модернизации экономики и так далее, актуальность этих вопросов вообще возросла неимоверно. Кстати, Вольное экономическое общество всегда отличается тем, что именно наиболее актуальные вопросы выносятся им на свой круглый стол.

**Дмитрий Евгеньевич.** Меня хвалишь?

**Бодрунов.** Это я не столько вас хвалю, сколько я хвалю общество, но, Дмитрий Евгеньевич, вы у нас – лидер, один из тех людей, которые определяют повестку дня.

Недавно, в ноябре 2012 года, вы знаете, на заседании Президиума Академии наук академик О.Т. Богомолов тоже представил доклад по неэкономическим факторам экономического роста. Так что все, что мы сегодня обсуждаем, весьма актуально. И наш ИНИР – Институт нового индустриального развития – в ноябре проводил научную конференцию молодых экономистов Санкт-Петербурга по проблемам экономического роста и влияющим на него отраслевым технологическим факторам на базе нашего бывшего ЛИАПа – Института авиационного приборостроения, сейчас это Санкт-Петербургский госуниверситет авиаприборостроения. Так вот даже академик Н.Я. Петраков прислал нам на эту конференцию доклад по влиянию неэкономических факторов роста, и, в частности, он говорил о проблеме справедливости распределения общественных благ, указывая на то, что было сделано в начале XX века в России, так сказать, «неправильного», привело к тому, что случилось с Россией потом, в 1917–1918–1920-х годах. То есть вот так мощно могут влиять эти факторы, с точки зрения ведущих наших экономических светил.

И вот в связи с этим я бы хотел обратить внимание на один методологический момент и на один концептуальный.

Мы говорим о неэкономических факторах, но при этом, по моему пониманию, что считать таковыми, вопрос несколько спорный: если влияют некие важные факторы на экономику, даже если они не проистекают напрямую из каких-то экономических посылов, можно ли их считать экономическими факторами или нет? Сложно сказать. На самом деле вопрос сложный. Есть разные примеры. Вот – влияние государства на экономику. Это экономический фактор влияния? Или это – фактор неэкономический?



И то, и другое, и, может быть, еще неизвестно что. Похоже, здесь еще у нас нет достаточной методологической ясности.

А теперь концептуальный аспект. Для начала – несколько скучных цифр. Как мы видим, темпы роста ВВП с 4,5% в первом полугодии прошлого года снизились сначала до 2,4% в третьем квартале и совсем скатились до мизерных 1,8% – в четвертом. Далее, темпы роста промышленности в конце 2012 года – 1%, по итогам января нынешнего года – 0,8%. Оценка динамики ВВП января текущего года в годовом пересчете к январю года прошлого, которую дает сейчас Минэкономразвития, – 1,6% к 5,1%, т.е. падение аж в 3,2 раза. Причем это тенденция, и устойчиво негативная, поскольку падение продолжается уже четвертый год подряд (с 8,2% в 2010 году до 2,6% в 2012 году). Вот как-то так не здорово получается – государство все вкладывает да вкладывает в госкорпорации, прокуроры и всякие контролеры все проверяют и проверяют, а промышленного роста все нет и нет! И роста производительности труда нет. И бизнес наш что-то инвестировать не хочет. И с инновациями по-прежнему беда. Зато инфляция, несмотря на все монетарные усилия ЦБ, все активнее раскручивается: за два месяца этого года, как заявил Росстат, – 1,5%, а год назад за январь-февраль было 0,9%, т.е. темпы ее – в 1,7 раза выше! А Всемирный банк снизил прогноз роста нашей экономики на 2013 год с 3,6% до 3,3%. Короче, еще один-два квартала в таком темпе – и можно будет говорить о полноценной рецессии.

В чем же дело? Вроде бы и планов, и программ – громадь! И ресурсы на мировом рынке все еще в цене! Да только что-то нефтегазодолларовый корм уже не впрок нашему экономическому коню. Тормозим, несмотря ни на что, – это уже на днях и заместитель министра экономического развития А. Клепач признал открыто.

Объяснений разных много. Но мне сдается, дело в главном – в том, как себя чувствует российский предприниматель. Есть цифры, которые это характеризуют. Например, за прошлый год бизнес, в основном – крупный, вывез за рубеж, по информации ЦБ РФ, больше 50 млрд долларов. А по малому бизнесу – такая цифра Росстата: за два месяца в стране стало на 300 тысяч индивидуальных предпринимателей меньше. Похоже, и малый, и большой бизнес в отличие от госструктур просто перестали строить долгосрочные планы развития, связывать их, так сказать, с родной землей. Вот отсюда – и отсутствие экономического роста.

Здесь я хотел бы поддержать выступивших коллег. Например, только что Гарегин Ашотович Тосунян говорил о состоянии нашего бизнеса, и Александр Васильевич Мурычев говорил. Предприниматель, о котором мы все печемся, который – столп экономики, столп развития, начинает работать – и ему сразу, уже на старте, палки в колеса ставятся. Мы это повсеместно и в реальной жизни видим, и наблюдали некоторые тенденции, освещенные в выступлении Гарегина Ашотовича. Условия, в которых наш предприниматель работает, не самые лучшие, если не сказать, что едва ли не самые худшие. У нас очень трудно преодолевать первый этап становления любого бизнеса, но особенно тяжело – в промышленности, в высокотехнологичном секторе, о чем, собственно, и сказал коллега Г.А. Тосунян. Это, так сказать, одна беда, первая негативная компонента предпринимательства по-русски. А А.В. Мурычев сказал о второй стороне – ну все же вот наконец прорвался упорный предприниматель через стартовые препоны – и что? От тут же попадает в суровую, неблагоприятную бизнес-среду – повсеместные поборы, непредсказуемый рост затрат, нечестная конкуренция, административный «жим»... И т.д., и т.п. Такая среда – это

вторая негативная сторона. Но я бы хотел, господа, обратить внимание на третий момент, который никто сегодня не назвал. Возможно, он – самый важный. Он звучит классически «экономически», но, наверное, все-таки сложно сказать, какой он – экономический фактор или неэкономический: речь идет о такой вещи, как характер присвоения результатов экономической деятельности. Когда мы говорим о рейдерстве в разных ипостасях, мы должны понимать, что всегда суть его – в «отбирании» у предпринимателя результата его деятельности, в несправедливом характере присвоения этого результата – дохода от бизнеса, самого бизнеса, надежд человека, в конце концов. То, как у нас предприниматель, более или менее успешно создав (через большие препоны!) нечто «живое» на стартовом этапе, как он работал потом, добивался каких-то результатов, творил, создавал, не создавал, удачно, неудачно и так далее, но – пробился, наконец получил положительный результат (очень хороший или не очень – не важно), вот все это почти никак не влияет на то, кому этот результат достанется. Очень часто, как мы видим повсеместно, вовсе не тому, кто его добывал. А ведь мотивация предпринимателя, безусловно, зависит от того, куда этот результат денется. К сожалению, у нас никто в бизнесе не застрахован от неэкономического, извините, «наезда» тех «семерых с ложкой», которые прибегут за результатом его экономической деятельности к успешному предпринимателю «с сошкой», как только он получит положительный эффект. Вот если еще этот момент мы будем учитывать и в процессе модернизации нам удастся эту проблему «обуздать», вот тогда мы будем говорить о том, что этот фактор – характер присвоения результатов экономической деятельности, который, на мой взгляд, более всего влияет на бизнес, у нас позитивный. Если предприниматель будет уверен, еще раз подчеркну, в своем будущем (а вот этот фактор – очень

важный и для развития экономики, и, самое главное, это очень важный потенциал модернизации), – это осознание предпринимателем, что его труд нужен обществу, а результат останется ему и он будет распоряжаться им по своему усмотрению – может развивать, вкладывать, оставлять потомкам без опаски его потерять по неэкономическим, я бы сказал так мягко, основаниям, – он, наш предприниматель, и станет тогда – и только тогда! – как раз развивать, вкладывать и оставлять потомкам – здесь, а не, так сказать, за «бугром». Будут и инвестиции, и инновации – это, говоря языком математики, базовое из набора необходимых и достаточных условий. Предприниматель – движущая сила модернизации экономики, и главная задача – мотивирование его деятельности. Я бы настаивал на такой формуле: будет интерес предпринимателя в осуществлении своей деятельности здесь, у нас, на этой земле – состоится у нас и модернизация экономики. И содействовать этому должно через все факторы – и экономические, и неэкономические, и через любые иные, как их ни назови.

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

**М.К. ГОРШКОВ,**

*директор Института социологии РАН,  
академик РАН, д.ф.н.*

Уважаемые коллеги, очень коротко! Первое, что мне хотелось бы сказать в своем заключительном слове: принимая приглашение Дмитрия Евгеньевича выступить с основным докладом на организованном Вольным экономическим обществом России круглом столе, я испытывал определенное волнение. И дело здесь не столько в теме моего выступления, которая, по моему искреннему убеждению, носит глубоко социологический характер, сколько в специфике собравшейся аудитории.

Находясь в кругу единомышленников-социологов, куда проще излагать и какие-то «лихие», и, возможно, не вполне традиционные идеи. Ваша аудитория – аудитория известных ученых-экономистов, а посему, выступая от имени социологического сообщества, пробировать в ней некие отчасти не до конца устоявшиеся мысли и сложно, и ответственно одновременно. Однако мне это было крайне необходимо. И прежде всего, потому, что я хочу понять, куда двигаться дальше, как развивать наше межинститутское и междисциплинарное сотрудничество. Функционирующие в рамках Российской академии наук Институт экономики и Институт социологии разделяют какие-то сотни метров, и даже с этой точки зрения наши дружба и научное сотрудничество предначертаны самой судьбой.

Однако, помимо чисто научного, есть и второе обстоятельство, побудившее меня к сегодняшнему выступлению. Это «дань памяти», о которой я не могу умолчать, имея в

виду, что сегодняшние чтения носят имя Леонида Ивановича Абалкина – человека, с которым мне посчастливилось встретиться много лет назад в стенах Академии общественных наук. Судьба сделала мне огромный и поистине царский подарок: я попал в это учебное заведение, которое считал и считаю истинным храмом науки. Я говорю это без малейшего преувеличения и с полным на то основанием. Достаточно вспомнить одни имена тех, кто в ней работал, создавая имя и славу отечественному обществоведению – Г.Е. Глезермана, П.К. Курочкина, А.К. Уледова и других.

С Леонидом Ивановичем, который пришел в Академию буквально после того, как она переехала с Садово-Кудринской на проспект Вернадского, и стал заведующим кафедрой политэкономии, я познакомился уже в новом здании. И так сложилась моя судьба, что после защиты кандидатской диссертации я оказался помощником ректора АОН, тоже экономиста, члена-корреспондента РАН Вадима Андреевича Медведева. В подобном окружении корифеев экономической науки сам Бог велел мне формироваться в правильном направлении.

Судьба помогла мне и здесь: с тех пор, со стен Академии общественных наук, привычка методологически осмысливать любые предпринимаемые научные шаги у меня в крови. А понимание значимости и высокая оценка роли методологии во всех научных начинаниях – огромное дело. И мне очень жаль, что сегодня и молодые ученые, и некоторые (не скажу все) их наставники уделяют этой стороне работы с научной молодежью весьма незначительное внимание.

Кто-то может сказать: мол, время сейчас такое. Однако это не оправдание, ведь без научно-методологической «заправки» идти по жизни в науке очень и очень непросто. Думается, что многие очевидные в наши дни «метания» из крайности в крайность как раз и объясняются тем, что мо-

лодой ученый не крепнет методологически, а надо бы начинать именно с этого.

И последнее. Хотелось бы завершить свое выступление конкретным предложением, реализация которого позволила бы всем нам перейти от общих слов к делу. Все вы, разумеется, знаете, что при Президиуме РАН (я уже не говорю про Отделение общественных наук Академии, куда мы входим вместе с экономистами) существует и действует достаточно много научных советов. Каких среди них только нет: и по развитию производительных сил, и по изучению проблематики общественного сознания... Очень много.

Из реакции на мое выступление собравшихся в этом зале мне показалось, что сама постановка проблемы, некие затронутые мною сюжеты разделяются вами, получают вашу поддержку и одобрение. Еще раз подчеркну: для меня особенно важно, что эта поддержка высказывается представителями экономического научного сообщества. А посему я делаю следующее официальное предложение о совместной (за подписями директоров двух академических Институтов – Института экономики и Института социологии РАН) записке Президенту Российской академии наук о создании при Президиуме РАН научного совета по проблемам роли внеэкономических факторов экономического роста. Тем самым мы сможем претендовать на учреждение не просто научного, но и междисциплинарного совета.

Я почти уверен, что Президиум поддержит наше начинание. Ведь так или иначе на эти проблемы выходят все члены Президиума – будь то математики, физики или химики. Я понимаю, что само по себе появление подобного совета не решит всех проблем российской экономики. Однако и то, что мы привлечем к ним внимание, продемонстрируем, что ни экономисты, ни социологи о них не

### **Абалкинские чтения**

---

забывают – дорогого стоит. Мне кажется, что это будет правильным и верным решением. Благодарю вас за внимание и хорошего завершения нашей сегодняшней работы!



## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

**Д.Е. СОРОКИН,**

*член Президиума ВЭО России, председатель  
Научно-практического совета ВЭО России,  
первый заместитель директора Института  
экономики РАН, заведующий кафедрой Финансового  
университета при Правительстве РФ,  
член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Коллеги, мы завершаем нашу работу. Я благодарю Михаила Константиновича и благодарю всех присутствующих.

Ход нашего обсуждения показал, что здесь собрались не те люди, о которых писал еще в 60-х годах немецкий поэт Ханс Магнус Энциенсбергер:

*Воистину великолепны великие замыслы:  
рай на земле, всеобщее братство, постоянные реформы...  
Все было бы вполне достижимо, если бы не люди.  
Люди только мешают: путаются под ногами,  
Вечно чего-то хотят. От них одни неприятности.  
Как было бы хорошо, если бы не было людей.*

Здесь собрались те, кто понимает: экономическую политику, пусть самую прогрессивную, невозможно реализовать, если она не отвечает умонастроениям большинства населения, не опирается на те самые внеэкономические факторы, о которых шла сегодня речь.

Тут уже упоминалось, что на эту тему часто выступал Л.И. Абалкин. Я не скрою, что в том числе и поэтому данная проблема нашла место на нашем круглом столе.

Сегодня мы лишь начали разговор на эту тему. За пределами дискуссии остался, например, такой важнейший вопрос, как учет национальных особенностей страны. А для нашего многонационального государства эта проблема важнейшая. В частности: возможна ли у нас единая политика для всех регионов и каковы пределы и принципы ее дифференциации?

В ходе обсуждения я подумал: какое содержание мы вкладываем в название нашего круглого стола – экономический рост России? Вот росли мы до кризиса 2009 года высокими темпами. Но стало ли наше общество за эти годы нравственнее, честнее, чище? И какой фактор сработал от того, что сейчас мы упали до 3%? Только ли чисто экономические?

Всякий ли экономический рост нам нужен? Неужели для нас главный целевой показатель – процент прироста ВВП? А ведь в нашей истории даже очень неоднозначные политики, но, безусловно, государственники, об этом не забывали. Большинство присутствующих, видимо, помнят слова И. Сталина, сказанные в 1931 году: «Мы отстали от передовых стран на 50–100 лет» – и далее: «Мы должны пробежать это расстояние в 10 лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут». Но все ли помнят, что в середине было сказано, в чем мы отстали, и на первое место был поставлен внеэкономический фактор: культура<sup>1</sup>. Случайно?

Я очень доволен сегодняшним круглым столом, спасибо всем. Следующее заседание будет посвящено теме «Аграрная Россия, судьбы российского крестьянства». Готовит стартовое выступление Институт аграрных проблем РАН.

---

<sup>1</sup> См.: *Сталин И.В.* О задачах хозяйственников. Речь на первой Всесоюзной конференции работников социалистической промышленности 4 февраля 1931 года // *И.В. Сталин.* Соч. – Т. 13. – М.: Госполитиздат, 1951. – С. 39.

# ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

**ОСОБЕННОСТИ КОНКУРИРОВАНИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
В ПОСТКРИЗИСНОЙ МОДЕЛИ МИРА:  
ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

**FEATURES OF THE COMPETITION  
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES  
IN THE POST-CRISIS WORLD MODEL:  
GEOECONOMIC APPROACH**

**М.К. КОЖЕВНИКОВА,**

*зав. кафедрой ценообразования в строительстве  
и промышленности Строительного института Уральского  
федерального университета имени первого президента  
России Б.Н. Ельцина, д.э.н., профессор*

**Е.Д. ФРОЛОВА,**

*профессор кафедры управления внешнеэкономической  
деятельностью предприятий ВШЭМ Уральского  
федерального университета имени первого президента  
России Б.Н. Ельцина, д.э.н., доцент*

**M.K. KOZHEVNIKOVA,**

*head of the Pricing in Constriction and Industrial Area  
Department, Ural Federal University named in honor  
of the first President of the Russian Federation B.N. Yeltsin,  
Doctor of Economics, professor*

**E.D. FROLOVA,**

*professor of Department of Management of Foreign Economic  
Activity of Enterprises, Ural Federal University named  
in honor of the first President of the Russian Federation  
B.N. Yeltsin, Doctor of Economics, associate professor*

### **Аннотация**

В статье раскрываются причины кризиса существующей модели мировой экономической системы. Предлагается посткризисная модель мирохозяйственного взаимодействия на основе геоэкономической интеграции ресурсов. Раскрывается сущность конкуренции в глобальном геоэкономическом пространстве.

### **Abstracts**

This article reveals the reasons of the crisis of the existing model of the global economic system. It is proposed post-crisis model of the global economic cooperation on the basis of geoeconomic integration of resources. This article discloses the essence of competition in the global geoeconomic space.

### **Ключевые слова:**

1. Геоэкономическая парадигма
2. Посткризисная модель мира
3. Интернационализованные воспроизводственные процессы
4. Глобальная система промышленности мира
5. Конкурентные стратегии

### **Keywords**

1. Geoeconomic paradigm
2. Post-crisis model of the World
3. Internationalized reproduction processes
4. Global industrial system of the World
5. Competitive strategies

В многочисленных публикациях, посвященных мировому кризису, внимание сосредоточено не столько на его сущности, сколько на императивах функционирования посткризисного мира, ведь кризис – это переломная точка в движении мира. Основной обсуждаемый вопрос: каким

станет мир после глобального экономического кризиса? Нынешний кризис не похож на предыдущие, т.к. сегодня речь идет о крахе существующей, навязанной Западом модели экономической системы (в широком<sup>1</sup> смысле слова). Но есть и другая модель, в ней иная система координат – с новой системой ценностей (справедливость, ответственность за человечество). К этой новой модели мы и должны прийти после кризиса. Но почему существующая модель мировой экономической системы не может обеспечить соблюдение таких принципов? Анализ основных теорий мировой экономики приводит к следующим выводам.

1. Международными потоками движут интересы субъектов мирохозяйственного общения. Но если это так, то почему глобализация приводит к поляризации мирового сообщества? Суть экспорта состоит в том, что страна производит товара больше, чем потребляет сама, и избыток продается в другую страну. Но когда над рыночными отношениями начинают доминировать субординационные, приводящие к насильственному «выкачиванию» ресурсов из страны, взаимовыгодный интерес пропадает. В условиях «мир-системы» интересы у развитых и развивающихся стран находятся на разных уровнях, опосредованных различными моделями внешнеэкономических связей, что не позволяет признать их взаимовыгодными. Это наталкивает на мысль, что в целях гармонизации мира необходимо искать иной тип разделения труда, исключая такую дискриминацию и, самое главное, обеспечивающий доступ слаборазвитых стран в мировые воспроизводственные процессы, дающий право на свою долю мирового дохода как источник лидерства.

2. Часть теорий мировой экономики вообще себя не оправдала. Например, в соответствии с теорией сравнительных преимуществ национальных экономик, конкурентоспособность

---

<sup>1</sup>Кризис в узком смысле слова – это крах финансовой системы.

фирмы ранее основывалась на усилении национального производственного аппарата. Но ныне она основывается на интеграции компаний в мировую олигополию. Фирмы становятся все менее зависимыми от их национальной базы, получают возможность интернационализировать отдельные национальные преимущества нескольких стран, которые в совокупности контролируются многонациональными группами [9]. Некоторые другие теории приведены в табл. 1.

Конец западной модели экономической системы наступает еще и по следующим причинам:

– сейчас одна страна не может в одиночку контролировать множественные финансовые потоки; сегодня необходим даже не многополярный (не говоря уже об однополярном мире), а многосторонний мир – без поляризации; полюса должны не противостоять друг другу, а сотрудничать; мир не может встретить угрозы один на один – только вместе; мы не можем решать только свои проблемы;

– ярко проявилась теневая, скрытая, хищническая сторона модели: за благими намерениями оказать помощь развивающимся странам на самом деле скрывалась цель разграбления ресурсов этих стран [10].

Кроме того, большинство базовых понятий и принципов приобретают новый смысл. Так, например, «внешнеэкономические связи» необходимо рассматривать как связи, «внешние» по отношению не только к стране, но и к ареалам, формируемым интернационализированными воспроизводственными процессами, в т.ч. по отношению к региону; «выход на внешний рынок» трансформируется в «освоение мирового экономического пространства»; фактор «внешние ресурсы» из экзогенного превращается в эндогенный; интернационализация в форме вывоза капитала (прямые иностранные инвестиции), размещение производств за рубежом (с внутрифирменным ценообразованием) рассматриваются как формы экспансии, а не развития развивающихся стран; критерий глобальности перемещается из области масштабности в область влияния.

**Трансформация традиционных концепций  
теорий мировой экономики**

Теория	Суть трансформации и ее обоснование
Теория сравнительных преимуществ	<p>США столкнулись с проблемой потери промышленного производства на своей территории. Экономическая модель была выстроена так, что корпорации выводили производства за рубеж с целью сэкономить и выгоднее продать товары своим же американским потребителям, но, возвращаясь обратно, они считаются уже импортом. Эксперты были уверены, что свободная торговля не может принести вреда. Но в XXI веке такая передача стала рассматриваться как арбитраж. Сегодня все больше ученых признают, что разрушение собственного промышленного производства и перенос его за границу не принесли добра экономике и обществу [4, с. 174–175].</p>
Теория развития	<p>Исследуя теоретическую основу массового перевода ресурсов из ПРС в развивающиеся, ученые в рамках теории развития исходили из предположения о том, что отсутствие капитала является критическим фактором процесса развития, поэтому финансовую помощь рассматривали как синоним притока капитала. Но к РС это неприменимо, т.к. развитие представляет собой комплексный процесс структурных изменений, требующий поступления внешних ресурсов в течение длительного периода времени. Промышленно развитые страны их не осуществляют, а по программе помощи развивающимся странам пытаются еще и получить компенсацию [8].</p>



Теория регулирования спроса Кейнса	В 70-е годы было выдвинуто новое обоснование массового перевода ресурсов: мировая экономика в рецессии характеризуется недостатком спроса, массовый перевод ресурсов из ПРС в РС стимулирует спрос последних на товары, экспортируемые из ПРС. Но теория Кейнса предназначалась для одной страны, а чтобы она работала на мировом уровне, необходимо сделать ряд допущений, которые подрывают основы самой теории [8].
Теория интеграции	В условиях глобализации национальное хозяйство развивается как часть мирохозяйственной системы, достигшей определенной степени целостности. Поэтому говорить об интеграции в систему, где мы уже находимся, не совсем корректно, – речь должна идти о соразвитии (co-evolution) национальных и мировой экономик.

Где: ПРС – промышленно развитые страны, РС – развивающиеся страны

Итак, традиционный подход не позволяет выстроить экономическую модель мира на новых принципах. Значит, для проектирования ее архитектуры нужна другая теоретическая и методологическая основа. По-иному объяснить особенности мирохозяйственного общения в условиях глобализации позволяет геоэкономическая парадигма [2, 6, 7]. В ней, например, потребление через ТНК ресурсов из других стран по трансфертным ценам или с помощью экспортно-импортных сделок по заниженным ценам рассматривается как несправедливое их «выкачивание» из стран периферии «мир-системы», как «подпитка» глобальной воспроизводственной системы, вынесенной за рамки национальных границ, поскольку не происходит возврата в эти страны стратегического эффекта. Что касается интер-

национализации, то бесконтрольный вывод производств за рубеж геэкономика трактует как замену свободной торговли на арбитраж, что приводит к потере промышленного производства на своей территории.

В глобальном геэкономическом пространстве ключевыми субъектами мирохозяйственного взаимодействия являются интернационализованные воспроизводственные процессы<sup>2</sup> (ИВ-процесс), которые характеризуются следующим [1, 2, 3]:

– в рамках ИВ-процессов осуществляются глобальные бизнес-проекты, и именно они формируют экономические границы деятельности государства (т.н. ареал экономического влияния страны, далеко выходящий за ее национальные границы) и имеют тенденцию к удлинению;

– товар, являющийся основой мировой торговли, формируется именно в таких инвестиционно-воспроизводственных циклах, которые функционируют сразу в нескольких странах, и 1/3 мировой торговли есть «квизиторговля», осуществляемая в транснациональном поле.

Институционально ИВ-цепочки оформлены как анклав, консорциумы, производственно-коммерческие агломераты, корпорации. Национальное хозяйство «делится» на секторы, которые становятся их звеньями. Поэтому и разделение труда между ними формулируется как «межанклавное, межкорпорационное<sup>3</sup>», которое в условиях разви-

---

<sup>2</sup> ИВ-процесс – это вынесенный за национальные рамки процесс расширенного товарного воспроизводства, атрибуты которого имеют специфическую особенность, связанную с тем, что звеньями глобального воспроизводственного процесса выступают национальные, наднациональные и транснациональные хозяйствующие субъекты [7].

<sup>3</sup> Это «специализация хозяйствующих субъектов, сформировавшихся на транснациональной основе как интернационализованные воспроизводственные ядра» [6, с. 56].

тия геоэкономики дополняет международное разделение труда.

Основной тенденцией развития мировой экономической системы остается формирование глобальной системы промышленности мира при изменении ее пространственной организации (табл. 2). Несмотря на то что ведущим сектором в мировой экономике ныне является сфера услуг (что характеризует переход на постиндустриальную стадию развития), значимость промышленности в хозяйстве большинства стран не упала. Воспроизводственная взаимозависимость большинства отраслей и предприятий национальных экономик и производственных мощностей ТНК превратила их в составные элементы единого всемирного экономического организма, спаянные огромными по масштабам производственно-сбытовыми структурами, глобальной финансовой и информационной сетью.

*Таблица 2*

**Доля промышленности в структуре ВВП стран мира, %**

Группа стран	Промышленность, всего		
	1980	1995	2008
Страны с низким уровнем дохода	32	34	26
Страны со средним уровнем дохода	41	36	36
Страны с высоким уровнем дохода	37	30	26
Мир, всего	38	31	28

Составлено по: World Development Report, 2011. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank: Washington, 2011

Итак, в структуре современного мирового хозяйства доминируют интернационализированные воспроизводственные цепочки, которые самостоятельно формируют экономические границы региональной и национальной экономических систем. Но помимо ИВ-процессов, опосредующих глобальный бизнес-проект и институционально оформленных как ТНК, активными субъектами мировой экономики являются многочисленные локальные структуры (широтные пояса, интеллектуальные долины, цифровые города, кластеры и т.д.) [6, 7]. Таким образом, современную мировую экономическую систему можно представить в виде иерархической модели, основными уровнями которой являются:

- внешний (глобальный) уровень, или уровень глобальных сетевых бизнес-проектов, которые опосредуют ИВ-процессы;

- внутренний (локальный) уровень, т.е. уровень локальных структур, модулей, ресурсов (неокластерный подход).

При этом локальные (национальные) структуры стремятся быть вовлеченными в ИВ-процессы, и суть конкуренции заключается в способности локальных субъектов различных институциональных форм интегрироваться в эти ИВ-процессы на уровне любого звена (сырьевого, инновационного, сервисного и т.д.), чтобы иметь доступ к мировому доходу. Причем не просто включиться, а именно интегрироваться<sup>4</sup>, т.е. быть признанными участниками ИВ-процесса и получать не только стоимость товара по контракту, но и отложенные дивиденды.

---

<sup>4</sup> Термин «интеграция ресурсов» понимается нами в конструкции «integration into», т.е. не просто встраивание в ИВ-систему национальных звеньев, а становление, признание их полноправными участниками воспроизводственных процессов, получающими свою долю мирового дохода.

Базовой основой такого включения является классические «спрос и предложение». Но кто же предъявляет спрос на ресурсы? Интернационализованные инвестиционно-воспроизводственные цепочки «собираются» как конструктор из звеньев, поэтому востребованными на мировом рынке являются субъекты, модули, ресурсы и т.д., способные быть таким звеном, а не отдельные страны. Именно они и формируют спрос на ресурсы, модули. Однако речь идет не о любых ресурсах: конкурентоспособными являются только те, которые соответствуют заданному ИВ-системой набору качеств.

Таким образом, геоэкономическая парадигма позволяет решить важнейшую глобальную проблему – гармонизировать интересы различных субъектов мирохозяйственного взаимодействия, в том числе обеспечить вхождение слабо-развитых стран на мировые рынки конечной продукции через интеграцию их отдельных конкурентоспособных локальных структур-модулей в глобальные геоэкономические системы. Кроме того, геоэкономическая интеграция позволяет сырьевую специализацию страны превратить в ее конкурентное преимущество, т.к. признание мировым экономическим сообществом любых национальных ресурсов полноправными участниками ИВ-процессов влечет за собой и допуск стран к перераспределению мирового дохода. Изучение авторитетных работ в области исследования мировой экономики показало, что независимо от положения страны в мировой экономической системе возможно самостоятельное развитие и достижение мировой конкурентоспособности отдельных их регионов, предприятий, национальных модулей.

Однако для геоэкономической интеграции ресурсов (модулей) в воспроизводственный цикл необходима иная форма, иные принципы взаимодействия. Базовыми принципами формирования и функционирования геоэкономи-

ческой посткризисной архитектуры мира мы считаем следующие.

1. Группа общих принципов – принцип межкультурного диалога, многостороннего сотрудничества (многополярный мир – это все равно противостояние полюсов); принцип ответственности за человечество (перейти от формата «я» к формату «мы»), принцип уважения к интересам партнера (отстаивая собственные интересы, при этом не навреди партнеру); принцип согласования (что законно для одних, должно быть справедливым для других)<sup>5</sup>.

2. В группе частных принципов мы в первую очередь выделяем принцип консолидации ресурсов для исполнения глобального бизнес-проекта. Выстраиваемая на его основе геоэкономическая интеграция ресурсов является новой формой мирохозяйственного взаимодействия, а базовый принцип геоэкономического взаимодействия субъектов мирохозяйственного общения – «совместно произвести и совместно продать»<sup>6</sup>.

Предлагаемый подход определения эффективного звена (модуля) сотрудничества по растянутой воспроизводственной цепочке, обеспечивающий максимальный баланс интересов его участников, можно рассматривать как методологическую основу для разработки стратегии инновационного развития прежде всего для стран СНГ, Союзного государства Белоруссия – Россия в кризисных и посткризисных условиях. Предприятия стран бывшего СССР все-

---

<sup>5</sup> Разработаны нами на основании обобщения материалов международного общественного форума «Диалог цивилизаций». Родос, 2010 и 2011 годы.

<sup>6</sup> В практической реализации применение этого принципа предполагает заключение двух договоров: договора (классический) поставки ресурсов; соглашения о распределении стратегического эффекта (т.н. отложенные дивиденды) среди участников проекта пропорционально их вкладу.

гда отличались тесной кооперацией (например, Минский тракторный завод, несмотря на кризис, демонстрирует высокие темпы развития). Важность именно воспроизводственного аспекта современного этапа мирового развития подтверждает и генезис известных интеграционных объединений. Нами выявлено присутствие двух равнозначных сценариев: сначала формируется интеграционное объединение, и затем на территорию стран-участниц «выносятся» звенья воспроизводственных процессов (1); оно является институциональным оформлением уже свершившегося факта воспроизводственной интернационализации (2). Это новая интеграция после развала СССР – не политическая, а именно экономическая.

Смысл нового подхода, в основе которого лежит инвестиционно-воспроизводственная модель внешнеэкономических связей, состоит в следующем: создание и реализация готовой (т.е. более высокой степени переработки) продукции на территории региона путем геоэкономической интеграции (консолидации) региональных и внерегиональных (национальных и внешних) ресурсов. Переделы, т.е. звенья воспроизводственной цепочки, могут быть разбросаны по всему миру (региону), но, самое главное, чтобы реализация этого товара с соответствующим формированием мирового дохода, налогообложением происходила именно с территории региона, области. В такой модели компания получает не только экспортную выручку, но и часть прибыли (стратегический эффект) от продажи готового продукта (в пропорции от объема использованных ресурсов), т.н. отложенные дивиденды. Кроме того, целесообразно выделить специализацию не только в плоскости производственно-сырьевых звеньев ИВ-процессов, но и в торговом звене, т.к. вся сверхприбыль, т.н. стратегический эффект, особенно ее виртуальная составляющая (например стоимость бренда), формируется в момент про-

даже готового сложного товара, а следовательно, ее получает продавец как генподрядчик, брендодержатель (данная специализация и есть принадлежность к ядру «мир-системы»).

При этом может быть такой вариант участия в перераспределении стратегического эффекта: головная компания, через которую идет реализация товара, может иметь расположение (штаб-квартиру) в любой стране интеграционной группировки (ШОС, СНГ, БРИК, Россия – Белоруссия и т.д.), но при этом все регионы, ресурсы которых участвовали в создании продукции, должны получать не только оплату стоимости этих ресурсов, но и стратегический эффект, т.е. часть прибыли от реализации готового продукта в пропорции к потребленным ресурсам.

Считаем, что предложенный концептуальный подход можно рассматривать как адекватный методологический аппарат для принятия стратегических решений в части интеграционной сборки ИВ-цепочек. Выполняемый на его основе геомаркетинг предусматривает для компаний целенаправленное создание стратегической конъюнктуры, «удобной» для решения национальных геоэкономических задач, проведение маркетинговых исследований нового класса:

- выявление интернационализированных воспроизводственных ядер в глобальном геоэкономическом пространстве, выделение в них звеньев в целях замещения их национальными компаниями или исследование условий их формирования;

- поиск звеньев экономического взаимодействия малых и средних предприятий в инвестиционно-воспроизводственной цепи крупных компаний;

- комплекс мер по формированию национальной компании нового класса, наделенной стратегическим статусом представителя национальных интересов, дающего ей как



совокупность обязательств, так и ряд исключительных предпочтений (доступ к исключительным ресурсам, сопровождение безопасности деятельности и т.д.);

– изучение условий доступа национальных компаний к мировому доходу.

Таким образом, рассматриваемый подход позволяет предложить посткризисную модель мирохозяйственного взаимодействия на основе геоэкономической интеграции ресурсов, которая обеспечивает соблюдение интересов всех ее участников через участие в перераспределении мирового дохода в рамках интернационализированных воспроизводственных процессов.

### **Библиографический список**

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс / Пер. с англ. / Науч. ред. О.И. Шкаратан. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

2. Кочетов Э.Г. Геоэкономический (глобальный) словарь (Основы геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегических понятий-новелл / Э.Г. Кочетов. – Екатеринбург: ОАО «ИПП «Уральский рабочий», 2006.

3. Мироненко Н.С. Введение в географию мирового хозяйства: Международное разделение труда: Учебное пособие для студентов вузов / Н.С. Мироненко. – М.: Аспект Пресс, 2006.

4. Пальма П. Разочарование в свободной торговле, или Уроки великой долларовой паники / П. Пальма // Вестник мирового общественного форума «Диалог цивилизаций». – М.: Студия Матрица, 2008. – С. 173–177.

5. Родионова И.А. Промышленность мира: территориальные сдвиги во второй половине XX века / И.А. Родионова. М.: Московский лицей, 2002.

6. Сапир Е.В. Геоэкономическое измерение локальных систем: теория и методология глобально-локального анализа / Е.В. Сапир; под общ. ред. Э.Г. Кочетова. – Ярославль: ЯрГУ, 2004. – 157 с.

7. Сапир Е.В. Мировая экономика. Геоэкономический подход: Учебное пособие / Е.В. Сапир. – Ярославль: ЯрГУ, 2003.

8. Фролова Е.Д. Функционирование индустриального района в глобальном геоэкономическом пространстве: Монография / Е.Д. Фролова. – Екатеринбург: ГОУ ВПО «УГТУ-УПИ», 2007.

9. Abbot. G. Massive transfers of resources. – *Intereconomics*, Hamburg, 1983, vol. 18, p. 19–27.

10. Nationalizations et internationalizations: strategies des multinationalisa fr. Dans la crise / Delapierre M., Madeuf B., Michalet Ch.-A., Ominami C.-P. – *Decouverte / Maspero*, 1983.

11. Perkins D. (Перкинс Дж.) Исповедь экономического убийцы. Режим доступа <http://lib.aldebaron.ru>

### **Bibliographical list**

1. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture / Castells M. / Translation with English / Scientific editing O.I. Shkaratan. – Moscow: Higher School of Economics – National Research University, 2000.

2. Kochetov E.G. Geoeconomic (global) dictionary (Fundamentals of geoeconomic technologies of modern business): Collection of strategic concepts-novels / Kochetov E.G. – Ekaterinburg: JSC «Publishing and printing company «Uralsky rabochy», 2006.

3. Mironenko N.S. Introduction to the geography of the world economy: international division of labor: A manual for students / N.S. Mironenko. – Moscow: Aspect Press, 2006.

4. Palma P. Disappointment in free trade or the lessons of the great dollar panic / P. Palma // *Bulletin of the World Public*

Forum «Dialogue of Civilizations». – Moscow: Studio Matriza, 2008. – 173–177 p.

5. Rodionova I.A. Industry of the World: territorial changes in the second half of the XX century / I.A. Rodionova. – Moscow: Moscow Lyceum, 2002.

6. Sapir E.V. Geoeconomic dimension of local systems: theory and methodology of the global and local analysis / E.V. Sapir; under the General editorship of Kochetov E.G. – Yaroslavl: Yaroslavl State University, 2004. – 157 p.

7. Sapir E.V. World Economy. Geoeconomic approach: study guide / E.V. Sapir. – Yaroslavl: Yaroslavl State University, 2003.

8. Frolova E.D. The functioning of the industrial district in the global geoeconomic space: Monograph / E.D. Frolova. – Ekaterinburg: UGTU-UPI, 2007.

9. Abbot. G. Massive transfers of resources. – Intereconomics, Hamburg, 1983, vol. 18, p. 19–27.

10. Nationalizations et internationalizations: strategies des multinationalisations fr. Dans la crise / Delapierre M., Madeuf B., Michalet Ch.-A., Ominami C.-P. – Decouverte/ Maspero, 1983.

11. Perkins D. Confessions of economic killer. Access mode <http://lib.aldebaron.ru>

**Контактная информация**

E-mail: [m.k.kozhevnikova@ustu.ru](mailto:m.k.kozhevnikova@ustu.ru)

E-mail: [frol-oved@yandex.ru](mailto:frol-oved@yandex.ru)

**Contact links**

E-mail: [m.k.kozhevnikova@ustu.ru](mailto:m.k.kozhevnikova@ustu.ru)

E-mail: [frol-oved@yandex.ru](mailto:frol-oved@yandex.ru)

**ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА – ОСНОВА  
«ЗЕЛеноЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ»**

**POWER INDUSTRY – A BASIS OF  
«GREEN ECONOMY OF RUSSIA»**

**С.П. АНИСИМОВ,**

*исполнительный директор «Межрегиональной ассоциации  
региональных энергетических комиссий», к.э.н.*

**S.P. ANISIMOV,**

*Executive director of «Interregional association of the regional  
power commissions», Cand. Econ. Sci.*

**Аннотация**

В статье рассмотрены некоторые причины высокой энергоемкости внутреннего валового продукта России и сформулированы предложения по повышению эффективности электроэнергетической отрасли. Именно через эту отрасль необходимо прокладывать путь к «зеленой экономике».

**Abstract**

In article some reasons of high power consumption of an internal gross product of Russia are considered and offers on increase of efficiency of electrical power branch are formulated. Through this branch it is necessary to lay a way to green economy.

**Ключевые слова**

1. Эффективность использования топлива и энергии
2. Распределительная энергетика

### Keywords

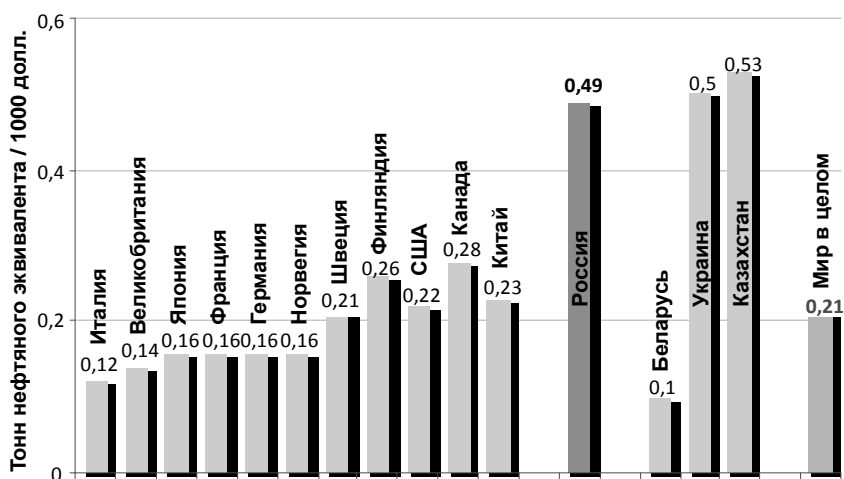
1. Efficiency of use of fuel and energy
2. Distributive power

Настоящее время характеризуется экологическим кризисом, разрешением которого должна стать «зеленая экономика», основанная на экономии энергии, повышении использования энергоресурсов, возобновляемых источниках энергии, то есть на «Зеленой энергетике». К сожалению, в России работа в этих направлениях ведется недостаточно, несмотря на то что был принят Федеральный закон № 261-ФЗ от 23.11.2009 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Указом Президента Российской Федерации от 4 июня 2008 № 89 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» установлена задача по снижению к 2020 году энергоемкости валового внутреннего продукта не менее чем на 40% по отношению к уровню 2007 года и обеспечению рационального и экологически ответственного использования энергии и энергетических ресурсов.

Распоряжение Правительства РФ № 715-р от 26.11.09 «Об утверждении Энергетической стратегии России на период до 2030 года» установило более подробные показатели. А именно повысить эффективность сжигания топлива по угольным станциям с 34 до 41% КПД, газовым – с 38% до 53% КПД, снизить удельный расход на производство энергии с 333 до 270 г. у. т./кВт. ч. и потери электрической энергии с 13 до 8% от отпуска электроэнергии в сеть, доведение доли уровня затрат на энергию в доходах домохозяйств до уровня не более 8–10%. К сожалению, приведенные контрольные цифры ниже среднемировых

показателей. Надо отметить, что для «зеленой экономики» главное в использовании первичных энергоресурсов при производстве конкретных видов энергии и ее передаче потребителям, а также влиянии этих процессов на окружающую среду.

Сравним консолидированный показатель – энергоемкость ВВП России с другими странами. По данным Российского энергетического агентства, Россия находится на 140-м месте с показателем 0,49 т. н. э. / тыс. долл.



Даже снижение энергоемкости ВВП на 40%, или на 952,32 т. у. т, не позволит России снизить энергоемкость ниже 0,21 т. н. э./тыс. долл., которое представляет среднее мировое значение. Причем это значение включает экономию топлива и энергии во всех отраслях нашей страны. Причиной этого являются некоторые особенности, характерные только для нашей страны.

**Первое** – отсутствие движения в развитии и модернизации рынков энергии и природного газа. Так, например, оптовый рынок электрической энергии, который функциони-

рует в режиме ручного управления, требует совершенствования технологии производства энергии у генераторов поставщиков на оптовый рынок. Производство электрической энергии осуществляется на электростанциях с низким КПИТ (КПД). Так, традиционные конденсационные электростанции имеют КПИТ не более 39%, ТЭЦ и станции на основе новой технологии ПГУ не более 60%. При этом сжигается в основном драгоценный природный газ. В России 47% электрической энергии, вырабатываемой на тепловых электростанциях, получают за счет сжигания природного газа. Природный газ на сегодня составляет 70% в топливном балансе теплоэлектростанций. Необходимо отметить, что АЭС имеют низкий КПИТ производства энергии, но надо учитывать вид и особенности ядерного топлива.

Почему традиционная генерация не привлекает инвесторов? Видимо, это предельная величина цены рынка и условий ДПМ-штриха. «Фактически, договоры ДПМ – единственный стимул вкладывать средства в модернизацию энергообъектов и новое строительство, а уровень цен в электроэнергетике не обеспечивает возврата инвестиций», – заявил глава Минэнерго России Александр Новак в ходе Всероссийского совещания по подготовке к ОЗП 2012–2013 гг. Сроки возврата капитала и доходность остаются непривлекательными для инвесторов. Если говорить о розничном рынке, то он еще и не создавался. «Проведем экспертную оценку. Все концептуальные решения должны быть выработаны и приняты до конца этого года. Розничный рынок также требует прозрачности сбытовых надбавок. Наилучший способ – сделать это через так называемый эталонный сбыт. Некий усредненный сбыт, затраты которого (надбавки) должны обсуждаться с потребителем в каждом регионе», – сказал Александр Новак. Попытки создания правильных ценовых сигналов для поставщиков и потребителей розничного рынка энергии были приостановлены, а гарантирующие поставщики стали тормозом в развитии конкуренции

и топливоэнергосбережения. Простая трансляция с оптового рынка цен на электрическую энергию и борьба за энергосбытовую надбавку не стимулируют эффективное использование топлива на электростанциях. Еще при реформировании РАО «ЕЭС России» было принято правильное решение передать энергосбытовые компании в доверительное управление ТГК, что открывало путь к «зеленой энергетике» через реализацию комплиментарной энергии (т.е. в одном договоре электрическая и тепловая энергия) потребителям на розничном рынке. Но до настоящего времени ни законом, ни правилами таких отношений не предусмотрено, а это как раз экономический механизм увеличения КПИТ ТЭЦ до 85%.

**Во-вторых**, технологии производства тепловой энергии и в целом теплоснабжение наших городов является самым неэффективным. Необходимо отметить теплоснабжение как огромный потенциал для «зеленой экономики» страны. Рост производства тепловой энергии самым нетехнологичным способом – в котельных, начиная с 1992 года продолжающийся сейчас, взамен теплофикации. Эта ситуация требует политического решения – запрета на сжигание природного газа в котельных мощностью более 20 Гкал./час. и массового перехода к когенерационным установкам. «Низкая энергоэффективность – большая проблема и для жилых, и для производственных зданий. Очень часто мы отапливаем улицу, платим за это из собственного кармана. В России на 1 тыс. кв. м, напомним, расходуется практически 20 т нефтяного эквивалента, а в других странах с сопоставимым климатом типа Норвегии, Дании, Финляндии, Швеции этот показатель, по сути, в 2 раза меньше. Это тот индикатор, к которому мы должны стремиться», – отметил глава правительства Дмитрий Медведев 30 октября 2012 года на одном из совещаний. «Значит, регулирование неправильное, значит, не делаем того, что нужно», – подчеркнул он.



## Структура тепловых нагрузок в РФ, млн Гкал

Источники тепловой энергии	Объемы производства, млн Гкал	% в общем объеме	% по секторам
Всего	2100	100	
1. Централизованные, из них:	1430	68	100
– ТЭЦ и ТЭС федерального уровня	710	34	49
– котельные мощностью более 20 Гкал/ч	<b>720</b>	34	51
2. Децентрализованные, в том числе:	600	28	100
– котельные мощностью менее 20 Гкал/ч	<b>260</b>	12	43
– автономные и индивидуальные	340	16	57
3. Прочие (утилизационные установки, электрокотельные, АЭС)	70	3	100

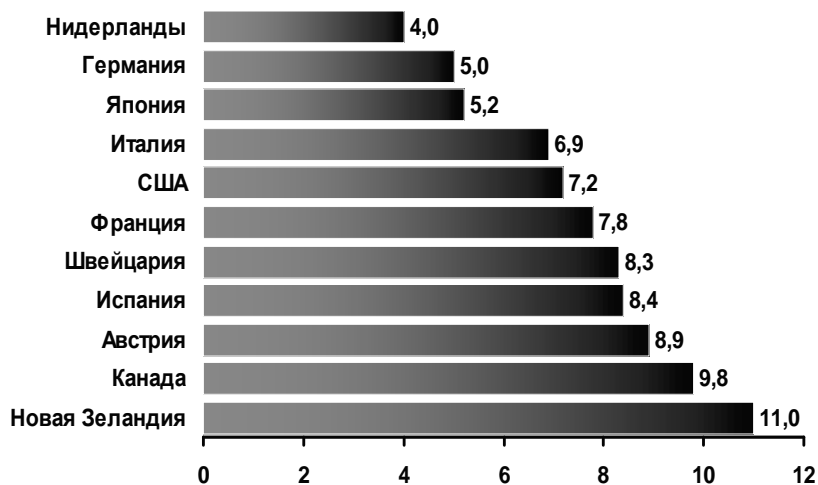
**Выводы:**

1. В России функционирует более **180 тысяч** мелких котельных.
2. **Около 1 млрд** Гкал тепловой энергии в России вырабатывается на неэффективных котельных.

**В-третьих** инфраструктура рынков электрической энергии, а конкретно электросетевые организации, не содержит показателей сэкономленного топлива в т. у. т. (которое используется в производстве электрической энергии) необходимым для технологических нужд инфраструктуры. Погоня за техническим перевооружением ОАО «ФСК» и ОАО «Холдинг «МРСК» через гарантированный возврат

## Проблемы дня

вложенных средств (RAB-регулирование) под лозунгом «внедряем умные сети (Smart Grid)» при одновременном создании в регионах «инвалидных» электросетевых организаций на основе единицы оборудования или нескольких метров сети только привела к росту технологического расхода электрической энергии на ее передачу (потери) – до 13% от отпуска в сеть. Конечно, необходимо учитывать расстояния, на которые передается электрическая энергия в нашей стране. Для сравнения потери электрической энергии в сетях развитых стран (в %):



Заявленное руководителями электросетевых организаций снижение технологического расхода на передачу электрической энергии происходит за счет увеличения неурегулированного количества электрической энергии с гарантирующими поставщиками. Коммерческие потери энергии в виде неурегулированного количества электрической энергии трансформировались в задолженность за услуги по передаче, превышающую 30 млрд рублей (по данным НП «Совет рынка»). Только задолженность сбытовых компаний перед ОАО «МРСК Центра» достигла 9 млрд

рублей. Об этом сообщил генеральный директор сетевой компании Дмитрий Гуджоян в ходе пресс-конференции, организованной РБК. По его словам, в последние два-три года наметилась существенная тенденция по невыполнению своих обязательств со стороны сбытовых компаний. «Сбытовые компании сегодня нам должны в общей сумме порядка 9 млрд руб. – это колоссальная сумма. Для примера могу сказать, что наша ремонтная программа – это 1,5 млрд рублей. Нам должны порядка семи ремонтных программ», – прокомментировал Д. Гуджоян. Или задолженность на 1.10.12 «Колэнергосбыта» на ОРЭМе достигла 5 млрд руб., а в течение двух последних месяцев компания вообще не платит за электроэнергию. «В России доля сетевой составляющей в конечной цене электроэнергии для крупных промышленных потребителей доходит в ряде регионов (например в Тюменской области) до 54%, в то время как в США этот показатель в среднем составляет 22%, а в странах Европейского союза – 28%», – высказал мнение старший аналитик Энергетического центра бизнес-школы «Сколково» Игорь Ряпин на VII профессиональном Форуме энерготрейдеров России. И это еще без всех инноваций, планируемых ОАО «ФСК», а также поэтапной отмены налоговых льгот по налогу на имущество сетевых организаций. Пока, по мнению ректора Национального исследовательского университета МЭИ Сергея Серебрянникова, высказанному в ходе интернет-конференции, организованной РБК, российские энергетики мало заинтересованы во внедрении энергоэффективных технологий. В частности, сами энергетики тратят на собственные нужды по разным оценкам около 10% произведенной энергии. В то время как сэкономленную энергию они могли бы продавать.

**В-четвертых,** в итоге непрозрачные тарифы на энергию и негарантированное энергоснабжение для потребителей. Вместо внедрения эффективных технологий использова-

ния топлива и энергии производится искусственное сдерживание тарифов на энергию и цен на ЖКУ. В итоге среда обитания нашего гражданина в погоне за политическими выгодами теряет качество. Выжидают инвесторы. Это снижает и качество услуг, толкает управляющие компании, обслуживающие многоквартирные дома, на различные махинации. Стоимость ЖКУ продолжает расти, только теперь из-за пересмотра потребленного количества ресурсов и формирования источника для ремонта зданий и внутренних коммуникаций. Необходимо в качестве одного из первых шагов ввести повсеместно зонные тарифы на электроэнергию и оптимизировать графики потребления с точки зрения стоимости ЖКУ и соответственной загрузки ТЭЦ в ночное время.

Сегодня энергосбережением занимаются Минэкономразвития Российской Федерации и Минэнерго России, службы, агентства, а также саморегулируемые организации и их союзы. Результаты известны.

Отметим, что потребители, в том числе и граждане, не проявляют интереса к участию в строительстве «зеленой экономики» и «зеленой энергетики» в частности. Так, ректор Национального исследовательского университета МЭИ Сергей Серебрянников считает, что в России до сих пор сильно мнение о том, что страна богата ресурсами, и ни общество в целом, ни каждый конкретный человек не озабочен вопросами энергоэффективности. По данным «Мосэнергосбыта», лишь шестая часть москвичей использует многотарифные счетчики. Недавно Минэкономразвития РФ сообщило о запуске нового информационного сайта **«Зеленая кнопка – национальная идея эффективного использования энергоресурсов»**. Ресурс направлен на создание «идеологической платформы для усиления масштабов и актуализации содержания государственной пропаганды энергоэффективности и, как

следствие, повышение интереса различных слоев общества к проблемам энергосбережения и снижению потребления энергоресурсов».

**Количество жителей, имеющих техническую возможность использования разных тарифов**



**В-пятых.** Сейчас много говорят о распределительной энергетике. Так, Игорь Ряпин изложил некоторые результаты исследования рынка распределенной генерации России, подготовленного в Энергетическом центре бизнес-школы «Сколково». Эксперт отметил, что популярность распределенной и малой генерации (то есть источников электрической и/или тепловой энергии, приближенных к местам потребления, включая ТЭЦ и блок-станции) в нашей стране растет, это является отражением общемировой тенденции. Об этом свидетельствует увеличение импорта оборудования малой и средней генерации: в стоимостном выражении импорт соответствующего оборудования за 2009–2011 годы вырос в 3,7 раза, а за первое полугодие 2012 года – в 2,3 раза по отношению к аналогичному периоду прошлого года. «В частности, потребитель может снизить затраты на собственное энергообеспечение, в энергосистеме снижаются нагрузки на сети и потери электроэнергии, повышается надежность функциони-

рования электроэнергетики в целом, и благодаря использованию местных видов топлива происходит оптимизация топливного баланса», – пояснил Игорь Ряпин. В качестве примера того, как могут снизиться тарифы в результате внедрения малой генерации, работающей в когенерационном режиме, который привел генеральный директор Агентства по прогнозированию балансов в электроэнергетике (АПБЭ) И. Кожуховский в ходе заседания круглого стола по распределенной генерации – один из совхозов Башкирии, где собственная газотурбинная установка (электрическая мощность 10 МВт, тепловая – 16 Гкал/ч) позволила снизить цену электроэнергии с 2,58 до 1,1 руб./кВт·ч (в 2,3 раза), а тепла с 519 до 394 руб./Гкал (на 24%). При этом рубль, вложенный в распределительную энергетику на приведенную единицу, намного дешевле, чем в большую, да и сроки возврата не такие длительные.

### **Предложения:**

1. Провести моделирование региональных тарифов на энергию без учета всех видов перекрестного субсидирования при ценообразовании и с учетом социальной нормы для отдельных категорий граждан и введения ступенчатых тарифов, а также поэтапного введения налога на имущество сетевых предприятий энергетики.

2. Прекратить с федерального уровня администрирование тарифами и программами предприятий и организаций, которые участвуют в розничном и микрорынках энергии, и перейти к биржевой торговле на розничном рынке.

3. Смоделировать снижение потребления топлива конденсационными электростанциями и энергии с оптового рынка электрической энергии, в случае снижения потребления, вызванного ростом мощности распределительной энергетики на розничном и микро рынках, а также снижением роста электропотребления по результатам мероприя-

тий повышения эффективности использования топлива и энергии.

4. Внести в нормативно-правовые акты поправки о прекращении использования в теплоснабжении котельных мощностью более 20 Гкал./час и массового перехода к когенерационным установкам.

5. Предусмотреть создание на розничных и микрорынках продажу комплиментарной энергии электростанциями на основе теплофикации с выводом таких поставщиков с оптового рынка электрической энергии на розничные рынки.

6. Установить график по приведению региональных тарифов на энергию по итогам моделирования с учетом экономической ситуации и необходимости привлечения частных инвестиций в распределительную энергетику.

#### Библиографический список

1. Андрющенко А.И. О разделении расхода топлива и формирования тарифов на ТЭЦ // Теплоэнергетика. – 2004. – № 8.

2. Богданов А.Б. Национальные показатели энергетической эффективности России // Энергосбережение. – 2010. – № 5. – С. 46–53; <http://exergy.narod.ru/es2010-05.pdf>.

3. Богданов А.Б. Министерство энергии // Энергорынок – профессиональный журнал. – 12 (83). – Декабрь 2010. – С. 1–9.

4. Богданов А.Б. Перекрестное субсидирование в энергетике // Энергорынок. 2009. № 3. С. 55–60.

5. Богданов А.Б. Разработка новейших стандартов, маркировки топливосберегающих технологий в системе государственных закупок энергии и мощности. Сайт: [www.exergy.narod.ru](http://www.exergy.narod.ru), [exerybogd@mail.ru](mailto:exerybogd@mail.ru).

6. Бродянский В.М. Письмо в редакцию // Теплоэнергетика. – 1992. – № 9. – С. 62–63.

7. Воротницкий В.Э., Люблин А.С. Использование потерь силовых трансформаторов для экономии электроэнергии на подстанциях. – М.: Энас, 1995.

8. Шаргут Я., Петелла Р. Эксергия / Пер. с польского: Под ред. В.М. Бродянского. – М.: Энергия, 1968. – С. 280.

9. Янтовский Е.И. Потоки энергии и эксергии. – М.: Наука, 1988. – с. 144.

10. Ксения Докукина, Александра Терентьева. Есть ли будущее у альтернативной энергетики в России, Vedomosti.ru, 31.10.2012. [http://www.vedomosti.ru/companies/news/5582251/energetika\\_ne\\_zeleneet](http://www.vedomosti.ru/companies/news/5582251/energetika_ne_zeleneet).

11. Задолженность сбытовых компаний перед МРСК Центра – 9 млрд рублей. [http://news.qip.ru/today/188537zadolzhenost\\_sbytovykh\\_kompanijj\\_pered\\_mrsk\\_centra\\_9\\_mlrdrub](http://news.qip.ru/today/188537zadolzhenost_sbytovykh_kompanijj_pered_mrsk_centra_9_mlrdrub)

12. В российском сознании энергопотребления включают «зеленую кнопку» 30.10.2012, <http://www.smartgrid.ru/smartgrid/news/2012/10/news187.html>.

13. Владимир Дзагуто, Наталья Скорлыгина. «Колэнергосбыт» удержался на рынке, 30.10.2012, <http://www.eprussia.ru/prensa/articles/18918.htm>.

14. Лариса Худикова. Непогода потушила свет в нескольких регионах России, 26.10.2012, <http://www.vesti.ru/doc.html?id=943203>

15. Эксперт: россиянам неинтересна энергоэффективность. <http://top.rbc.ru/society/15/03/2012/641919.shtml>

16. Александр Новак: «Уровень цен в электроэнергетике не обеспечивает возврата инвестиций», 26.10.2012. SmartGrid.ru. <http://www.smartgrid.ru/smartgrid/news/2012/10/news167.html>

17. Д. Медведев: «Мы отапливаем улицу и платим за это из собственного кармана». <http://top.rbc.ru/economics/30/10/2012/822574.shtml>

18. Выступление Игоря Ряпина на форуме энерготрейдеров. 30.10.2012. [http://www.ruscable.ru/news/2012/10/29/Vystuplenie\\_Igorya\\_Ryapina\\_na\\_forume\\_energotrejder/](http://www.ruscable.ru/news/2012/10/29/Vystuplenie_Igorya_Ryapina_na_forume_energotrejder/)



### Bibliographical list

1. Andryushchenko A.I. About division of fuel consumption and formation of tariffs for combined heat and power plant // Journal Teploenergetika. 2004. № 8.
2. Bogdanov A.B. National indicators of power efficiency of Russia// Journal Energoberejenie. – 2010. – № 5. – P. 46–53; <http://exergy.narod.ru/es2010-05.pdf>.
3. Bogdanov A.B. The anergiya ministry//the journal Power Market – the professional magazine. – 12 (83). – December, 2010. – P. 1–9.
4. Bogdanov A.B. Cross subsidizing in an energy drink // The journal Power market. – 2009. – № 3. – P.55–60.
5. Bogdanov A.B. Development of the latest standards, markings of fuel-efficient technologies in system of government procurements of energy and power. Site: [www.exergy.narod.ru](http://www.exergy.narod.ru), [exerybogd@mail.ru](mailto:exerybogd@mail.ru).
6. Brodyansky V.M. Letter to editor // journal Teploenergetika. – 1992. – № 9. – P. 62–63.
7. Vorotnitsky V.E. Lublin A.S. Use of losses of power transformers for economy of the electric power on substations. – Moscow: Enas. – 1995.
8. Shargut Ya., Petella R. The exergy / Lane from Polish: Under the editorship of V.M. Brodyansky. – M: Energy, 1968. P. 280.
9. Yantovsky E.I. Energy and exergy streams. – M: Science, 1988. – P. 144.
10. Xenia Dokukina, Alexander Terentyev. Whether there is a future at alternative power engineering in Russia, [vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru), 31.10.2012. [http://www.vedomosti.ru/companies/news/5582251/energetika\\_ne\\_zeleneet](http://www.vedomosti.ru/companies/news/5582251/energetika_ne_zeleneet).
11. Debt of the sales companies to IDGC of Centre – 9 billion rubles [http://news.qip.ru/today/188537zadolzhennost\\_sbytovykh\\_kompanijj\\_pered\\_mrsk\\_centra\\_\\_9\\_mlrd\\_rub](http://news.qip.ru/today/188537zadolzhennost_sbytovykh_kompanijj_pered_mrsk_centra__9_mlrd_rub)

12. In the russian consciousness of power consumption turn on «the green button» 30.10.2012, <http://www.smartgrid.ru/smartgrid/news/2012/10/news187.html>.

13. Vladimir Dzaguto, Natalia Skorlygina. «Kolenergosbyt» kept in the market, 30.10.2012, <http://www.eprussia.ru/pressa/articles/18918.htm>.

14. Larisa Hudikova. Bad weather extinguished light in several regions of Russia, 26.10.2012, <http://www.vesti.ru/doc.html?id=943203>

15. Expert: Energy efficiency isn't interesting to russians. <http://top.rbc.ru/society/15/03/2012/641919.shtml>

16. Alexander Novak: «Price level in power industry doesn't provide return of investments», 26.10.2012. SmartGrid.ru. <http://www.smartgrid.ru/smartgrid/news/2012/10/news167.html>

17. D. Medvedev: «We heat the street and we pay for it from own pocket». <http://top.rbc.ru/economics/30/10/2012/822574.shtml>

18. Igor Ryapin's performance at the forum of power traders. 30.10.2012. [http://www.ruscable.ru/news/2012/10/29/Vystuplenie\\_Igorya\\_Ryapina\\_na\\_forume\\_energotrejder/](http://www.ruscable.ru/news/2012/10/29/Vystuplenie_Igorya_Ryapina_na_forume_energotrejder/)

**Контактная информация**

Анисимов Сергей Петрович

Адрес: 117393, г. Москва,

ул. Академика Пилюгина, 6, кв. 186,

тел. +7 985 9981806,

E-mail: [energoasp@mail.ru](mailto:energoasp@mail.ru)

**Contact links**

Anisimov Sergey Petrovitch

Address: 117393, Moscow,

Academician Pilyugin St., 6, room 186,

tel. +7 985 9981806,

E-mail: [energoasp@mail.ru](mailto:energoasp@mail.ru)

**МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ  
INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT  
IN THE ORGANIZATIONS OF THE RUSSIAN  
FEDERATION**

**Г.В. САХАРОВ,**

*профессор кафедры «Бухгалтерский учет и финансовый контроль» Калужского филиала Государственного университета Минфина России, д.э.н., профессор, академик РАН,*

**М.А. МАРТЫНОВА,**

*преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансовый контроль» Калужского филиала Государственного университета Минфина России*

**G.V. SAKHAROV,**

*professor «Accounting and financial control», State University of Ministry of Finance of Russian Federation, Kaluga Branch, Dr. Sci. (Econ.), professor, member of the Russian Academy of Natural Sciences*

**M.A. MARTYNOVA,**

*Lecturer, chair «Accounting and financial control», State University of Ministry of Finance of Russian Federation, Kaluga Branch*

**Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы оценки объектов интеллектуальной собственности как совокупность сложных мероприятий. Указывается, что, для того чтобы оценить, а

затем продать или купить интеллектуальную собственность, ее нужно предварительно четко идентифицировать как товар, как объект коммерческой сделки по качеству, объему и долям. Методы и подходы могут быть положены в основу анализа объектов интеллектуальной собственности.

### **Abstract**

The article examines the evaluation of intellectual property as a set of complex events. States that in order to assess, and then sell or buy intellectual property, it must first be clearly identified as a commodity, an object of a commercial transaction in quality, volume and shares. Methods and approaches can be used as the basis for the analysis of intellectual property.

### **Ключевые слова**

1. Объекты интеллектуальной собственности
2. Методы оценки
3. Позиции сторон рынка

### **Keywords**

1. Intellectual property
2. Valuation methods
3. The position of the market

В условиях полноценного рынка финансовые интересы продавца и покупателя имущества едины в главном – каждый из них пытается получить для себя максимально возможную в данных условиях прибыль. Но приемы, с помощью которых каждый из них хочет получить для себя свою прибыль, разные. Продавец стремится продать подороже, чтобы покрыть все прошлые затраты, связанные с данным имуществом. Для этого он представляет свой товар покупателю в наиболее привлекательном виде. Покупатель хо-

чет купить данное имущество по минимальной стоимости, всячески пытаюсь сэкономить на своих расходах, сбросить цену, предлагаемую продавцом. Чем ниже цена покупки, тем срок окупаемости короче. Для этого покупатель ищет недостатки в товаре и пытается выразить свое сомнение в его приобретении. Однако искусство продавать и покупать, которым обычно в разной степени обладают продавец и покупатель, никак не связано с их финансовыми интересами, которые всегда направлены на максимальное извлечение прибыли. Все это справедливо для любого товара, включая любое продаваемое и покупаемое имущество.

Теперь отметим специфику такого необычного товара, как интеллектуальная собственность. У него есть свои форма и содержание. Форма этого товара всегда юридическая, выраженная качеством охраны и объемом прав. Качество охраны ОИС может быть самым разным, от наивысшего до самого грубого, небрежного их оформления [2]. Плохо оформленные права всегда легко отобрать или оттеснить на рынке как неконкурентоспособные. Объем прав всегда связан со сроками охраны, территорией и номенклатурой товаров, на которые эти права распространяются. Чем больше сроки, территория и чем шире номенклатура товаров, тем объем прав больше. Весь этот объем прав всегда делится между их обладателями по договоренности между ними.

Поэтому когда речь идет об интеллектуальной собственности и других нематериальных активах как о товаре и, соответственно, как об объекте оценки, то всегда следует рассматривать три параметра: качество прав, объем прав и количество правообладателей, или долю прав отдельного правообладателя.

Таким образом, для того чтобы оценить, а затем продать или купить интеллектуальную собственность, ее нужно

предварительно четко идентифицировать как товар, как объект коммерческой сделки по качеству, объему и долям.

Наиболее известными объектами продаваемых и оцениваемых прав являются права на запатентованные технические и дизайнерские решения и на зарегистрированные товарные знаки. Разница между ними в том, что патент на изобретение как на результат творческой деятельности более затратный (на стадии создания изобретения). Предварительные затраты при оформлении полноценного патента также обычно значительно выше, чем при оформлении прав на товарный знак, поэтому для демонстрации примера он нам подходит больше.

Представлены две позиции основных субъектов рынка – продавца и покупателя имущества, где продавец, естественно, стремится продать свое имущество подороже, а покупатель – купить подешевле. Также здесь представлены две позиции оценщиков, один из которых нанимается продавцом под задачи продавца, а другой – покупателем, соответственно, под задачи покупателя. Строго говоря, результаты их оценки должны совпасть, если учесть абсолютную объективность и высокую квалификацию обоих оценщиков. Но на практике пока этого достичь не удается, и их позиции также могут быть рассмотрены на данной модели. Ценность данной модели в том, что на ее основе можно определять квалификацию оценщиков, исходя из процента отклонения от реальной рыночной стоимости, которую можно выявить при повторной оценке более опытным оценщиком.

На модели можно отметить, что особенности, или специфика, анализа финансовых интересов заказчиков и исполнителей оценки как разных участников сделки также неодинаковы.

Рассмотрим все четыре позиции отдельно – для продавца, покупателя, оценщика продавца и оценщика покупателя.

### *Позиция продавца*

Каждый субъект сделки должен как минимум знать три параметра стоимости объекта сделки. Объясним это более подробно.

Продавец должен точно знать, сколько денег он затратил на создание или приобретение данного имущества. Поэтому он при помощи специалистов должен подсчитать свои ранее произведенные расходы, связанные с этим имуществом, и привести их к текущей стоимости. Позицией продавца, по сути, реализуется затратный подход. Методы здесь могут быть разные, и по возможности все они должны быть использованы.

Расчеты могут усложниться, если учесть все доходы, которые продавец в прошлом получал от использования или сдачи внаем имущества. В этом случае нужно знать остаток стоимости, который продавец как минимум должен компенсировать в цене своего предложения и затем в цене продажи. Так он узнает минимально допустимую цену продажи, ниже которой он спуститься не может, чтобы не остаться в убытке.

Искусство продавца состоит не только в том, чтобы компенсировать свои расходы в прошлом, но и в том, чтобы получить высокую прибыль. Поэтому продавец, сравнивая свое имущество с аналогичным продаваемым на рынке и исходя из знания потребительских свойств своего товара как особо ценных для покупателя, стремится извлечь максимально возможную прибыль, повысив цену до разумного предела, чтобы она была приемлемой для покупателя как начальная цена предложения в торгах по данной сделке.

Таким образом, можно вступать в переговоры с покупателем, зная три базовых стоимостных параметра:

1) свои ранее произведенные расходы на данное имущество;

2) минимально допустимую цену продажи, ниже которой он понесет убыток;

3) начальную цену предложения в торгах по данной сделке, где заложена максимальная прибыль, которую реально можно получить, не сорвав сделку.

Продавец должен убедить покупателя в надежности потребительских свойств продаваемого им товара и в необходимости покрытия своих ранее произведенных расходов. Однако главный упор он все же должен делать на гарантированные им высокие потребительские свойства своего товара.

### ***Позиция покупателя***

Для начала покупатель должен внимательно изучить состоятельность потребительских свойств интересующего его имущества, чтобы понять его реальную ценность для себя и своего бизнеса. Для сложных товаров нужна экспертиза со стороны специалистов или сертификация. На основании этого знания покупатель должен спрогнозировать его реальное использование по пессимистическому и наиболее вероятному прогнозу и посчитать прибыль, извлекаемую от реализации этого имущества, и срок окупаемости своих затрат по трем наиболее вероятным ценам приобретения: минимальной, умеренной и максимальной.

Позиция покупателя более выигрышна, чем у продавца. Пока им товар не оплачен, он продавцу интересен и может требовать подтверждения заявленных продавцом потребительских свойств товара, если сертификация для данного товара отсутствует.

Если покупатель ограничен в средствах и ответственность за результаты сделки для него высока, то необходимо привлекать высококвалифицированного оценщика. Это повысит надежность сделки за счет лучшего обоснования стоимости и более системного учета рисков реализации приобретенного имущества в будущем.



### *Позиция оценщика продавца*

Как любой исполнитель, работающий по заданию заказчика, в данном случае по заданию продавца, оценщик, им нанятый, должен быть внимательным и лояльным к требованиям заказчика. Для этого он тщательно изучает объект оценки в контексте задач, поставленных перед ним продавцом имущества.

Чтобы лучше обосновать все затраты продавца, он выявляет их и анализирует в историческом контексте начиная с момента создания или приобретения объекта оценки. Документально не подтвержденные затраты могут восстанавливаться оценщиком с применением соответствующих методов. Затем он приводит их к дате оценки, установленной заказчиком. Поскольку данные затраты, как правило, должны в цене предложения покрываться предпринимательской прибылью продавца имущества, то оценщик продавца должен изучить диапазон колебания такой вероятной прибыли. Для этого он изучает реально возникшие мотивы покупки у конкретного покупателя и его условия использования данного имущества.

Полученные сведения оценщик использует в методах доходного подхода, которые дают ему стоимость, как правило, превышающую ту, что получена методами затратного подхода. Затем полученные данные он сравнивает с ценами аналогов на рынке, продаваемых на данный момент. Стоимости, полученные методами трех подходов, дают оценщику базу для определения окончательного, заданного стандарта стоимости. Если оценщик не испытывает принуждения со стороны заказчика, то он оценит имущество почти так же, как и оценщик покупателя. Разница в том, что оценщик продавца гораздо лучше информирован о затратах продавца, чем о прогнозируемых доходах покупателя.

***Позиция оценщика покупателя***

Так же, как и оценщик продавца, оценщик покупателя должен быть внимательным и лояльным к требованиям своего заказчика. Для этого он тщательно изучает объект оценки в контексте поставленных задач. Чтобы лучше обосновать стоимость приобретаемого имущества для своего заказчика, он особенно тщательно изучает потребительские свойства данного имущества и оценивает все наиболее вероятные риски, связанные с получением доходов от реализации данного имущества в программах и проектах покупателя.

Специфика позиции оценщика покупателя состоит в том, что он значительно глубже может разобраться в планах и программах покупателя, с тем чтобы более точно оценить предполагаемые риски и не зависеть ожидаемую стоимость, основанную на прогнозных денежных потоках. Недостаток оценщика покупателя состоит в том, что он гораздо хуже знает историю затрат, когда-то понесенных продавцом имущества. Но обычно это не следует относить к существенным недостаткам его знаний, если на рынке есть товары с аналогичными потребительскими свойствами. Именно цены на аналоги в текущих сделках устраняют необходимость столь тщательно изучать историю затрат у продавца.

Однако, возвращаясь к рынку интеллектуальной собственности, следует напомнить, что для него характерно отсутствие аналогов по ценам продаж и покупок за редким исключением. Поэтому позиция оценщика продавца, знающего всю историю затрат, и позиция оценщика покупателя, знающего главную перспективу реализации имущества, могут выглядеть весьма контрастно и разноречиво. В этом случае не исключено привлечение третьего, более квалифицированного оценщика.

Представленная модель имеет не только существенное теоретическое значение для обучения оценщиков, но и значительную перспективу практического применения для анализа позиций трех, четырех или пяти субъектов (имея в виду пятого субъекта – третьего оценщика) реально сложившейся сделки по передаче прав на ОИС и их оценке. Она еще раз подтверждает фундаментальность принципов оценки, заложенных в затратном, сравнительном и доходном подходах к оценке.

### **Библиографический список**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 4) № 230-ФЗ от 18.12.2006 (принят ГД ФС РФ 24.11.2006).
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации № 153н от 27.12.2007 (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (зарегистрировано в Министерстве юстиции 23.01.2008 № 10975).
3. Пилаева В.В. Комментарии к Гражданскому кодексу РФ (постатейные) часть четвертая. – М.: КноРус, 2009. – 352 с.: ISBN 978-5-482-001439-4.

### **Bibliographical list**

1. The Civil Code of the Russian Federation (Part 4) № 230-FZ of 18.12.2006 (passed by the State Duma on 24.11.2006).
2. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation № 153n of 27.12.2007 (as amended on 24.12.2010) «On Approval of Accounting, Accounting for Intangible Assets (AR 14/2007)» (registered in Ministry of Justice on 23.01.2008 № 10975).
3. Pilyaeva V.V. Comments to the Civil Code (itemized) part of the fourth. – Moscow: KnoRus, 2009. – 352 p. – ISBN 978-5-482-001439-4.

## **Проблемы дня**

---

### **Контактная информация**

E-mail: [g\\_sakharov@mail.ru](mailto:g_sakharov@mail.ru)

### **Contact links**

E-mail: [g\\_sakharov@mail.ru](mailto:g_sakharov@mail.ru)

**ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО  
РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ  
ОРГАНИЗАЦИЙ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ  
АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ  
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

**PROSPECTS OF REGIONAL DEVELOPMENT  
OF THE COMMERCIAL ORGANIZATIONS  
IN KHANTY-MANSI AUTONOMOUS AREA –  
UGRA IN THE CONDITIONS  
OF ECONOMIC INSTABILITY**

**А.С. САВИЧЕВА,**

*ведущий специалист отдела развития филиала ОАО  
«УРАЛСИБ» в г. Тюмень.*

**A.S. SAVICHEVA,**

*The leading expert of development's department of OJSC  
«URALSIB» chapter in Tyumen*

**Аннотация**

В условиях глобальной конкуренции и экономической нестабильности невозможно достичь эффективного развития экономики страны или отдельного региона? не обеспечивая развития коммерческих организаций. Субъекты малого и среднего предпринимательства на сегодняшний день являются важной частью экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, призванные смягчить последствия кризисных явлений.

**Abstract**

In the conditions of the global competition and economic instability it is impossible to reach effective development of national economy or the certain region without providing development of the commercial organizations. Subjects of small and average business are today important part of economy of Khanty-Mansi Autonomous Area – Ugra, urged to soften consequences of the crisis phenomena.

**Ключевые слова**

1. Коммерческие организации
2. Объекты малого и среднего предпринимательства
3. Региональное развитие
4. Ханты-Мансийский автономный округ – Югра
5. Нефтедобывающая промышленность
6. Мировой финансово-экономический кризис
7. Конкуренция

**Keywords**

1. Commercial organizations
2. Subjects of small and average business
3. Regional development
4. Khanty-Mansi Autonomous Area – Ugra
5. Oil-extracting industry
6. World financial and economic crisis
7. Competition

В условиях глобальной конкуренции и мировой экономической нестабильности невозможно достичь благоприятного развития экономики страны или региона, не обеспечивая развития коммерческих организаций. Употребляя термин «коммерческие организации», мы подразумеваем субъекты малого и среднего предпринимательства (далее МСП). Так, согласно Федеральному закону от 24 июля

2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», возможность отнесения предприятий к соответствующей категории определяется средней численностью работников, которая не должна превышать 250 человек на средних предприятиях, 100 человек на малых предприятиях; среди малых выделяются также микропредприятия – до 15 человек [1].

На сегодняшний день малые и средние предприятия в развитых странах составляют важнейший сектор национальных экономик. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то МСП, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность.

По состоянию на 1 января 2008 года общее число субъектов МСП на территории Российской Федерации составило более 1,1 млн, а индивидуальных предпринимателей – почти 3,5 млн человек. К апрелю кризисного для России 2009 года количество зарегистрированных малых предприятий сократилось на 20,7% [2]. Таким образом, российский малый и средний бизнес оказался в упадке и не мог играть ту роль, которую планировалось на него возложить – смягчить кризисные явления в экономике за счет предоставления рабочих мест уволенным из крупных компаний. Доля МСП в ВВП России на сегодняшний день составляет около 20%, в то время как в странах Евросоюза, США, Китае этот показатель превышает 50%; занята в малом и среднем предпринимательстве пока только четверть работающих россиян, в США – более 50% от экономически активного населения.

Кроме того, экономическая ситуация в нашей стране, включая развитие коммерческого сектора, значительно зависит от динамики мировых сырьевых рынков – цен на нефть, газ и другие природные ресурсы. Одним из наиболее стратегически важных регионов России, с точки зрения

наличия сырьевых ресурсов, является Ханты-Мансийский автономный округ – Югра; рассмотрим развитие субъектов малого и среднего бизнеса в данном регионе.

Ханты-Мансийский автономный округ (историческое название – Югра) образован в 1930 году, на сегодняшний день является частью Уральского федерального округа, в состав входят 106 муниципальных образований, наиболее крупные из которых – города Ханты-Мансийск, Сургут, Нижневартовск, Когалым; общая численность постоянного населения округа составляет 1 583 500 человек [3].

Специфика развития экономики ХМАО – Югры связана непосредственно с нефтяными и газовыми месторождениями – округ является одним из крупнейших нефтедобывающих регионов мира, в России также лидирует по производству электроэнергии и объему инвестиций в основной капитал. Так, в целом по России объем добычи нефти за 2010 год составил 505,2 млн тонн, из которых на долю ХМАО – Югры приходится 52,6% общероссийской добычи нефти [3]. Все это не может не сказаться на развитии коммерческого сектора региона.

Охарактеризуем основные факторы, от которых зависит динамика развития коммерческих организаций, в первую очередь это – потребительские расходы на душу населения. В ХМАО – Югре по итогам 2011 года эта цифра составила 24 500 рублей, а уже в 2012 году выросла до 30 985 рублей. Отсюда и увеличение оборота розничной торговли, который является своего рода экономическим индикатором и отражает тенденцию развития предприятий малого и среднего бизнеса. Так, в 2011 году в автономном округе оборот розничной торговли составил 259 553,9 млрд рублей, а по итогам 2011 года увеличился до 285 014 млрд рублей [4].

Кроме того, уровень зарегистрированной безработицы в ХМАО – Югре за 2012 год является одним из самых низ-



ких по России – 0,58% к численности экономически активного населения [4]. Позитивная динамика данных факторов способствует росту потребительской уверенности и, соответственно, увеличению объема продаж в коммерческом секторе.

Вместе с тем развитие отечественного коммерческого сектора оказалось очень уязвимым перед мировым финансово-экономическим кризисом 2009-го года. Рассмотрим показатели развития малых и средних предприятий ХМАО – Югры в период кризиса и на посткризисном пространстве в сравнении с аналогичными показателями по России в целом.

Таблица 1

**Показатели развития предприятий малого и среднего бизнеса в ХМАО – Югре и Российской Федерации**

<b>Показатели развития МПС</b>	<b>2009 год</b>	<b>2012 год</b>
Средние предприятия в РФ,	17 476	18 012
из них в ХМАО – Югре	187	228
Малые предприятия (с учетом микропредприятий) в РФ,	1 602 491	1 882 000
из них в ХМАО – Югре	14 567	22 167
Оборот малых и средних предприятий по РФ, млрд руб.,	19 903	17 000
из них в ХМАО – Югре	306 015	480 000
Доля МСП в ВВП РФ	21%	23%
Доля МСП в ВРП (валовой региональный продукт) ХМАО – Югры	16,57%	19,5%

Рассматривая показатели развития МСП ХМАО – Югры и по России в целом, следует отметить, что их количество растет, несмотря на прошедший финансово-экономический кризис и сокращение численности коммерческих организаций в других регионах. Так, к 2012 году число малых предприятий (с учетом микропредприятий) ХМАО – Югры существенно увеличилось, что, однако, в таких же пропорциях не сказалось на увеличении численности работающих на МСП. Среднесписочная численность работников, занятых в коммерческих организациях ХМАО – Югры, составила в 2009 году 111 714 человек, а концу 2012 года – 127 000 человек. Это только около 12% от общего населения ХМАО – Югры [4]. По России в целом эта цифра составляет 27,5%; для сравнения в странах Евросоюза занятость в МСП – 50–60% от экономически активного населения.

Несмотря на рост количества общероссийских МСП, их денежный оборот в 2012 году значительно снизился, это связано с длительным восстановлением коммерческих организаций в посткризисный период. Также, если говорить о России в целом, после кризиса произошло снижение доходов населения, сопровождающееся ростом цен на товары и услуги и, как следствие, уменьшение покупательной способности, что и повлекло за собой негативные тенденции снижения оборота денежных средств.

По меркам региона, значительно увеличился оборот малых и средних предприятий ХМАО – Югры, который в 2000 году составлял всего 10 189 млрд рублей, в 2009 году 306 015 млрд рублей, а в 2012 году – 480 000 млрд рублей [4]. Однако на сегодняшний день этого недостаточно, так как доля МСП в ВРП (валовый региональный продукт) ХМАО – Югры составляет всего 19,5%. Отметим, что по 8 федеральным округам объемы оборотов МСП Уральского федерального округа (куда входит ХМАО –

Югра) находятся на 5-м месте. Среди лидеров – Центральный, Приволжский и Северо-Западный федеральные округа.

Таблица 2

**Отраслевая структура предприятий малого и среднего бизнеса в ХМАО – Югре и Российской Федерации (по итогам 2010 года)**

<b>Отраслевая структура МСП</b>	<b>Российская Федерация</b>	<b>ХМАО – Югра</b>
Сельское хозяйство, охота	4,0	1,30
Добыча полезных ископаемых	0,4	4,25
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,7	2,20
Обрабатывающее производство	9,7	10,3
Строительство	11,1	16,2
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомашин и бытовых изделий	38,0	34,3
Гостиницы и рестораны	2,9	2,3
Транспорт и связь	6,1	10,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда	21,1	15,2
Прочие, коммунальные, персональные услуги, здравоохранение	6,0	4,0

Следует отметить, что в целом отраслевая структура МСП ХМАО – Югры существенно не отличается от общероссийской – доминирует сектор оптовой и розничной торговли, операции с недвижимым имуществом. Однако показатели по строительству чуть выше, чем по России в

целом. Это связано с тем, что ХМАО – Югра является регионом с высоким уровнем экономического потенциала, привлекательным для строительного бизнеса. Так, в 2009 году на территории региона было введено в эксплуатацию 712 тысяч кв. м жилья, и уже в 2012 году этот показатель составил 1 012 тысяч кв. м [5].

Также в ХМАО – Югре немного интенсивнее, чем по России в целом, развиваются сектора МСП: добыча полезных ископаемых и производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Это связано с тем, как уже отмечалось выше, что регион занимает лидирующие позиции по добыче нефти и газа и производству электроэнергии. Однако для таких масштабов производства доля коммерческих организаций в этих секторах существенно мала, и в целом структура МСП ХМАО – Югры выглядит нераационально – существенно доминирует оптовая и розничная торговля.

Наряду с общероссийскими на территории ХМАО – Югры присутствуют проблемы, замедляющие развитие коммерческих организаций, среди которых сами предприниматели отмечают: административные барьеры, высокие налоги, незащищенность прав собственности, зависимость экономики от сырьевого экспорта, непрозрачное регулирование тарифов на электро- и теплоэнергию, газоснабжение.

Несмотря на это, правительство России ставит перед собой глобальные задачи – к 2020 году в малом и среднем бизнесе должно сосредоточиться не менее 50% трудоспособного населения России. То есть необходимо вдвое увеличить число МСП, причем это планируется сделать за счет высокотехнологичных предприятий – развивать сектора интеллектуального и творческого труда, работающие в глобальном рынке, экспортирующие свои продукты и услуги. У ХМАО – Югры есть все перспективы занять в

этом процессе одну из лидирующих позиций и увеличить долю МСП в валовом региональном продукте. Необходимо увеличивать финансирование и количество малых и средних предприятий в сфере обрабатывающего производства, добычи полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии. Также следует увеличить количество государственных и муниципальных заказов, размещаемых у субъектов МСП. В 2012-м году этот показатель по региону составил 6,6 млрд рублей, или 13% от общего годового объема поставок товаров и выполненных работ [5]. Кроме того, не до конца исчерпан потенциал округа по развитию сферы гостиничного и ресторанного бизнеса, предоставления персональных услуг населению.

Можно сделать вывод, что Ханты-Мансийский автономный округ – Югра обладает необходимыми предпосылками для стабильного развития коммерческих организаций, однако следует учесть, что наиболее перспективными для развития экономики субъектами МСП на сегодняшний день являются инновационные предприятия, а также сектор интеллектуального и творческого труда.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Кушлин В. Посткризисная экономика: управление развитием // Экономист. – 2011. – № 6. – С. 14.
3. Малый бизнес Югры – 2011// Информационно-аналитический ежегодник. Фонд поддержки предпринимательства Югры.
4. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2020 года // [http://www.depeconom.admhmao.ru/wps/portal/ecr/home/ser\\_hmao](http://www.depeconom.admhmao.ru/wps/portal/ecr/home/ser_hmao)

5. Зыков В.В. Тенденции развития институтов предпринимательства в Тюменской области в посткризисный период// Вестник Тюменского государственного университета. – 2012. – № 4. – С. 215.

### **Bibliographical list**

1. The Federal law of July 24, 2007 № 209-FL «About development of small and average business in the Russian Federation».

2. Kushlin V. Post-crisis economy: management of development//Economist. – 2011. – № 6. – P. 14.

3. Small business of Yugra – 2011// The Information and analytical year-book. Fund of support of Yugra's business.

4. Strategy of social and economic development of Khanty-Mansi Autonomous Area – Yugra till 2020 // [http://www.depeconom.admhmao.ru/wps/portal/ecr/home/ser\\_hmao](http://www.depeconom.admhmao.ru/wps/portal/ecr/home/ser_hmao)

5. Zykov V.V. Tendencies of development of institutes of business in the Tyumen region during the post-crisis period//the Messenger of the Tyumen state university. – 2012. – № 4. – P. 215.

### **Контактная информация**

628426, Сургут, филиал ОАО «УРАЛСИБ» в г. Тюмень  
Тел. 8 (3462) 63-52-77

### **Contact links**

628426, Surgut, OJSC URALSIB chapter in Tyumen  
Tel. 8 (3462) 63-52-77

**ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ  
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ**

**INCREASE OF BUSINESS MANAGEMENT  
THROUGH INNOVATION**

**Г.И. МАРКОВА,**

*старший преподаватель Тувинского  
государственного университета*

**G.I. MARKOVA,**

*Senior Lecturer of the Tuvan State University*

**Аннотация**

Для успешного развития предприятия огромное значение имеют организационно-управленческие инновации, которые задают приоритеты последующим преобразованиям. Поэтому их необходимо рассматривать как системный подход в повышении эффективности деятельности предприятия.

**Abstract**

The successful development of the company are of tremendous importance of organizational and managerial innovations that set priorities for further reforms. They should therefore be considered as a systematic approach to improve the efficiency of the company.

**Ключевые слова**

1. Организационно-управленческие инновации
2. Стратегия инновационного развития
3. Эффективность управленческих инноваций

**Keywords**

1. Organizational and managerial innovations
2. The strategy of innovative development
3. The effectiveness of the management innovations

Способность к созданию и практическому использованию инноваций становится необходимым условием достижения качественного экономического роста, научно-технического и общественного прогресса. Именно поэтому на современном этапе необходимо не только внедрение инноваций и эффективное управление ими, но и использование новых технологий, техники и организации структуры в управлении предприятием. Огромное значение для успешного развития предприятий и организаций имеют организационно-управленческие инновации (ОУИ), которые, в свою очередь, задают приоритет последующих преобразований.

Становление инновационной экономики обусловлено переходом предприятий на инновационный путь развития. Под инновационным развитием предприятия следует понимать необратимое, направленное и закономерное изменение системы предприятия в результате воздействия на нее внешней среды. Поэтому при анализе и оценке инновационного развития в первую очередь необходимо рассматривать организацию как основной срез структуры экономики и ее взаимосвязи.

Известно, что организация, представленная в виде системы, состоит из взаимосвязанных составных частей. Изменение в одной части системы приводит к изменениям в других ее составных частях. Поэтому инновационно должны развиваться все части предприятия, в том числе и управление. В связи с этим предприятия вынуждены постоянно прибегать к поискам новых форм и методов управления, разработке и внедрению в



эту область нововведений, т.е управленческих инноваций. Инновации в управлении необходимо рассматривать как системный процесс, а реализацию управленческих нововведений – как область деятельности, комплексную по своему характеру и имеющую всевозрастающее значение как на уровне общественного хозяйства в целом, так и на уровне отдельной хозяйственной организации, отдельного предприятия.

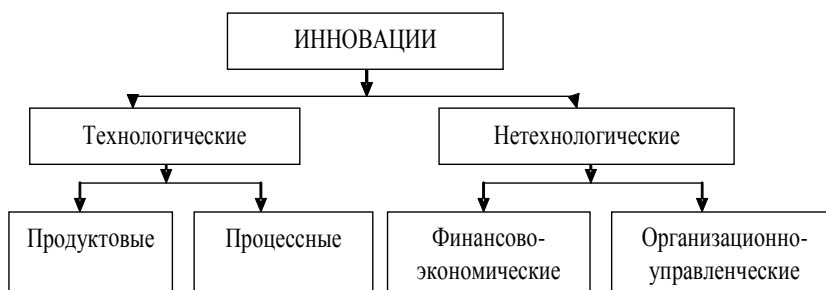
Инновации в управлении необходимо рассматривать как системный процесс, а реализацию управленческих нововведений – как область деятельности, комплексную по своему характеру и имеющую всевозрастающее значение как на уровне общественного хозяйства в целом, так и на уровне отдельной хозяйственной организации, отдельного предприятия.

Так, составляющие комплексного подхода разработки стратегии инновационного развития современного предприятия следующие [2]:

1. Рыночная составляющая предполагает всесторонний анализ: внешней среды предприятия; непосредственного окружения; макрофакторов. Рыночный компонент ориентирует предприятие на разработку новых (инновационных) продуктов.

2. Ресурсная составляющая: устанавливает основной фактор экономического успеха – качество управления ресурсами предприятия; предполагает оценку сильных (внешних) и слабых (внутренних) сторон предприятия. Ресурсный компонент сосредоточен на поиск новых (часто альтернативных) источников сырья, материалов, энергии, управленческих решений.

По характеру предметного содержания виды инноваций представлены на рис. 1.



**Рис. 1. Виды инноваций по характеру предметного содержания [1]**

*Технологические инновации* – это вид деятельности, который связан с разработкой и внедрением инноваций.

*Продуктовые инновации* включают как разработку, так и внедрение технологически новых и усовершенствованных продуктов.

Технологически новый продукт – это предполагаемое использование принципиально новых либо существенно отличающихся от аналогичных ранее производимых продуктов.

Технологически усовершенствованный продукт – это продукт, который улучшает качественные характеристики, повышает экономическую эффективность производства путем использования более высокоэффективных компонентов или материалов.

*Процесные инновации* включают разработку и внедрение технологически новых или значительно усовершенствованных производственных методов.

К *нетехническим инновациям* относят разработки организационного, управленческого, правового, социального и экологического характера.

*Финансово-экономические инновации* – это инновации, направленные на изменение экономического механизма

управления, в том числе ценообразования, системы оплаты труда, материальных стимулов и т.д.

К *организационно-управленческим инновациям* относятся инновации, направленные на изменение в системе управления организацией для достижения целей ее функционирования и развития.

Необходимым элементом системы механизма реализации управленческих инноваций является система оценки эффективности управленческих инноваций.

Несмотря на то что проблеме экономической эффективности посвящено большое количество работ [1, 2, 5] единого подхода к ее определению нет.

В общем представлении эффективность (в переводе с латинского – «действенный», «производительный», «дающий результат») характеризует развитые системы, процессы, явления, выступает как индикатор развития. Она становится целевым ориентиром управленческой деятельности, направляет эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточности [1, 2].

Эффективность – это сравнительная оценка результата деятельности предприятия, отражающая не только ее возможность к обеспечению экономического роста, но и способность стимулировать прогрессивные структурно-качественные изменения [1, с. 202].

Эффект является отражением результата экономической деятельности, то есть, того состояния, к которому стремится организация. Понятие «эффект» и «результат» можно воспринимать как тождественные и использовать как ориентир при построении управленческой системы конкретного предприятия. Такое управление в международной практике получило название «управление по результатам», направлено на количественный прирост результирующих показателей, хотя и подразумевает изменение качественных характеристик [1, 2].

При различении эффективности и результативности рассматривают два вида руководства организацией:

1. Эффективное руководство, обеспечивающее перспективное, инновационное развитие и стратегический успех.

2. Результативное руководство, обеспечивающее временное достижение краткосрочных целей.

Основой управления является определение ее эффективности инвестиционной и инновационной деятельностью. Оценка эффективности любого инновационного проекта строится на основе единых методологических принципов определения эффективности инвестиций в инновационную деятельность.

В качестве основных принципов осуществления инвестиционных проектов в инновационную деятельность в сложившейся практике выделяют следующие [1, с. 210]:

- В процессе разработки и реализации инвестиционных и инновационных проектов необходимо сочетать научно-технический анализ с коммерческим, финансово-экономическим, социальным, чтобы обеспечить комплексность подхода к их осуществлению.

- При оценке эффективности инвестиционных проектов сопоставления затрат и результатов необходимо проводить с учетом изменения ценности денег во времени;

- При осуществлении инвестиционных и инновационных проектов принципиально необходимо учитывать неопределенность и риски, связанные с реализацией проекта.

В экономической литературе представлено множество методов оценки эффективности инвестиционных и инновационных проектов. В общем виде содержание экономической эффективности проектов можно представить следующим образом (рис. 2).



**Рис. 2. Основные методы и показатели оценки экономической эффективности проектов [1, с. 535].**

В целом проблема определения экономического эффекта и выбора наиболее предпочтительных вариантов реализации инноваций требует, с одной стороны, превышения конечных результатов от их использования над затратами на разработку, изготовление и реализацию, а с другой – сопоставления полученных при этом результатов с результатами от применения других аналогичных по назначению

вариантов инноваций. Метод исчисления эффекта инноваций, основанный на сопоставлении результатов их освоения с затратами, позволяет принимать решение о целесообразности использования новых разработок.

Поэтому способность к созданию и практическому использованию инноваций становится необходимым условием достижения качественного экономического роста, научно-технического и общественного прогресса. Однако результаты исследований показывают, что необходимо не только внедрение инноваций и эффективное управление ими, но и использование новых технологий, техники и организации структуры в управлении предприятием. Именно поэтому огромное значение для успешного развития предприятий и организаций (как производства, так и инфраструктуры) имеют организационно-управленческие инновации, которые, в свою очередь, задают приоритеты последующих преобразований.

Необходимость активизации управленческих и организационных инноваций на отечественных предприятиях обусловлена рядом факторов [3].

Во-первых, у предприятий рыночно ориентированного поведения происходит смена техники и технологии, что создает сложность и нестабильность производства. В связи с этим возникает необходимость внедрения новых форм и способов управления, так как управление инновационным развитием предприятий и организаций становится невозможным в старых формах и старыми методами.

Во-вторых, исследователи управленческих инноваций отмечают, что трансформации внешней среды предопределяют рождение новых решений, удовлетворяющих текущие и вновь появляющиеся потребности.

В-третьих, наибольшего успеха в инновационной деятельности добились те хозяйствующие субъекты, которые последовательно внедряли организационно-управленческие инновации. Однако лишь у немногих из них есть отлаженные

процедуры, которые позволяют им постоянно совершенствовать свою систему управления и организации производства на инновационных основах. Большинство инфраструктурных организаций развивает инновации в сфере разработки новых продуктов, однако фактически возможности технологических и производственных инноваций намного скромнее, чем организационно-управленческих.

Таким образом, методы измерения эффективности должны соответствовать целям экономической политики и ее принципам, а также технологиям их осуществления.

Чтобы эффективно использовать ОУИ, менеджмент должен определить критерии, на основании которых отбираются, анализируются и оцениваются инновации. К основным условиям обеспечения высокого качества и эффективности управленческого нововведения относятся [4]:

- применение при его разработке научных подходов;
- изучение влияния экономических законов на эффективность управленческого нововведения;
- обеспечение лица, принимающего решение, качественной информацией, характеризующей параметры «выхода», «входа», «внешней среды» и «процесса» системы разработки нововведения;
- использование методов функционально-стоимостного анализа, прогнозирования, моделирования и экономического обоснования каждого нововведения;
- структуризация проблемы и построение дерева целей;
- обеспечение сопоставимости (сравнимости) вариантов и многовариантности нововведений;
- правовая обоснованность управленческого нововведения;
- автоматизация процессов сбора и обработки информации, разработки и реализации нововведения;
- разработка системы мотивации персонала на повышение эффективности нововведения;
- наличие механизма реализации нововведения.

Выполнение всех перечисленных условий является сложным для рациональных управленческих нововведений по дорогостоящим объектам (проектам). Сегодня в российской экономике наблюдается тенденция увеличения количества учитываемых условий, повышения качества и эффективности решений на основе автоматизации системы менеджмента.

В настоящее время, несмотря на трудности переживаемые отечественной экономикой, формируется устойчивая тенденция активизации инновационной деятельности в производственной и инфраструктурной сферах. Усложняются инновационные процессы, актуальными становятся не только продуктовые, технологические инновации, но и управленческие. В этих условиях инновационная политика должна быть направлена на создании экономической среды, восприимчивой к инновациям и новым технологиям во всех сферах деятельности, что и позволит увеличить эффективность деятельности предприятий.

### Библиографический список

1. Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А.Н. Асаул [и др.]. – СПб: АНО «ИПЭВ», 2008. – 606 с.
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник / А.Н. Асаул – СПб: АНО «ИПЭВ», 2009. – 336 с.
3. Бовин А.А. Управление инновациями в организации: Учебное пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – 3-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 415 с.
4. Введение в инноватику: Учебное пособие / А.Н. Асаул, В.В. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А. Фалгинский; под ред. засл. деятеля науки РФ А.Н. Асаула. – СПб: АНО «ИПЭВ», 2010. – 280 с.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. поли-



тике, рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахнозаров А.Г. – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.

### **Bibliographical list**

1. Asaul A.N. Modernization of economy on the basis of technological innovation / A.N. Asaul [et al.]. – St. Petersburg: ANO «ИПЭВ», 2008. – 606 p.

2. Asaul A.N. Organization of entrepreneurial activity: Tutorial / A.N. Asaul – St. Petersburg: ANO «ИПЭВ», 2009. – 336 p.

3. Bovin A.A. Innovation management in the organization: teaching aid / A.A. Bovin, L.E. Cherednikova, V.A. Yakhimovich. – 3<sup>rd</sup> edition, baxter. – М.: Publishing house «Omega-L», 2009. – 415 с.

4. Introduction to innovation: textbook / A.N. Asaul, V.V. Asaul, N.A. Asaul, R.A. Faltinskiy; edited by honored worker of science of the Russian Federation A.N. Asaul. – St. Petersburg: ANO «IPEV», 2010. – 280 с.

5. Methodical recommendations on evaluation of efficiency of investment projects: (Second edition) / М « in the economy. Of the Russian Federation, Min. finn. of the Russian Federation, the civil code of the building, architecture and lived. Policy, hands. The authors. Num.: Kosov V.V., Livshits V.N., Shahnozarov A.G. – М.: JSC «NPO «Publishing house «Economics», 2000. – 421 с.

### **Контактная информация**

E-mail: markova.qalia2010@yandex.ru

### **Contact links**

E-mail: markova.qalia2010@yandex.ru

## **РЫНОК УСЛУГ И ЕГО ТЕХНОЛОГИЗАЦИЯ**

### **THE SERVICE MARKET AND IT'S MODERNIZATION**

**В.Т. ЛИКТАН,**

*к.э.н., доцент Тувинского государственного университета*

**V.T. LIKTAN,**

Ph.D, Associate Professor of the Tuvan State University

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены характерные черты рынка услуг, структурные изменения и закономерности. Основные факторы развития технологизации рынка услуг. Сделан акцент на технологизацию рынка услуг через трансфер технологий.

#### **Abstract**

The article describes the features of the service market and its structural changes and patterns. Also considered, are the key factors in the development of the service market with an emphasis on the modernization of the service market using transfer technology.

#### **Ключевые слова**

1. Услуга
2. Характеристика услуг
3. Конкурентоспособность и качество услуг
4. Техничко-экономические аспекты услуг
5. Интенсификация и техническое вооружение услуг

#### **Keywords**

1. Service
2. Service characteristics

3. Competitive advantage and service quality
4. Technical and economic service aspects
5. Intensification and technical equipment services

Последние достижения в области улучшения технологий, появление широкого спектра сферы услуг изменили представления о границах деятельности предприятий, о технологии производства продукции и ведения бизнеса.

Услуга как конкретный результат экономической полезной деятельности проявляется в виде товара или в качестве дополнения к товару и направлена на удовлетворение потребностей различных субъектов рынка.

В сферу услуг включают транспорт, связь, торговлю, материально-техническое снабжение; бытовые, жилищные и коммунальные услуги; общественное питание, гостиничное хозяйство, туризм; финансовые и страховые услуги; образование, здравоохранение, физкультуру и спорт и т.д.

Современное состояние рынка услуг в условиях свободы выбора привело к кардинальным изменениям в предпочтениях и запросах. Рынок услуг характеризует собой наиболее зрелую ступень рыночного обмена, подверженного влиянию продолжительности и структуры жизненного цикла услуг, технологий, знаний и прогресса.

Увеличение спроса на услуги можно объяснить влиянием разных факторов (рост доходов населения, развитие информационных технологий, желание потребителей облегчить работу). Процессы совершенствования рынков и технологий усилили потребность в предприятиях сферы услуг, занимающихся исследованиями рынка, маркетингом, страхованием и техническими консультациями. Необходимость сокращения постоянных издержек заставляет предприятия покупать готовую услугу, уменьшая дополнительные расходы, что обязывает предприятия концентрировать свою деятельность в узкоспециализированных областях, повышая ее эффективность.

Названные тенденции, в свою очередь, вызвали рост интереса к особым проблемам, связанным маркетингом услуг, для решения которых нужны особые маркетинговые стратегии и специфические инструменты.

Рынок услуг существует в единстве с товарным рынком и является одной из его разновидностей, развивающейся в рамках общих законов рыночной экономики и подчиняющейся этим законам.

Управление организациями сферы услуг выходит за рамки использования традиционных подходов к маркетингу. Услуга в отличие от товаров создается при непосредственном взаимодействии покупателя и производителей услуг. Кроме того, поставщики услуг должны уделять эффективное внимание по оказанию услуг для создания наивысшей ценности во время предоставления услуг. Все вышперечисленное зависит от профессиональных качеств персонала, непосредственно предоставляющего услугу, высокой степени дифференциации услуг, от высокой чувствительности к изменениям рыночной конъюнктуры и специфики организации производства услуг.

Для обеспечения конкурентоспособности услуги предприятию необходимо обращать внимание одновременно и на своих служащих, и на потребителей, соединяя получаемую прибыль с удовлетворением потребностей служащих и потребителей. Этот процесс должен учитывать целесообразную прибыль от предоставления услуги и возможность ее роста, сохранение постоянных клиентов и привлечение новых, повышение конкурентоспособности за счет увеличения ценности услуги и высокой производительности труда персонала.

На сегодняшний день экономика вошла в XXI век со структурными изменениями, особенно в сфере услуг. Изменения отразились в характере производства этих услуг. Общей закономерностью изменений в отраслевой структу-

ре представляется переход от индустриального, товаро-производящего производства к капиталоемким и далее наукоемким отраслям, созданию продукции на основе высоких технологий особенно при производстве и оказании услуг.

В системном представлении эффект интенсификации сфер обслуживания определяется экономическими, технико-технологическими, организационными аспектами. Повышение качества обслуживания, эффективности и прибыльности работы предприятий сферы услуг могут быть достигнуты за счет реконструкции предприятий на основе рациональных технологий. В условиях НТП, исходя из профиля социальных целей предприятия услуг, разрабатываются стратегические цели социальной политики при внедрении научно-технического прогресса.

Интенсификация в сфере услуг осуществляется под воздействием сервисных и технологических факторов, каждому из которых присущи свои возможности и границы. Здесь к основным факторам можно отнести: создание и внедрение новых типов высокоэффективных машин и оборудования, комплексную механизацию и переход к автоматизации сервисных и технологических процессов, ускоренное наращивание материально-технической базы, возрастающее использование в условиях работы с потребителем и приспособление к машинной технологии, последовательные организационно-экономические преобразования процессов обслуживания. Производство услуг, как и товаров, – это результат человеческой деятельности, в отличие от товаров производство услуги имеет свои характерные особенности (нематериальность, неотделимость от источника, несохраняемость и неэквивалентность услуги). Здесь возможны модификации, адаптация в процессе выполнения и внедрения, что и позволяет удовлетворять разные потребности покупателей.

В технологическом процессе реализации услуг одновременно с производителем принимает участие сам потребитель, который физически испытывает действие услуги. В технологии обслуживания наиболее важно качество процесса воздействия услуги на потребителя. Производители услуги должны быть профессионально подготовлены для оказания услуги. Кроме того, процесс поставки услуги должен быть тщательно разработан, спланирован и реализован. Полнота сервиса, качество обслуживания ориентированы на интенсификацию и обеспечиваются возможностями современного механизированного и автоматизированного производства и компьютерного управления в сфере услуг.

Инновационная составляющая организации предприятий сервиса определяет прежде всего современный мировой уровень технического обеспечения: модернизацию данного сектора экономики, подготовки и переподготовки кадров, применение передовых технологий на базе автоматизации и компьютеризации.

Созданная в Республике Тыва индустрия услуг обладает потенциальными научно-техническими возможностями для оснащения предприятий сервиса современными видами оборудования, машин и приборов не только в управлении, но и в непосредственном обеспечении необходимого прогресса сервисной технологии (табл.1). В сфере применения НТП в области услуг внимание должны уделять на решение ряда следующих задач разработки и производства новых поколений высококачественной техники, перехода к выпуску специализированных машин и комплексов технологического оборудования. Освоение новой техники возможно на базе комплексной технической реконструкции предприятий, сокращения сроков освоения проектной мощности и достижения проектных технико-экономических показателей реконструированных и вновь построенных объектов. Индустриализация ведет к повышению организационной и технологической гибкости

производства услуг и внедрению автоматизированных систем управления и технологического процесса. Эти задачи решаются в условиях рынка, полной экономической самостоятельности предприятий сервиса.

Источником финансирования технического перевооружения, реконструкции и расширения производства является фонд развития производства предприятия.

Из табл. 1 видно, что динамично растущее производство услуг привело к появлению новых технологий в этой сфере и существенным образом изменило масштабы и характеристику сферы услуг.

Действенность экономического внедрения НТП зависит от сочетания интересов потребителя и обслуживающих фирм, т.е. от общенародных интересов (населения территории), в т.ч. личной заинтересованности каждого работника предприятия обслуживания в обеспечении оперативной и беспрепятственной реализации научных идей на практике.

*Таблица 1*

**Объем платных услуг населению Республики Тыва  
за 2010–2012 гг.**

	2010 г.		2011 г.	
	млн руб.	в % к 2009 г. в фактических ценах	млн руб.	в % к 2009 г. в фактических ценах
Платные услуги	3340,7	110,1	3745,6	112,2
в том числе бытовые	262,3	108,5	322,9	123,3
транспортные	676,8	102,2	739,2	109,2
жилищные	154,2	85,4	184,3	119,2

	2010 г.		2011 г.	
	млн руб.	в % к 2009 г. в фактических ценах	млн руб.	в % к 2009 г. в фактических ценах
коммунальные	817,1	123,0	830,4	102,3
услуги гостиниц	41,5	116,6	50,1	120,7
медицинские	104,2	108,4	130,6	126,2
системы образования	389,9	110,9	460,6	117,6

Масштабное и своевременное внедрение достижений науки и техники наряду с высоким качеством обслуживания населения становится важнейшим средством получения и наращивания прибыли. В условиях усиления дифференциации и изменчивости потребностей возрастает требование гибкости организационных структур внедренческой науки. Перспективной оказывается работа творческих коллективов научно-технических институтов, научно-производственных центров, внедренческих малых предприятий и т.д.

При выработке мероприятий по реорганизации сферы обслуживания необходимо учитывать современное состояние предприятий обслуживания. Помимо современных, крупных, оснащенных передовой технологией предприятий имеется большое число малых и средних фирм и организаций с маломощной материально-технической базой. В таких организациях с длительным сроком эксплуатации основных фондов высока степень их износа, что требует значительных средств на ремонт. Необходимы затраты также на капитальный ремонт зданий и сооружений, и неэффективной ее эксплуатацией.



Развитие и эффективность производственных факторов находятся в тесных связях с общим уровнем развития промышленности в Республике Тыва. По мере внедрения комплексной организации промышленных технологий, автоматизации производства за счет роста производительности технически сокращается доля живого труда, в то время как доля труда, ове­ществленного в технике, возрастает. Наиболее весомыми факторами являются фондо- и энерговооруженность труда, определяющая направление объема одновременно выполняемых текущих работ в крупном секторе современной сферы услуг. В группу быстрорастущих отраслей входят также различные виды обслуживания свободного времени населения, его культурных и социальных запросов, таких как общественное питание, платные образовательные услуги и отдых. Здесь первенство по динамике держат разные виды туризма, различные формы активного отдыха, обладающие специфическими особенностями производственной и экономическо-организационной деятельности, вытекающими из характера технологии. В целом в Тыве отрасли, оказывающие услуги производственного характера, не получили отдельно должного структурно-институционального развития. Значительная часть проблем решается за счет развития социальной инфраструктуры.

Учитывая ошеломляющую скорость технологического прогресса в начале века, большинство доходов, которые можно получать в продолжение столетия, как прогнозируют экономисты, будет от услуг и продуктов, которые еще не изобретены. Технологический прогресс – это результат человеческой мысли, интеллектуальный потенциал, то, что будет движущей силой экономики развитых стран. Только знания и навыки будут сохранять позиции единственных источников сравнительных преимуществ, становиться ключевыми компонентами, играющими роль в размещении экономической деятельности. Знания и навыки становятся

единственным источником долгосрочных, устойчивых конкурентных преимуществ.

Категории новой продукции включают значительные инновации. Разработка и создание услуг – важный шаг в создании ценности и удовлетворенности потребителя. Потребители покупают не услуги, а покупают решение своих проблем, удовлетворяют свои потребности или получают выгоды и удовольствие. Улучшая услуги, разработчики создают новую ценность, определяющую возможности решения соответствующих проблем: удовлетворения или выгоды потребителей. Поставленные цели требуют тщательной проработки с учетом изменения на рынке потребительских вкусов для достижения адекватности с запросами потребителей с их изменяющимися вкусами. Новые услуги, определяющие новые решения для традиционных потребностей, исходя из имеющегося арсенала услуг, т.е. новая организация сервиса.

Развитию новых видов обслуживания способствует их удешевление, а также расширение доступа к ним в результате стремительной компьютеризации на Западе домашних хозяйств, новой модели оказания услуг, резко повышается их качество: полнее учитываются индивидуальные запросы пользователей, растет разнообразие услуг и удобство в их потреблении, облегчается доступ к услугам, то есть потребитель получает более высокую полезность в расчете на единицу затрат. И тем не менее эксперты полагают, что во многих услугах используется лишь поверхностный слой огромного научно-технического потенциала и в перспективе еще более глубокие и многоплановые изменения. Отраслевая технологизация социальной работы – основной этап развития управления социальной системы рыночного обслуживания населения города.

Политика состоит в обеспечении общегосударственных приоритетов социально-экономического и культурного разви-

тия общества. Инновационные технологии производства и реализации продукции создают условия для формирования соответствующей институциональной инфраструктуры.

Главной задачей которой является деятельность по выполнению инвестиционных проектов, внедрению наукоемких разработок, высоких технологий в производство конкурентоспособной продукции. Технологический процесс зарождения и внедрения инновации услуг включает типовые этапы: лабораторная разработка, опытное производство, серийное производство и рынок. Расширяется сфера международного информационного обмена.

Необходимость решения проблем формирования информационных систем настоятельно требует существенного усиления регулирующего воздействия государства на процессы информатизации. На специализированные структуры возложены функции проведения научно-технической политики, межотраслевой координации, формирования программ развития, ориентированных на удовлетворение потребностей населения, организаций и предприятий, органов государственной власти и местного самоуправления в средствах информатизации, информационных продуктах и услугах. Политика состоит в обеспечении общегосударственных приоритетов социально-экономического и культурного развития общества. С усилением регулирующего воздействия государства, когда в полную мощность заработают вновь созданные институциональные структуры комплексной поддержки инновационных производителей, ускорится выход технопарковых предприятий на рынок.

### **Библиографический список**

1. Маркетинг услуг: Учебник / Т.А. Тультаев. – М.: Инфра-М, 2012. – 208 с.
2. Методы и средства исследований в процессах оказания услуг. Практикум: Учебное пособие / В.И. Стельма-

шенко, Н.В. Воронцова и др. – М.: ИД ФОРУМ; НИЦ Инфра-М, 2012. – 384 с.

3. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие / И.К. Беляевский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КУРС; НИЦ Инфра-М, 2013. – 392 с.

4. Терещенко В.М. Маркетинг: новые технологии в России. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.

### **Bibliographical list**

1. Market Services: Textbook. T.A. Tultaev. Moscow: Infra-M, 2012. – 208 p.

2. Methods and Resources of Research in the Processes of Rendering Services. Case study: Study guide / V.I. Stelmashenko, N.V. Vorontsova and others. – Moscow: ID Forum; NITs Infra-M, 2012. – 384 p.

3. Marketing Research: Information, Analysis, Prognosis. Case study / I.K. Belyaevsky. – 2<sup>nd</sup> Edition, with edits and additions. – Moscow: COURSE; NITs Infra-Moscow, 2013. – 392 p.

4. Tereshchenko V.M. Marketing: New Technologies in Russia. – St. Petersburg: Piter, 2009. – 384 p.

### **Контактная информация**

E-mail: Liktan @ mail.ru

### **Contact links**

E-mail: Liktan@mail.ru

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ  
ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА**

**DEFINITION OF THE MECHANISM  
OF MANAGEMENT IN SOCIAL AND  
ECONOMIC CAPACITY OF THE REGION**

**О.Н. КАПУСТИН,**

*аспирант кафедры менеджмента Владимирского  
государственного университета имени  
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича  
Столетовых*

**O.N. KAPUSTIN,**

*Postgraduate Management, Vladimir State University named  
after Alexander G. and Nicholas G. Stoletov's*

**Аннотация**

Статья посвящена определению механизма управления социально-экономическим потенциалом региона.

Эффективное функционирование механизма управления возможно на основе четкого понимания целей и задач управления и особенностей формирования и функционирования объекта управления.

В качестве направлений управления социально-экономическим потенциалом региона выступают управление развитием экономики региона и управление уровнем удовлетворения базовых общественных потребностей.

**Abstract**

Article is devoted to definition of the mechanism of management in social and economic capacity of the region.

Effective functioning of the mechanism of management is possible on the basis of a clear understanding of the purposes and problems of management and features of formation and functioning of object of management.

As the directions of management in social and economic capacity of the region management of development of economy of the region and management of level of satisfaction of base public requirements act.

### **Ключевые слова**

1. Социально-экономический потенциал
2. Механизм управления
3. Эффективное использование ресурсов

### **Keywords**

1. Social and economic potential
2. Management mechanism
3. Effective use of resources

Степень достижения целей развития социально-экономического потенциала региона зависит от качества механизма управления социально-экономическим потенциалом региона. Эффективное функционирование данного механизма возможно только на основе четкого понимания целей и задач управления, а также особенностей формирования и функционирования объекта управления.

Следует отметить, что управление развитием социально-экономического потенциала региона осуществляется с целью повышения уровня удовлетворения базовых общественных потребностей, что предполагает обеспечение занятости населения, содействие в повышении уровня реальных доходов населения, качества здоровья, образования населения и услуг жилищно-коммунального хозяйства, обеспечение криминогенной безопасности людей.

В свою очередь, текущий социально-экономический потенциал региона зависит от двух факторов, а именно от объема ресурсов, необходимых для удовлетворения базовых общественных потребностей на уровне, обеспечивающем формирование благоприятной социальной среды устойчивого развития территории, а также от объема ресурсов, доступных местному сообществу для достижения данной цели как результат функционирования экономики территории.

В таком случае социально-экономический потенциал следует рассматривать как функцию от следующих четырех переменных:

- состояние экономики региона (ЭР),
- необходимый уровень удовлетворения базовых общественных потребностей (УрОП),



Рис. 2. Факторная модель социально-экономического потенциала региона

- ресурсы, имеющиеся в распоряжении региональной власти, – «доступные» ресурсы (ДР),
- ресурсы, необходимые для формирования социальной среды устойчивого развития региона – «необходимые» ресурсы (НР) (рис. 2).

При этом следует отметить, что объем «доступных» ресурсов есть функция от состояния экономики региона, то есть

$$\text{ДР} = f(\text{ЭР}) \quad (1).$$

Объем «необходимых» ресурсов в данном случае надо рассматривать как функцию от необходимого уровня удовлетворения базовых общественных потребностей на уровне региона, то есть

$$\text{НР} = f(\text{УрОП}) \quad (2).$$

В таком случае, текущий уровень социально-экономического потенциала региона следует рассматривать как функцию от объема «необходимых» ресурсов и объема «доступных» ресурсов, то есть

$$\text{ТСЭП} = f(\text{НР}, \text{ДР}) \quad (3).$$

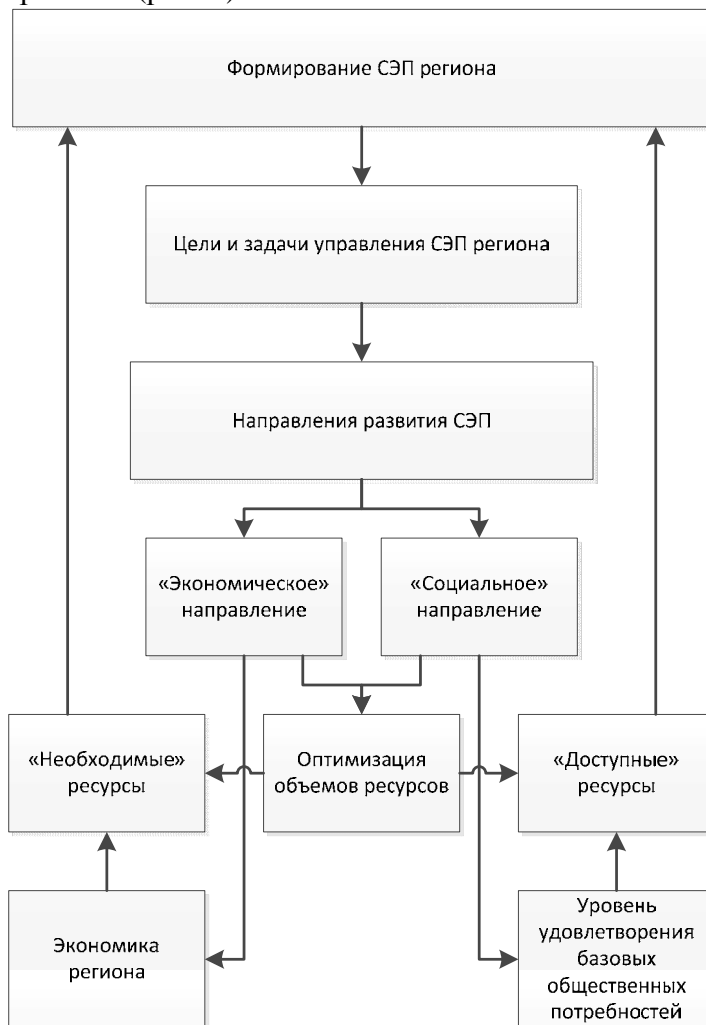
Тогда, обобщая (1), (2) и (3), получим:

$$\begin{aligned} \text{ТСЭП} &= f(\text{НР}, \text{ДР}); \\ \text{ДР} &= f(\text{ЭР}); \\ \text{НР} &= f(\text{УрОП}). \end{aligned} \quad (4).$$

Исходя из (4), в качестве направлений управления социально-экономическим потенциалом региона выступают управление развитием экономики региона и управление уровнем удовлетворения базовых общественных потребностей, включающих решение «оптимизационных» задач управления, а именно: минимизацию объема необходимых ресурсов для достижения перспективного уровня удовлетворения базовых общественных потребностей путем снижения издержек и повышения эффективности использования имеющихся ресурсов, а также максимизацию объема



доступных ресурсов для удовлетворения базовых общественных потребностей с учетом объема возможных ресурсов региона (рис. 3).



**Рис. 3. Направления стратегического управления социально-экономическим потенциалом региона**

Следует отметить, что именно оптимизация объема необходимых и доступных ресурсов активно используется в российской практике управления социально-экономическим развитием региона, так как результаты решения данных задач могут быть получены в краткосрочном периоде. В качестве конкретных мер, способствующих решению задачи по минимизации объема необходимых ресурсов, могут выступать переход на более энерго-, водо- и теплосберегающие технологии в жилищно-коммунальном хозяйстве, распределение бюджетных средств на подрядные работы преимущественно на конкурсной основе, постепенный переход от отраслевого дотирования к адресной поддержке социально незащищенных слоев населения, усиление контроля за целевым использованием имеющихся средств.

Максимизация доступных ресурсов местного сообщества может осуществляться путем усиления координации работы местных органов власти, налоговой инспекции и казначейства по увеличению полноты сбора налогов и налоговых платежей, ограничения налоговых льгот, принятия моратория на дополнительные льготы в процессе исполнения бюджета, повышения эффективности использования временно свободных бюджетных средств; привлечения капиталов крупнейших российских банков за счет создания залогового фонда, активизации использования в расчетах ценных бумаг, реализации программы местных инвестиционных займов [2].

Последняя группа мер предполагает изыскание дополнительных ресурсов на кредитной основе с целью увеличения объема ресурсов. В то же время следует отметить, что длительное и неэффективное привлечение кредитных ресурсов органами местного самоуправления будет способствовать увеличению объема средств, направляемых на обслуживание кредитных обязательств, и сокращению доступных ресурсов для удовлетворения базовых общественных потребностей.

Необходимо отметить, что вышерассмотренные «оптимизационные» задачи управления социально-экономическим потенциалом региона следует рассматривать в качестве перспективных только в краткосрочном и среднесрочном периодах, но не в долгосрочной перспективе. Это обусловлено тем, что экономика региона располагает определенным максимальным объемом ресурсов, которые местное сообщество может аккумулировать с целью развития социально-экономического потенциала региона, но в то же время объем доступных ресурсов будет меньше максимального объема ресурсов, что обусловлено различными факторами (например, существованием «теневой» экономики, сокрытием хозяйствующими субъектами реальных доходов и др.).

#### **Библиографический список**

1. Корчагин Ю.А. Региональная финансовая политика и экономика. – М.: Изд-во: Феникс, 2006.
2. Боткин О.И. Управление бюджетными ресурсами территории // Менеджмент: теория и практика. – 2001.
3. Ларина Н.И. Региональная политика в странах рыночной экономики: Учебное пособие. – М.: Изд-во: «Экономика», 2000.
4. Региональная экономика/ Под ред. М.В. Степановой. М.: Инфра-М, 2001.
5. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. – М.: Инфра-М, 2006.
6. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.finansy.ru/>

#### **Bibliographical list**

1. Korchagin Y.A. Regional financial politics and economy. – Moscow: Phoenix publishing house, 2006.

## **Проблемы дня**

---

2. Botkin O.I. Administration of the territory's budgetary resources // Management: theory and practice, 2001.

3. Larina N.I. Regional politics of market economy countries: Study guide. – Moscow: Economics publishing house, 2000.

4. Regional economy: Under editorship of Stepanova M.V. – Moscow: Infra-M publishing house, 2001.

5. Fetisov G.G., Oreshin V.P. Regional economy and management: Moscow: Infra-M publishing house, 2006.

6. Web-resource: [www.finansy.ru](http://www.finansy.ru)

### **Контактная информация**

E-mail: [kapustin-on@yandex.ru](mailto:kapustin-on@yandex.ru)

### **Contact links**

E-mail: [kapustin-on@yandex.ru](mailto:kapustin-on@yandex.ru)

**ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

**FACTORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT  
OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS**

**Д.В. ГОРЕВ,**

*аспирант кафедры менеджмента Владимирского  
государственного университета имени Александра  
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых*

**D.V. GOREV,**

*postgraduate Management of Vladimir State University  
named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletov's*

**Аннотация**

В данной статье рассматривается сущность понятия «устойчивое развитие», выявляются и анализируются факторы, влияющие на устойчивость развития региональных социально-экономических систем, а также выделяется ряд стратегических направлений развития региональных социально-экономических систем России. Научная новизна исследования связана с комплексным подходом к изучению специфики факторов, определяющих устойчивость развития региональных социально-экономических систем.

**Abstract**

This article examines the nature of the concept of «sustainable development», identifies and analyzes the factors that influence the sustainability of the regional socio-economic systems, as well as highlighted a number of strategic directions of

regional socio-economic systems in Russia. The scientific novelty of the research associated with the integrated approach to the study of specific factors in determining the sustainability of regional social and economic systems.

**Ключевые слова**

1. Устойчивое развитие
2. Внешние и внутренние факторы региональных социально-экономических систем
3. Функциональная связь совокупности основных факторов устойчивого развития

**Keywords**

1. Sustainable development
2. Internal and external factors of regional socio-economic systems
3. The functional relationship between a set of core pillars of sustainable development

*Устойчивое развитие экономики – основа качества жизни людей*

*Д.А. Медведев*

Исследование понятия «устойчивое развитие» всегда актуально и обусловлено тем, что оно стало квинтэссенцией существующих научных представлений о характере взаимодействия человечества и природы, роли научных знаний и возможных экологических, экономических и социальных последствий постоянного изменения человеческой жизни и общества.

Целью работы является выявление и анализ факторов, влияющих на устойчивость развития региональных социально-экономических систем, находящихся в условиях воздействия периодических проявлений мирового кризиса,

усиления конкуренции между государствами, регионами и хозяйствующими субъектами на мировых рынках.

Научная новизна исследования связана с комплексным подходом к изучению специфики факторов, определяющих устойчивость развития региональных социально-экономических систем.

Устойчивое развитие означает, что региональная система обеспечивает относительное динамическое постоянство своего состава и свойств, применяя в то же время всю совокупность сложных приспособительных реакций разного рода, направленных на устранение или максимальное ограничение различных возмущающих факторов, угрожающих длительности и непрерывности существования и приобретения новых качеств.

В рекомендациях Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) устойчивое развитие рассматривается с позиций количественных и качественных изменений [1, с. 139], динамичного развития экономики, производства, других отраслей, сфер и направлений экономической деятельности, качества жизни населения. В целом уровень устойчивого развития региона обусловлен взаимодействием ряда групп факторов природно-экологического, политического, общественного, экономического, и социального характера.

Природно-экологический аспект устойчивого развития подразумевает рациональное использование природных ресурсов (недра, лес, вода, плодородие земель, животный мир) на принципах их экономии, обеспечения воспроизводства, в том числе для будущих поколений людей. Такой подход к устойчивости означает максимальное сокращение их использования, поиск заменителей, широкое внедрение ресурсосберегающих технологий [2].

Взаимодействие других групп факторов устойчивого развития региональных социально-экономических систем

предполагает целостное и равновесное состояние региона в соответствии с заданными критериями:

- сбалансированность материальных, трудовых и финансовых показателей,
- выполнение обязательств перед государством, населением и партнерами,
- способность осуществлять расширенное воспроизводство и длительную жизнедеятельности с учетом динамики внешней среды и т.д. [3, с. 24].

Такой подход к взаимодействию факторов устойчивого развития, носит системно-конструктивистский характер и ориентирован на методы координации и управления, позволяющие объекту обеспечивать не только сопротивление внешним вызовам и внутренним рискам, не только стойкость и стабильность, но и способность к глубоким переменам, оперативной гибкости и адаптивности к изменяющимся внешним и внутренним условиям. Отсюда следует безальтернативная необходимость управления факторами устойчивого развития региональных социально-экономических систем, основанная на совокупности комплексных методов регулирования всех функциональных сфер и потенциала, направленность на поддержание необходимых и достаточных реакций и преобразований для обеспечения необходимых показателей существования региона на стратегическую перспективу. И здесь главная задача управления процессами устойчивого развития состоит не только в том, чтобы свести к абсолютному минимуму все риски и потери – это сделать невозможно, но еще и в предвидении и умелом использовании факторов развития в соответствии с тенденциями и закономерностями внешнего окружения.

В связи с этим механизм устойчивого развития региональных социально-экономических систем, выступающий



как воздействие субъекта управления на объект, должен обеспечивать решение двух главных задач:

- 1) необходимую устойчивость и стабильность текущей деятельности;
- 2) своевременность изменений и достижение необходимых темпов развития на перспективу.

Уровень устойчивого развития региональных социально-экономических систем представляет собой результат сочетания факторов внешней и внутренней среды региона, положительно или отрицательно воздействующих на его хозяйственную деятельность и определяющих, например, его конкурентоспособность [4].

Среди внешних факторов можно выделить политические, правовые, хозяйственные, социальные, технологические и другие силы влияния внешних систем, имеющих существенное значение для функционирования региона. Другими словами, данную группу факторов следует отнести к факторам внешнего окружения.

В числе внутренних факторов региональных социально-экономических систем следует рассматривать: природно-ресурсные, общественно-политические, институциональные, организационно-управленческие, рыночные, научно-технический прогресс и т.п. По моему мнению, всю совокупность внутренних факторов устойчивого развития региональных социально-экономических систем можно свести к двум группам: ресурсным, определяющим потенциал региона, и регуляционным, определяющим возможность управленческого воздействия на процесс развития региона.

Выразив функциональную связь совокупности основных факторов, определяющих состояние устойчивого развития региональных социально-экономических систем (СУР) в математическом виде, получим следующее выражение:

$$\text{СУР} = f(\text{ФВН}, \text{ФВС}, \text{ФЭП}, \text{ФСР}, \text{ФР}, \text{ФЭ}, \text{ФУ}, \text{ФНР}),$$

где ФВН – факторы внешней среды; ФВС – факторы внутренней среды; ФЭП – факторы экономического потенциала региона; ФСР – факторы социального состояния; ФР – факторы возможностей развития; ФЭ – факторы эффективности; ФУ – факторы угроз; ФНР – факторы непредсказуемого характера.

При анализе наиболее пристальное внимание следует обращать на факторы, оказывающие негативное влияние на показатели устойчивого развития региона. В число таких факторов следует отнести факторы угроз и факторы непредсказуемого характера. Особенность проявления таких факторов на устойчивость развития региональных социально-экономических систем заключается в следующем. Во-первых, негативные факторы носят, как правило, широкий характер и поражают значительную часть подсистем, элементов и связей социально-экономической системы региона, нарушая оптимальность организации и сложившийся порядок вещей [5, с. 16]. Во-вторых, нарушение устойчивого состояния региона резко ухудшает структуру экономического потенциала, отвлекая его ресурсы на преодоление негативных факторов. В-третьих, снижаются темпы социально-экономического развития, приводя к еще большей разбалансировке элементов механизма устойчивости. В-четвертых, факторы непредсказуемого характера могут привести к значительным потерям ресурсов, а также повлиять на перераспределение ресурсов.

Кроме того, существенной проблемой обеспечения устойчивого развития является то, что источником действий, влияющих на развитие региона, является множество разных субъектов, принимающих управленческие решения самостоятельно, исходя из своих собственных целей и интересов. В числе таких субъектов – федеральные и регио-

нальные органы власти, другие регионы, муниципальные образования, корпорации, общественные организации и др. Цели данных структур настолько разные, что действительно очень сложно направить их на решение конкретных задач, но политика устойчивого регионального развития призвана скоординировать деятельность в той их части, которая касается развития региона. Соответственно, политика не навязывает этим субъектам общую линию поведения, а помогает каждому найти сильные стороны и правильно применить их для общего благополучия.

Обеспечение устойчивого развития региональных социально-экономических систем следует рассматривать как решение сложных социально-экономических, финансовых и организационных задач. Принципы, на основе которых должен развиваться подход к устойчивому развитию региональных систем, включают:

- 1) обоснованный характер изменений в социально-экономических отношениях;
- 2) соблюдение интересов всех субъектов региональных отношений;
- 3) непротиворечивое решение экологических, социальных и экономических проблем в регионе.

Для успешного решения задачи устойчивого развития региона необходимо выделение ключевых факторов и обязательных условий их применения.

Ключевые факторы определяют потенциал социально-экономического развития региона, включая: наличие и состояние фактора трудовых ресурсов (ресурс знаний и квалификации, невовлеченный трудовой ресурс, неоцененный и неиспользуемый ресурс и т.д.); группу факторов природных ресурсов (которая также содержит оцененные и вовлеченные в оборот ресурсы, неиспользуемые и неоцененные ресурсы); группу факторов производственных ресурсов и т.д.

В реальных условиях функционирования использование и превращение ключевых факторов в результат деятельности во многом зависит от множества условий, в числе которых основными можно выделить:

- политическая стабильность,
- законодательная и нормативно-правовая система,
- криминальная ситуация,
- уровень бюрократизации и административных барьеров в предпринимательстве,
- стабильность финансовой системы,
- налоговая и кредитная системы,
- конкурентоспособность продукции.

Повышение устойчивого развития региональных социально-экономических систем во многом связано с повышением эффективности использования экономического потенциала региона. Так, факторы повышения эффективности использования ресурсов приводят к изменению их количества и качества. Научно-производственные факторы могут обеспечить эффективность использования природных ресурсов. Трудовые факторы позволяют обеспечить повышение эффективности производства. В свою очередь, финансовые факторы позволяют повысить эффективность использования природных ресурсов за счет активизации трудового потенциала.

В обеспечении устойчивого развития региональных социально-экономических систем России можно выделить ряд стратегических направлений: инерционное, эволюционное, мобилизационное.

Инерционность развития исторически сложившихся производительных сил региона является основой устойчивости экономических систем регионов.

Эволюционность означает постепенность и тщательную обоснованность перемен, накопления факторов и результатов изменений.

Мобилизационность показывает необходимость концентрации ресурсов и потенциалов на ключевых направлениях социально-экономического развития.

Применительно к России анализ практики и экономическая оценка потенциала регионов свидетельствуют о необходимости сочетания этих направлений для обеспечения их устойчивого социально-экономического развития.

### **Библиографический список**

1. Towards Sustainable Development: Indicators to Measure Progress. Rome Conference. OECD, 1998. – P. 139.

2. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, утвержденная Указом Президента Российской Федерации № 440 от 01.04.1996.

3. Рыбнов Е.И. Управление изменениями в организации для сохранения ее экономической устойчивости / Е.И. Рыбнов, М.А. Асаул // Вестник гражданских инженеров. – 2007. – № 4 (13). – С. 24.

4. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения. – 1999. – 572 с.

5. Sayles Michael C. Instructions on Where to Stand When It Hits the Fan // Managers Magazine. – Apr 1990. – P. 16–18.

### **Bibliographical list**

1. Towards Sustainable Development: Indicators to Measure Progress. Rome Conference. OECD, 1998. – P. 139.

2. The Concept of Sustainable Development of Russian Federation, approved by Presidential Decree № 440, 01.04.1996.

3. Rybnov E.I. Change management of organization in order to preserve its economic health / E.I. Rybnov, M.A. Asaul // The herald of civil engineers. – 2007. – № 4 (13). – P. 24.

4. Porter M. Globalized competition. – M.: International relations. – 1999. – P. 572.

## **Проблемы дня**

---

5. Sayles Michael C. Instructions on Where to Stand When It Hits the Fan // Managers Magazine. – Apr 1990. – P. 16–18.

### **Контактная информация**

Телефон: 8 (904) 034-72-05

Адрес: 600028, г. Владимир, ул. Сурикова, д. 16, кв. 8

### **Contact links**

Phone: 8 (904) 034-72-05

Address: 600028, Vladimir, Surikova, 16–8

**СТРАТЕГИИ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ  
РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ В АСПЕКТЕ  
РЕГЛАМЕНТОВ ВТО**

**STRATEGIES OF MULTINATIONAL  
RETAIL COMPANIES IN RELATION  
TO REGULATIONS OF WTO**

**Л.М. КОЛОСКОВА,**

*аспирант кафедры «Торговая политика»  
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

**L.M. KOLOSKOVA,**

*postgraduate in the chair of «Trade Policy»  
of Plekhanov Russian University of Economics*

**Аннотация**

В статье приводится обзор существующих стратегий многонациональных розничных компаний, оперирующих в странах – участницах Всемирной торговой организации (ВТО). Обоснована важность разработки и реализации стратегии отечественными розничными компаниями в связи со вступлением в ВТО. Рассмотрены базовые идеи и принципы ВТО; определены связи между регламентами международной организации и стратегиями крупнейших многонациональных розничных компаний (с примерами).

**Abstract**

In the article author provides an overview of present strategies of multinational retail companies operating in countries that participate in World Trade Organization (WTO). In light of the entry into the WTO the importance of strategy develop-

ment and implementation in domestic retail companies is justified. Basic ideas and principles of WTO are described; connections between international organization's regulations and strategies of the largest multinational retail companies are defined (with examples).

### **Ключевые слова**

1. Всемирная торговая организация (ВТО)
2. Многонациональные розничные компании
3. Стратегия

### **Keywords**

1. World Trade Organization (WTO)
2. Multinational retail companies
3. Strategy

В настоящее время самым влиятельным международным институтом, регулирующим вопросы торговой деятельности на уровне государств, является Всемирная торговая организация (ВТО). Целью ВТО является уменьшение давления федеральных и региональных властей отдельных государств на процессы торговли, а следовательно, и на многонациональные торговые организации.

РФ вступила в ВТО в августе 2012 года. Присоединению страны к международной торговой организации предшествовал долгий период переговоров, длившийся более 19 лет. В настоящее время РФ находится в переходном этапе присоединения, что обуславливает применение ряда льгот и послаблений к процессам торговой деятельности. В перспективе влияние ВТО на отечественный рынок торговли будет расти с каждым годом, и это в первую очередь скажется на деятельности торговых организаций. Более открытые и прозрачные методы торговли, отсутствие значительных барьеров для входа новых игроков на



рынок, свободный доступ к информации и увеличение скорости изменений уже сейчас становятся важными для торговых компаний факторами, учесть которые возможно лишь при помощи разработки и реализации адекватной стратегии. В частности, важно рассмотреть стратегии крупных многонациональных компаний с точки зрения принципов и позиций ВТО, чтобы в дальнейшем их опыт мог быть применен для отечественных торговых компаний.

Все законодательные инициативы ВТО можно условно поделить на три сферы, связанные с регулированием [4]:

- 1) рынков товаров (документ ГАТТ);
- 2) рынков услуг (документ ГАТС);
- 3) прав на интеллектуальную собственность (документ ТРИПС).

На наш взгляд, рассматривать отдельно принципы ВТО для реализуемых товаров и услуг довольно сложно. Это связано с тем, что перечень оказываемых услуг для отрасли розничной торговли ограничен спецификой бизнеса. Кроме того, в современных многонациональных розничных компаниях процессы реализации продукции и оказания услуг тесно взаимосвязаны. Довольно часто отсутствие услуги влияет на ценность товара для конечного потребителя (например предоставление товара в рассрочку).

В соответствии с документами ГАТТ и ГАТС, страны обязуются не чинить препятствий для поставок и транзита иностранных товаров и предлагаемых услуг [4], обеспечивать одинаковые условия конкуренции для продукции различных производителей, что открывает новые возможности для многонациональных розничных компаний.

В первую очередь снятие ограничений на торговлю способствует увеличению доли продукции иностранного происхождения в обороте. Многонациональные розничные компании в целях улучшения структуры затрат начинают предлагать на рынках более дешевые иностранные товары

(в том числе под собственными торговыми марками), вносятся изменения в ассортиментную политику и программы продвижения. Однако следует отметить, что страны довольно часто отступают от законодательства ВТО, предоставляя субсидии отечественным производителям (особенно в области сельского хозяйства), квоты на поставки импортных товаров и увеличивая таможенные пошлины. Поэтому при разработке ассортиментной стратегии многонациональным розничным компаниям необходимо быть более гибкими, учитывать колебания закупочных цен, которые могут возникнуть вследствие применения нерыночных (нетарифных) механизмов управления торговой отраслью (например, в США была принята программа по защите отечественного производства «Покупай американское» [5], которая предполагает выделение финансовой поддержки для ряда производителей).

Другим основополагающим принципом ВТО является содействие доступу на рынки [1]. Как правило, вступление в организацию способствует притоку иностранных инвестиций, экономическому развитию, а с точки зрения торговой отрасли, открытию новых подразделений многонациональных розничных компаний. Стратегия экспансии для таких организаций в последнее время стала одной из наиболее успешных и распространенных. Согласно [2,3], крупная британская компания Tesco около 30% всей прибыли получает с подразделений, расположенных за пределами Соединенного Королевства, а в американском гиганте Walmart более 22% прибыли от основной деятельности приходится на международный рынок.

Ежегодно консалтинговая компания AT Kearney [7] проводит анализ мировой розничной торговли и выделяет наиболее интересные, с точки зрения инвестирования, страны. В 2012 году среди наиболее привлекательных для вложений стран можно отметить Бразилию, Чили, Китай,

Индию, Турцию, Индонезию. Выход на такие новые рынки стран – участниц ВТО обычно осуществляется как при помощи слияний и приобретений локальных операторов и региональных сетей, франчайзинга, так и через непосредственное инвестирование в строительство новых торговых площадей. При этом особенности инвестирования регулируются документом ТРИМС. Среди наиболее успешных игроков на мировом рынке розничной торговли, активно использующих данную стратегию, можно назвать Metro Group, Auchan, Tesco, Walmart, Groupe Casino, Cencosud S.A., Carrefour Group.

Согласно [8, стр. 102–103], стратегия географической экспансии многонациональных розничных компаний, как правило, формируется на основе одного из следующих подходов:

- ориентация на местные (отечественные/однородные) рынки без учета их специфики;
- акцент на глобальную экспансию без учета специфики отдельных регионов и групп населения;
- ориентация на национальные рынки с учетом их особенностей;
- концепция глобальной розничной торговли на разнородных рынках.

В вопросах географической экспансии многонациональным розничным сетям приходится выбирать между различными форматами деятельности. Выбор типов магазинов и торговых площадей во многом зависит от специфики региона, социально-демографических характеристик населения, заселенности территории, наличия конкурентов с аналогичными предложениями, насыщенности рынка. Выбор формата для многонациональных розничных компаний во многом определяет и ценовую стратегию. Именно поэтому стратегия экстенсивного роста может быть достигнута различными способами в разных странах. Например, страте-

гия Walmart в США (на высоконасыщенном и конкурентном рынке) в последнее время направлена на открытие небольших магазинов у дома [3], тогда как для развивающихся стран компания в первую очередь открывает гипермаркеты.

Помимо стратегий географической экспансии необходимо упомянуть и стратегии, направленные на расширение потребительской аудитории в заданном географическом пространстве. В частности, одна из стратегий увеличения аудитории связана с созданием и открытием новых форматов в уже освоенных регионах. Примером может быть развитие наравне с гипермаркетами магазинов класса «эконом». Подобные стратегические инициативы способны увеличить не только прибыль компании, но и качество жизни бедного населения за счет предоставления продукции по сниженным ценам (что отвечает принципам ВТО). Расширение аудитории может быть также достигнуто через приобретение других компаний, деятельность которых является неспецифичной для приобретающей стороны (характерно для холдингов и групп компаний).

ВТО способствует развитию нетрадиционных каналов сбыта товаров и услуг, особенно в развивающихся странах, что также позволяет расширить существующие и освоить новые рыночные сегменты. Впервые вопросы электронной торговли в рамках ВТО затронуты в 1998 году в Женеве. В результате переговоров был выработан ряд мер, упрощающих электронную торговлю. Например, отменены таможенные пошлины на целый ряд цифровых товаров, реализуемых через Интернет [1].

В настоящее время продажи через Сеть неуклонно растут по всему миру, как в развитых, так и в развивающихся странах. По оценкам IMRG и Goldman Sachs, годовой товарооборот в электронной рознице в 2013 году превзойдет триллион долларов. Именно поэтому все больше и больше

компаний начинают выходить в виртуальное пространство. При этом розничные торговые организации, как правило, выбирают одну из двух стратегий:

- развитие интернет-торговли параллельно с существующими традиционными каналами сбыта;
- закрытие стационарных точек продаж и полный переход в Интернет (характерно для компаний, торгующих программным обеспечением, музыкой, фильмами и прочим контентом).

Первая стратегия получила наиболее широкое распространение у западных компаний. При этом уделяется особое внимание сервисной составляющей традиционных каналов продаж, чтобы сохранить их привлекательность для потребителей. Вторая стратегия часто становится вынужденной мерой. Так случилось с компанией Virgin Megastores (магазины по продаже CD, DVD-дисков, игр, книг и т.д.), которая начала терпеть убытки из-за смещения потребительских предпочтений в сторону цифрового контента. Подобная тенденция уже наблюдается и в других сферах розничной торговли: у продавцов авиа- и железнодорожных билетов, турагентств и др.

Включение в интернет-торговлю становится сейчас обязательным условием для каждой розничной компании. В рамках электронной коммерции возникают также свои стратегии, связанные с доставкой товара, взаимоотношениями с потребителями, позиционированием. Уделяется особое внимание стратегиям персонализации взаимодействия с клиентом: создаются программы лояльности под конкретные потребительские сегменты, связанные с учетной записью покупателя на сайте.

Отдельно хотелось бы выделить направление электронной коммерции, связанное с мобильными продажами. Стратегия развития мобильных приложений для совершения покупок еще относительно нова для РФ и фактически

не используется, тогда как в зарубежных странах она получила широкое распространение. Например, в США в 2012 году продажи через смартфоны достигли 3% от всего товарооборота электронной коммерции, и в 2014 году ожидается их дальнейший рост до 6% [9]. Кроме того, мобильные технологии в настоящее время активно используются западными компаниями и в стационарных точках продаж, например, для сканирования QR-кодов единиц товара, самостоятельного создания чека, формирования заказа поставщику или перемещения единицы товара со склада (используется сетями Tesco, Sainsbury's, Waitrose). Другими адептами мобильных технологий в современной рознице являются Home Depot, Urban Outfitters, Sephora. Среди перспективных направлений применения мобильных технологий можно отметить и те, которые способствуют увеличению популярности традиционных каналов сбыта, например, подключение служб геолокации для формирования предложения покупателям, находящимся в относительной близости от магазина.

Новой тенденцией для розничных компаний является и разработка и подключение к сервисам мобильных платежей. Данное направление является не слишком распространенным в рамках отдельных бизнес-единиц, хотя некоторые компании, например Apple, Amazon, активно его пропагандируют. Неслучайно развитие электронных платежных средств входит в сферу интересов ВТО.

В августе 2012 года в США была создана организация Merchant Customer Exchange (MCX), в которую вошли ведущие розничные компании страны: 7-Eleven, Inc.; Lowe's; Shell Oil Products US; Target Corp; Walmart Stores, Inc и др. Основной задачей объединения названо создание единой мобильной платформы для совершения платежей. Фактически данные торговые организации инициировали на уровне отрасли стратегию дифференциации средств опла-

ты. Цель такой стратегии заключается не только в создании удобного для клиентов способа внесения средств, но и в попытке снизить затраты на обязательные платежи в пользу таких платежных систем, как Visa и MasterCard.

Расширение потребительской аудитории многонациональных розничных компаний достигается и при помощи стратегий персонализации, индивидуального подхода к каждому покупателю, его обслуживанию. Это осуществляется не только при использовании уже описанных ранее каналов сбыта в виде электронной коммерции и мобильных приложений, но и подключением к продажам возможностей социальных сетей (например, стратегия Pet-Flow.com по привлечению клиентов через социальную сеть Facebook).

Многонациональные розничные компании пытаются развивать сразу несколько каналов сбыта. При данном подходе возникает необходимость в разработке стратегии интеграции и взаимодействия указанных каналов для формирования единого информационного пространства для клиента и единой стратегии продаж для розничной компании. Применение общих принципов к построению взаимоотношений через разнообразные каналы сбыта для большинства зарубежных компаний является крайне важным и потому, что это источник получения информации о покупателях, их поведенческих шаблонах. Неслучайно на данный момент получила развитие стратегия универсального канала продаж (omnichannel) [6], что означает формирование согласующегося представления о компании и ее предложениях при помощи разных форматов и средств передачи данных.

Кроме проблем доступа на рынки и обеспечения свободной конкуренции ВТО занимается и вопросами стандартизации и сертификации товаров и услуг, их инспекций, оценки, технических моментов прохождения таможен

и др. С учетом глобализации торговой деятельности особую остроту приобретают вопросы стандартизации, которые отражены в «Соглашении по техническим барьерам в торговле» [4]. В разных странах технические регламенты часто разнятся, и, когда процессы согласования стандартов могут быть затянуты, некоторые многонациональные организации предпочитают создавать собственные сертификационные программы для отдельных видов товаров. Как правило, требования, выставляемые розничными компаниями, являются более жесткими, чем аналогичные международные стандарты. Например, компания Tesco требует от поставщиков фруктов и овощей исполнения условий собственной программы качества Tesco Nurture [2] и присваивает своим партнерам в зависимости от результатов поставляемой продукции статус качества. При этом данная программа адаптирована под требования Европейского союза и находится в постоянном развитии.

Как уже было сказано выше, в розничной торговле услуги тесно связаны с предлагаемыми товарами. Среди основных услуг, оказываемых многонациональными розничными сетями, можно выделить:

- кредитование (осуществляется либо сторонним банком, либо банком, принадлежащим розничной компании);
- замер / доставка / монтаж / настройка оборудования;
- сервисное обслуживание и др.

Большинство многонациональных розничных компаний с каждым годом старается расширять набор предлагаемых услуг, однако их спектр часто зависит от страны и более жестко контролируется со стороны государства (свод правил ГАТС предполагает большое количество исключений).

Отдельно необходимо выделить принципы ВТО, связанные с защитой прав на интеллектуальную собственность. С точки зрения розничной торговли, документ ТРИПС предполагает охрану торговых марок и товарных



знаков. Для многонациональных розничных компаний данный аспект торговли является крайне важным (особенно для собственных торговых марок), т.к. защищает компании от недобросовестной конкуренции. Особенно актуальной охрана интеллектуальной собственности стала с развитием электронной коммерции. Именно поэтому многонациональные компании активно реализуют стратегии, направленные на укрепление имиджа торговой марки.

Участие страны в ВТО предполагает ускорение ее экономического развития. Прежде всего это достигается за счет увеличения товарооборота, потребительской корзины, иностранных инвестиций, появления новых рабочих мест. С другой стороны, предполагается, что немалое участие в экономическом развитии играют и социальные инициативы крупных розничных компаний. Так, все многонациональные розничные организации ежегодно публикуют отчеты о выполнении обязательств по развитию той или иной территории. В частности, американская компания Walmart сообщает об оказании поддержки более чем 5000 фермерских хозяйств в Мексике и Индии за 2012 год [3]. Подобные инициативы укрепляют положение компании на рынке той или иной страны, способствуя ее проникновению не только на уровне потребительских предпочтений, но и в рамках экономики государства.

С точки зрения законодательства ВТО, участниками организации могут быть только правительства, которые должны отстаивать интересы собственных производителей и следить за отсутствием нарушений в области внешней и внутренней торговли. На практике ВТО часто используется как площадка для оказания влияния на отдельные государства. При этом инициатором споров могут быть не только производственные, но и торговые компании, имеющие правительственное лобби. Согласно анализу Public Citizen [10], такие многонациональные розничные сети, как Walmart,

Иkea, Target, через ВТО могут влиять на принятие решений относительно региональных земельных законов, связанных с размерами магазинов, их географическими ограничениями, временем работы и т.д. Подобные местные законы, согласно правилам ГАТС, могут быть рассмотрены как барьеры для свободной торговли в рамках ВТО (например, законодательство в Японии относительно строительства крупных торговых центров было значительно ослаблено в результате жалоб со стороны США). Таким образом, ВТО становится не столько организацией, созданной для обеспечения справедливой торговли, сколько инструментом для наращивания влияния и доходов отдельных многонациональных компаний.

Современные стратегии многонациональных розничных компаний, отвечающие тем или иным аспектам регламентов ВТО, можно представить в виде следующей таблицы (табл. 1).

*Таблица 1*

**Стратегии многонациональных розничных компаний,  
отвечающие регламентам ВТО**

<b>Принцип ВТО</b>	<b>Документ ВТО</b>	<b>Стратегии многонациональной розничной компании</b>
Отсутствие мер протекционизма, дискриминации при поставках товаров иностранного производства	ГАТТ 1994	<ul style="list-style-type: none"><li>– Расширение ассортиментной политики.</li><li>– Привлечение новых поставщиков.</li><li>– Оптимизация структуры затрат.</li><li>– Использование разнообразных средств оплаты.</li></ul>

Принцип ВТО	Документ ВТО	Стратегии многонациональной розничной компании
Отсутствие ограничений на оказание услуг	ГАТС	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Расширение набора предлагаемых услуг.</li> <li>– Использование электронных платежей, в том числе мобильных платежных систем.</li> </ul>
Обеспечение доступности рынков для торговли	ГАТТ 1994, ГАТС, ТРИМС	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Международная экспансия.</li> <li>– Расширение потребительской аудитории.</li> <li>– Развитие традиционных каналов сбыта.</li> <li>– Развитие электронной коммерции, мобильных сервисов.</li> <li>– Использование социальных сетей, возможностей персонализированного общения с клиентом.</li> <li>– Формирование единого канала продаж (omnichannel).</li> </ul>
Охрана интеллектуальной собственности	ТРИПС	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Увеличение доли собственных торговых марок.</li> <li>– Использование франчайзинговых схем.</li> <li>– Регистрация товарных знаков, использование патентов.</li> <li>– Развитие брендов.</li> </ul>

## Проблемы дня

<b>Принцип ВТО</b>	<b>Документ ВТО</b>	<b>Стратегии многонациональной розничной компании</b>
Преодоление технических барьеров	Соглашение по техническим барьерам в торговле	– Создание собственных сертификационных программ. – Привлечение местных органов по стандартизации к сертификации товаров и услуг.
Обеспечение экономического развития	ГАТТ 1994, ГАТС	– Социальная ответственность. – Оказание поддержки местному бизнесу.
Решение проблем на основе механизма разрешения споров	Понимание в отношении правил и процедур разрешения споров	– Создание ассоциаций между компаниями розничного сектора с целью лоббирования интересов в правительстве.

В целом вступление страны в ВТО должно способствовать росту и дальнейшему развитию многонациональных розничных компаний. Однако такое развитие – это совокупность правильно выработанной стратегии и эффективного менеджмента. Рассмотренные выше стратегии многонациональных розничных компаний становятся последним стандартом в области управления крупными розничными организациями и поэтому могут быть взяты на вооружение отечественным бизнесом в целях соответствия требованиям, предъявляемым как со стороны ВТО, так и конкурирующих иностранных организаций.

### Библиографический список

1. Официальный сайт Всемирной торговой организации (ВТО). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wto.org/> (дата обращения: 05.05.2012).
2. Официальный сайт компании Tesco. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tescoplс.com/> (дата обращения: 05.05.2012).
3. Официальный сайт компании Walmart. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.walmartstores.com> (дата обращения: 05.05.2012).
4. Соглашения ВТО. [Электронный ресурс] // «Россия и Всемирная торговая организация». URL: <http://www.wto.ru/> (дата обращения: 05.05.2012).
5. США защитили положение «Покупай американское» в споре с Китаем. [Электронный ресурс]. // Мосты. ICTSD. Международный центр по торговле и устойчивому развитию. Женева, Швейцария. Выпуск 2, август 2012 года. – С. 16–17. URL: <http://trade.ecoaccord.org/bridges/> (дата обращения: 05.05.2012).
6. 13 Retail Experts Share Predictions In 2013 RTP Outlook Guide. [Электронный ресурс]. // Retail Touch Points. URL: <http://www.retailtouchpoints.com/retail-crm/2175-13-retail-experts-share-predictions-in-2013-rtp-outlook-guide> (дата обращения: 05.05.2012).
7. Global Retail Expansion: Keeps On Moving 2012. Global Retail Development Index™ [Электронный ресурс]. // А.Т. Kearney. URL: <http://www.atkearney.com/consumer-products-retail/global-retail-development-index> (дата обращения: 05.05.2012).
8. Joachim Zentes, Dirk Morschett, Hanna Schramm-Klein. Strategic Retail Management: Text and International Cases. – 1<sup>st</sup> edition. Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden, 2007. – 366 с.
9. Siwicki B. М-commerce sales via smartphones hit \$8 billion in 2012. [Электронный ресурс]. // Internet Retailer. Janu-

ary 16, 2013. URL: <http://www.internetretailer.com/2013/01/16/m-commerce-sales-smartphones-hit-8-billion-2012> (дата обращения: 05.05.2012).

10. Stacy Mitchell. Wal-Mart and the WTO. [Электронный ресурс]. // Institute for Local Self-Reliance. URL: <http://www.ilsr.org/walmart-and-wto/> (дата обращения: 05.05.2012).

### **Bibliographical list**

1. Official website of World Trade Organization (WTO). [Electronic resource]. URL: <http://www.wto.org/> (date of request: 05.05.2012).

2. Official website of Tesco company. [Electronic resource]. URL: <http://www.tescoplс.com/> (date of request: 05.05.2012).

3. Official website of Walmart company. [Electronic resource]. URL: <http://www.walmartstores.com> (date of request: 05.05.2012).

4. Agreements of WTO. [Electronic resource]. // Russia and World Trade Organization. URL: <http://www.wto.ru/> (date of request: 05.05.2012).

5. USA Defended their Position «Buy Made in the USA» in a Dispute with China. [Electronic resource]. // Bridges. ICTSD. International Center of trade and stable development. Geneva, Switzerland. Issue 2, August 2012. – P. 16–17. URL: <http://trade.ecoaccord.org/bridges/> (date of request: 05.05.2012).

6. 13 Retail Experts Share Predictions In 2013 RTP Outlook Guide. [Electronic resource]. // Retail Touch Points. URL: <http://www.retailtouchpoints.com/retail-crm/2175-13-retail-experts-share-predictions-in-2013-rtp-outlook-guide> (date of request: 05.05.2012).

7. Global Retail Expansion: Keeps On Moving 2012. Global Retail Development Index™ [Electronic resource]. // A.T. Kearney. URL: <http://www.atkearney.com/consumer-products-retail/global-retail-development-index> (date of request: 05.05.2012).

8. Joachim Zentes, Dirk Morschett, Hanna Schramm-Klein. Strategic Retail Management: Text and International Cases. – 1<sup>st</sup> edition. Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2007. – 366 p.

9. Siwicki B. M-commerce sales via smartphones hit \$8 billion in 2012. [Electronic resource]. // Internet Retailer. January 16, 2013. URL: <http://www.internetretailer.com/2013/01/16/m-commerce-sales-smartphones-hit-8-billion-2012> (date of request: 05.05.2012).

10. Stacy Mitchell. Wal-Mart and the WTO. [Electronic resource]. // Institute for Local Self-Reliance. URL: <http://www.ilsr.org/walmart-and-wto/> (date of request: 05.05.2012).

### **Контактная информация**

Адрес: 117997, Российская Федерация,  
г. Москва, Стремянный пер., 36 –  
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»  
Тел. кафедры «Торговая политика»:  
+7 (499) 237-93-61  
Моб. тел.: +7-926-822-77-29,  
e-mail: riesgo@inbox.ru

### **Contact links**

Address: 117997, Stremyaniy str., 36, Moscow,  
the Russian Federation,  
Plekhanov Russian University of Economics  
Telephone number of the chair of «Trade Policy»:  
+7 (499) 237-93-61  
Mobile number: +7-926-822-77-29,  
e-mail: riesgo@inbox.ru

---

*Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России и МСЭ*

**УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ  
НАУЧНЫХ СТАТЕЙ  
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ  
НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ**

**1.** Статья представляется в электронном виде<sup>1</sup> в формате Word для Windows 95 и выше, а также в печатном виде на бумажном носителе в двух экземплярах. Требования к тексту: размер шрифта не менее № 12, 1,5 интервала, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать тексту, представленному в электронном виде<sup>2</sup>.

**2.** Научная статья 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.

---

<sup>1</sup> Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

<sup>2</sup> В случае обнаружения расхождения редакционный совет будет ориентироваться на электронный вариант статьи.



---

**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 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: CD или USB-флеш-накопитель.

Наименование 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 посто-

---

ронних файлов, не относящихся к представляемым в редакционный совет 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).

*По вопросам публикации статей следует обращаться в  
ВЭО России по телефону:  
(495) 609-07-33*



**Научное издание**

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА РОССИИ**

№ 2/2013

Том сто шестьдесят девятый

Информационно-аналитическое издание для членов  
Вольного экономического общества России

Москва, 2013

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом России –  
125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работала:  
*О.И. Васильева*

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, 2013  
ISBN 978-5-94160-148-6  
ISSN 2072-2060