

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ

Л. С. Сосненко, Б. А. Матвеев

СПЕКТРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Рассматривается применение спектрального показателя для оценки качества экономической модели. В отличие от существующих показателей точности он учитывает характер поведения исследуемой величины и позволяет априори оценить прогнозные свойства модели.

Ключевые слова: экономическая модель, оценка качества модели, спектральный показатель.

Вопрос о возможности применения моделей для анализа и прогнозирования может быть решен только после проверки их качества. Важнейшими характеристиками качества модели являются показатели точности: средняя ошибка аппроксимации и среднеквадратическая ошибка [1]. Они показывают расхождение между фактическими и теоретическими значениями экономической величины.

Если модель предназначена для целей прогнозирования, оценка ее точности осуществляется либо при рассмотрении исследуемой величины на ретроспективном участке, либо после того как получены фактические данные о ее прогнозном значении. Оценку априорной точности прогноза можно связать с размером доверительного интервала. Однако для этого потребуется закон распределения. При этом стремление повысить точность (за счет уменьшения доверительного интервала) неизбежно приведет к снижению надежности прогноза.

1. Проблема оценки качества модели

Используемые на практике показатели качества модели обладают одним существенным недостатком — они не учитывают характер поведения ис-

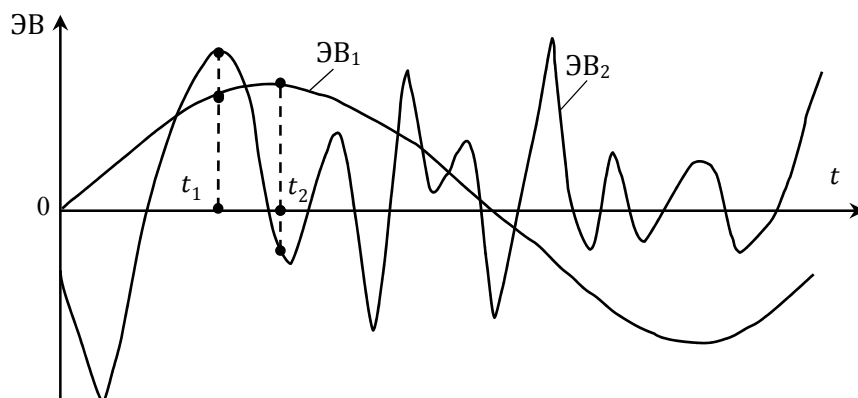
следуемой величины. На рисунке для сравнения показаны две экономические величины (ЭВ).

Представленные на рисунке случайные величины имеют одинаковые математическое ожидание (равное нулю) и дисперсию. Однако характер поведения этих величин сильно различается. Так, если ЭВ₁ приняла в точке t_1 значение, заметно превышающее нулевой уровень, то весьма вероятно, что в рядом лежащей точке t_2 она также примет значение больше нуля. Напротив, предсказать величину ЭВ₂ в точке t_2 проблематично. Здесь динамика отклонений ЭВ от своего среднего (в данном случае нулевого) уровня существенно выше, и поэтому значения ЭВ₂ будут менее предсказуемы. Уровень риска, связанного с величиной ЭВ₂, выше.

Таким образом, экономические величины, у которых динамика поведения выше, менее предсказуемы, и риск получения большой ошибки моделирования для них выше.

2. Решение проблемы

Повысить надежность и избежать крупных ошибок при моделировании можно, если воспользоваться спектральным методом оценки качества модели. Для этого предлагается применить



Связь между характером поведения экономической величины и ошибкой моделирования

спектральный показатель точности (предсказуемости) P , который дополняет спектральный показатель риска R до 100 % [2]:

$$P (\%) = 100 - R.$$

Спектральный показатель риска R определяется выражением

$$R (\%) = R_p R_f \cdot 100, 0 < R < 100,$$

где R_p — частный показатель («показатель мощности»), который оценивает возможное отклонение ЭВ от ожидаемого значения; R_f — частный показатель («показатель формы»), который оценивает неопределенность, непредсказуемость ЭВ. Его величина учитывает характер поведения ЭВ.

Спектральный показатель является одновременно мерой возможного отклонения ЭВ от ожидаемого значения (оценивается частным показателем R_p) и мерой ее неопределенности (оценивается частным показателем R_f). Показатель точности P служит оценкой точности теоретической модели, позволяет оценить ее качество, адекватность реальному экономическому процессу.

Для примера оценим качество нескольких моделей урожайности зерновых культур в Оренбургской области:

- 1) модели в виде полинома второго порядка (П);
- 2) модели экспоненциального сглаживания (ЭС);
- 3) модели авторегрессии (проинтегрированно-скользящего среднего) АРПСС;
- 4) модели множественной регрессии (МР);
- 5) модели множественной линейной регрессии для панельных данных (ПД).

По этим моделям были получены расчетные значения урожайности (табл. 1) за периоды с 1958 по 2002 г. (модели П, ЭС и АРПСС) и с 1994 по 2002 г. (модели МР и ПД) [3].

Сравним качество моделей с помощью трех показателей: спектрального показателя точности (P), средней ошибки аппроксимации ($\bar{\delta}$) и средней квадратической ошибки (s):

$$\left| \bar{\delta} \right| = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{y_i - \hat{y}_i}{y_i} \right|, \quad s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}{n}},$$

где y_i — фактическое значение урожайности; \hat{y}_i — расчетное ее значение, полученное по модели; n — число наблюдений.

Для расчета риска R и соответствующего ему показателя точности P использовалась компь-

ютерная программа, разработанная Б. А. Матвеевым и П. О. Орловым [4]. На вход поступала величина $x_i = y + s_i$, где \bar{y} — средняя урожайность; s_i — сигнал риска

$$s_i = \Delta y = y_i - \hat{y}_i.$$

Сигнал риска характеризует расхождение между фактической и теоретической урожайностью [2].

Согласно расчетам, средняя урожайность составила: за период с 1958 по 2002 г. — 10,48 ц/га, за период с 1994 по 2002 г. — 9,02 ц/га.

В табл. 2 приведены результаты расчета точности и показаны ранги моделей относительно используемых показателей.

Видно, что ранг модели по спектральному показателю соответствует среднему рангу, полученному из рангов двух других показателей. По спектральному показателю качество модели МР по сравнению с моделью П оценивается существенно выше. Такое заключение совпадает с оценкой, полученной с помощью средней ошибки аппроксимации, которая признает модель МР лучшей среди всех рассматриваемых. Обратим внимание на то, что оценки точности, полученные на основе ошибки аппроксимации и среднеквадратической ошибки, приводят к неоднозначным (модели ЭС и АРПСС) и даже противоречивым (МР и ПД) результатам, в то время как спектральный показатель позволяет однозначно оценить качество всех моделей и уверенно их ранжировать.

Спектральный показатель имеет еще одно преимущество: ранжирование моделей не критично к объему обрабатываемой статистической информации (табл. 3). В то время как использование в качестве критерия качества средней ошибки аппроксимации не всегда приводит к однозначным выводам: для выборки, состоящей из шести и девяти наблюдений, лучшей моделью признается МР, далее следует модель ПД. Среди остальных моделей, по данным за 6, 9 и 12 лет, высший ранг имеет модель АРПСС. Однако с учетом всей имеющейся информации первое место занимает модель П, а две другие оцениваются одинаково.

Согласно представленным результатам ранг модели не зависит от того, за какой период рассчитывается спектральный показатель: за шесть, девять, двенадцать лет или весь период наблюдения. Объяснить это можно тем, что спектральный показатель учитывает характер поведения

Таблица 1

Фактическая урожайность: результаты моделирования и расчетов для Оренбургской области

Год	Фактическая урожайность y_i , ц/га	Расчетная урожайность \hat{y}_i , ц/га по модели					$x_i = \bar{y} + (y_i - \hat{y}_i)$, ц/га, для моделей				
		МР	ПД	П	ЭС	АРПСС	МР	ПД	П	ЭС	АРПСС
1958	8,0	×	×	8,2	7,8	×	×	×	10,28	10,68	×
1959	9,2	×	×	8,5	7,9	×	×	×	11,18	11,78	×
1960	11,5	×	×	8,7	7,9	×	×	×	13,28	14,08	×
1961	7,4	×	×	9,0	8,0	×	×	×	8,88	9,88	×
1962	10,8	×	×	9,2	8,1	×	×	×	12,08	13,18	×
1963	7,8	×	×	9,4	8,2	10,4	×	×	8,88	10,08	7,88
1964	8,7	×	×	9,6	8,3	9,2	×	×	9,58	10,88	9,98
1965	6,1	×	×	9,8	8,3	7,9	×	×	6,78	8,28	8,68
1966	11,6	×	×	10,0	8,4	6,8	×	×	12,08	13,68	15,28
1967	5,1	×	×	10,2	8,4	7,4	×	×	5,38	7,18	8,18
1968	18,2	×	×	10,4	8,4	7,5	×	×	18,28	20,28	21,18
1969	11,7	×	×	10,5	8,6	10,6	×	×	11,68	13,58	11,58
1970	13,8	×	×	10,6	8,8	15,2	×	×	13,68	15,48	9,08
1971	11,8	×	×	10,8	9,0	16,9	×	×	11,48	13,28	5,38
1972	8,6	×	×	10,9	9,1	15,2	×	×	8,18	9,98	3,88
1973	12,9	×	×	11,0	9,3	11,9	×	×	12,38	14,08	11,48
1974	13,0	×	×	11,1	9,5	7,9	×	×	12,38	13,98	15,58
1975	2,8	×	×	11,1	9,7	10,8	×	×	2,18	3,58	2,48
1976	15,9	×	×	11,2	9,7	9,0	×	×	15,18	16,68	17,38
1977	9,9	×	×	11,3	9,9	8,0	×	×	9,08	10,48	12,38
1978	16,6	×	×	11,3	10,0	9,9	×	×	15,78	17,08	17,18
1979	13,7	×	×	11,3	10,3	12,7	×	×	12,88	13,88	11,48
1980	11,0	×	×	11,3	10,5	17,0	×	×	10,18	10,98	4,48
1981	8,0	×	×	11,3	10,7	16,7	×	×	7,18	7,78	1,78
1982	7,2	×	×	11,3	10,8	10,2	×	×	6,38	6,88	7,48
1983	15,1	×	×	11,3	10,8	6,5	×	×	14,28	14,78	19,08
1984	7,0	×	×	11,3	11,0	5,8	×	×	6,18	6,48	11,68
1985	10,4	×	×	11,2	11,1	9,7	×	×	9,68	9,78	11,18
1986	15,8	×	×	11,2	11,1	10,4	×	×	15,08	15,18	15,88
1987	8,2	×	×	11,1	11,2	11,9	×	×	7,58	7,48	6,78
1988	8,2	×	×	11,0	11,3	12,8	×	×	7,68	7,38	5,88
1989	12,0	×	×	10,9	11,3	10,3	×	×	11,58	11,18	12,18
1990	15,7	×	×	10,8	11,3	9,8	×	×	15,38	14,88	16,38
1991	9,3	×	×	10,7	11,5	11,1	×	×	9,08	8,28	8,68
1992	15,7	×	×	10,6	11,5	13,6	×	×	15,58	14,68	12,58
1993	11,8	×	×	10,4	11,6	15,3	×	×	11,88	10,68	6,98
1994	12,6	13,0	13,5	10,3	11,7	14,4	8,62	8,12	12,78	11,38	7,88
1995	4,8	7,8	7,1	10,1	11,8	12,7	6,02	6,72	5,18	3,48	9,98
1996	7,7	6,2	6,1	9,9	11,7	9,4	10,52	10,62	8,28	6,48	8,68
1997	14,9	13,9	13,5	9,7	11,6	4,9	10,02	10,42	15,68	13,78	15,28
1998	1,5	2,1	3,4	9,5	11,7	4,7	8,42	7,12	2,48	0,28	8,18
1999	9,7	9,5	9,1	9,3	11,5	7,7	9,22	9,62	10,88	8,68	21,18
2000	9,8	11,3	10,0	9,1	11,4	6,7	7,52	8,82	11,18	8,88	11,58
2001	9,9	10,2	9,5	8,8	11,3	8,3	8,72	9,42	11,58	9,08	9,08
2002	10,3	7,7	10,0	8,6	11,2	9,1	11,62	9,32	12,18	9,58	5,38

Таблица 2

Сравнительная оценка точности моделей урожайности

Модель урожайности	Показатели точности модели				Ранг модели			
	Средняя ошибка аппроксимации $ \bar{\delta} $, %	Средне-квадратическая ошибка s , ц/га	Спектральный показатель		по $\bar{\delta}$	по s	средний по $\bar{\delta}$ и s	по P
			риска, R , %	точности, P , %				
Линейная регрессия для панельных данных (ПД)	34	2,9	9,0	91,0	2	1	1,5	1
Множественная регрессия (МР)	20	4,4	15,0	85,0	1	4	2,5	2
Полином второго порядка (П)	45	3,5	51,0	49,0	3	2	2,5	3
Экспоненциальное сглаживание (ЭС)	48	3,9	80,8	19,2	4,5	3	3,75	4
Модель авторегрессии (АРПСС)	48	4,5	83,4	16,6	4,5	5	4,75	5

Таблица 3

Связь между оценкой точности прогнозной модели и объемом исходной информации

Модель урожайности	Спектральный показатель точности P (%), рассчитанный				Средняя ошибка аппроксимации $ \delta $ (%), рассчитанная			
	по данным за последние			по всем данным	по данным за последние			по всем данным
	6 лет	9 лет	12 лет		6 лет	9 лет	12 лет	
Линейная регрессия для панельных данных (ПД)	90,9	91,0	—	—	25,0	25,0	—	—
Множественная регрессия (МР)	87,9	85,0	—	—	15,0	20,0	—	—
Полином второго порядка (П)	69,8	71,6	60,7	49,0	101,0	85,0	69,0	44,0
Экспоненциальное сглаживание (ЭС)	64,1	70,9	45,7	19,2	127,0	107,0	85,0	47,0
Модель авторегрессии (АРПСС)	30,7	15,0	31,8	16,6	60,0	62,0	52,0	47,0

экономической величины, которая проявляется уже при сравнительно небольшом объеме анализируемой информации.

Считается, что значение $|\bar{\delta}| < 10\%$ свидетельствует о высокой точности модели. При значениях этого показателя в пределах 10–20% точность признается хорошей, при 20% $< |\bar{\delta}| < 50\%$ — удовлетворительной [1]. Опираясь на величину спектрального показателя P , можно предложить свою шкалу оценки точности моделей:

- при $P \geq 80\%$ — точность модели высокая;
- при $60\% \leq P < 80\%$ — точность модели хорошая;
- при $20\% \leq P < 60\%$ — точность модели удовлетворительная.

Таким образом, спектральный показатель может быть рекомендован в качестве критерия сравнения качества экономических моделей. К его достоинствам следует отнести однозначность получаемых выводов и невысокую требовательность

к объему необходимых для анализа статистических данных.

Спектральный показатель позволяет ожидать лучших прогнозных результатов по моделям линейной регрессии для панельных данных (ПД) и множественной регрессии (МР). Чтобы в этом убедиться, воспользуемся рассмотренными моделями для построения краткосрочного прогноза урожайности и оценки его точности.

3. Оценка точности прогноза экономической модели

Абсолютная (Δ) и относительная (δ) погрешности прогноза оцениваются по формуле

$$\Delta = |y_i - y^*|; \quad \delta = \frac{|y_i - y^*|}{y_i} \cdot 100\%,$$

где y^* — прогнозное значение урожайности [3].

Результаты расчетов приведены в табл. 4.

Таблица 4

Сравнительная оценка точности прогноза урожайности на 2003 и 2004 гг.

Прогнозная модель	Погрешность прогноза						Спектральный показатель		Ранг модели			
	абсолютная, Δ , ц/га			относительная, δ , %			риска R , %	предсказуемости P , %	средний			по R
	2003 г.	2004 г.	средняя	2003 г.	2004 г.	средняя			по Δ	по δ	по Δ и δ	
Линейная регрессия для панельных данных (ПД)	0,8	0,9	0,85	8,2	11,1	9,65	9,0	91,0	1	1	1	1
Множественная регрессия (МР)	0,5	1,9	1,2	5,9	26,8	16,35	15,0	85,0	3	4	3,5	2
Полином второго порядка (П)	1,8	0,2	1,0	18,4	2,5	10,45	51,0	49,0	2	2	2	4
Экспоненциальное сглаживание (ЭС)	1,3	2,9	2,1	13,3	35,8	24,55	80,8	19,2	5	5	5	5
Модель авторегрессии (АРПСС)	1,1	7,6	4,35	11,2	93,8	52,5	83,4	16,6	6	6	6	6

Видим, что точность прогноза по всем рассмотренным вариантам (за исключением моделей ЭС и АРПСС) следует признать хорошей ($\delta = 10\text{--}17\%$). Оценки, полученные с помощью спектрального показателя и относительной ошибки δ для лучших прогнозных моделей (ПД и МР), очень близки. Но спектральный показатель определяется априори — на основе ретроспективных данных, в то время как абсолютная и относительная погрешности прогноза могут быть найдены только после получения фактических данных. Несколько удивляет ранг модели П — он равен двум. Однако, если сравнить погрешность прогноза по модели П с погрешностями, полученными по моделям ПД и МР, то увидим, что разница в величине ошибки между ними невелика.

Спектральный показатель оценивает качество экономической модели с учетом характера поведения исследуемой величины. Он позволяет оценить точность прогноза еще до получения фактических данных о прогнозируемой величине.

Список литературы

1. Дуброва, Т. А. Статистические методы прогнозирования : учеб. пособие для вузов / Т. А. Дуброва. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 206 с.
2. Матвеев, Б. А. Спектральный подход к анализу и измерению риска / Б. А. Матвеев // Проблемы анализа риска. 2012. Т. 9, № 2. С. 68–75.
3. Афанасьев, В. Н. Статистические методы прогнозирования в экономике : учеб.-метод. пособие для вузов / В. Н. Афанасьев, Т. В. Лебедева. М. : Финансы и статистика, 2009. 180 с.
4. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ. Программа расчета спектрального показателя риска / Б. А. Матвеев, П. О. Орлов. № 2012660696 ; зарегистрир. в Реестре программ для ЭВМ 28.11.12.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ОТНОШЕНИЙ ЗАИМСТВОВАНИЯ КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Раскрывается сущность понятий «заимствование капитала», «заимствование капитала на финансовом рынке» с учетом исследования позиций зарубежных и отечественных ученых по вопросу природы отношений заимствования капитала. Рассматривается механизм формирования отношений заимствования капитала на финансовом рынке.

Ключевые слова: заимствование, заемный капитал, финансы, процент, кредит.

В зарубежной и отечественной экономической литературе теория заимствования капитала остается до сих пор многозначной и довольно противоречивой. Отпечаток на ее исследование накладывает и тот факт, что тенденции, присущие развитию финансового рынка, как правило, связаны с широким распространением фиктивного капитала. Необходимо подчеркнуть, что природа и эволюция заимствования капитала тесно связаны с определенным этапом развития технологической системы производства и общественной формой, в которой развивается капитал. В основу развития заложен поступательный период видоизменения сущности движения и его институциональных форм, что не может не относиться к теории заимствования и перераспределения капитала и к его сущности как категории, отрицающей реальные экономические процессы.

В момент перехода типа хозяйствования от натурального к товарному процессы заимствования капитала сводились к возможностям предоставления так называемых ростовщических кредитов. Они по условиям выдачи напоминали современные коммерческие кредиты. С появлением денежной формы расчетов возникли новые более сложные кредитные отношения — продажа товаров с отсрочкой и рассрочкой платежа. Несовпадение моментов производства и обращения товаров, особые условия их производства (сезонная продукция) приводили к тому, что товаропроизводителям приходилось покупать товары у других хозяйствующих субъектов еще до продажи собственных. В такой ситуации покупатель становился заемщиком, а продавец — кредитором. Как раз с этим историческим моментом связано появление простейших форм коммерческого (товарного) кредитования.

В античном периоде широкое распространение получила другая форма кредитования — ростовщичество. Ростовщический кредит тогда выступал в трех формах: предоставление кредитов

наличными деньгами рабами рабовладельческой знати, преимущественно собственникам земли, для покупки различных предметов роскоши; предоставление кредитов мелким производителям, к которым в первую очередь относились крестьяне и ремесленники; кредитование городов и государств. Одной из особенностей ростовщического кредита в античные времена являлся высокий уровень процентов.

Еще до нашей эры появился банковский промысел — в силу широко развития и распространения кредитных отношений. Изначально он возник как дополнительное занятие так называемых менял, осуществлявших обмен монет различных государств. Наряду с этим они постепенно перешли к приему денег на хранение, переводу денег по поручению клиентов, кредитованию под залог домов и земель. В Древней Греции таких менял называли трапезиатами. В Древнем Риме прототипы банковских операций появились в конце III в. до н. э. Первые банкиры назывались менсариями.

В средневековье кредит широко применялся во всей Европе. В этот период кредитные отношения стали «обрастать» новыми характеристиками: увеличивалась продолжительность кредитования (иногда срок превышал два года); появлялись новые инструменты кредитования — платежные письма, а также простые и переводные векселя.

Чуть ранее, в начале XVII в., появились первые кредитные брокеры (посредники). Банковская деятельность стала набирать обороты, постепенно перерастая в более сложные виды банковского предпринимательства. В XVIII в. большая часть европейских стран имела собственные акционерные и эмиссионные банки. Это означало ликвидацию монопольного положения ростовщичества и создание национальных кредитных систем. Эти системы более четко отражали интересы активно развивающейся торговой и промышленной сфер [1. С. 412].

В настоящее время процесс заимствования капитала на финансовом рынке традиционно связывают с двумя моделями заимствования: англосаксонской (система экзогенного предложения денег), для которой характерны заимствования через механизм фондового рынка, и континентальной (система эндогенного предложения денег), которая характеризуется активным участием в процессе заимствования капитала банковского кредита. В период выделения терминов «заемный капитал», «заимствование капитала» в экономической теории речь шла преимущественно о функционировании заемного капитала в форме денежного или товарного (коммерческого) кредита, при этом фондовый механизм не рассматривался.

Основоположником теории заимствования капитала является А. Смит, который одним из первых писал в своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» о «капитале, ссужаемом под проценты». В гл. IV своего исследования А. Смит говорит о сущности ссудного капитала. По мнению А. Смита, заемщик может использовать полученные средства как капитал или как запасы, обращаемые на непосредственное потребление. Если он использует их как капитал, он употребляет их на содержание производительных рабочих, которые воспроизводят стоимость заемных средств с некоторой прибылью. В этом случае заемщик может вернуть капитал и уплатить проценты, не отчуждая и не затрагивая других источников дохода. Если он употребляет заемные средства для непосредственного потребления, он играет роль расточителя и растрчивает на поддержание праздности то, что было предназначено для содержания трудящихся. В этом случае он уже оказывается не в состоянии ни вернуть капитал, ни уплатить проценты, не отчуждая или не затрагивая какого-либо другого источника дохода, например недвижимого имущества или земельной ренты.

Заимодавец, по мнению А. Смита, посредством займа как бы предоставляет должнику свое право на известную часть годового продукта земли и труда страны, которой он может распоряжаться по своему усмотрению [9. С. 18].

Особое внимание процессу заимствования капитала было уделено К. Марксом в главном его труде — «Капитале». Автор детально рассматривает вопрос о значении привлечения капитала в форме кредитных ресурсов, а также раскрывает формы так называемого фиктивного капита-

ла. Прежде всего К. Маркс рассматривает коммерческий кредит и его орудие — вексель. Вслед за этим он приводит ряд выписок из современной ему английской экономической литературы, дающих представление о характере и размере вексельного обращения.

Затем К. Маркс рассматривает банкирский кредит, банкноту, связь последней с векселем и фиктивный капитал. С точки зрения продавца, продажа в кредит есть отчуждение потребительной стоимости товара, но без реализации его цены, без превращения его из мысленно представляемого золота в действительное золото. С точки зрения покупателя, кредит означает получение потребительной стоимости без соответствующего отчуждения стоимости. Но кредит — не дарение, не вручение подарка; кредитная сделка создает обязательство, в силу чего продавец становится кредитором, а покупатель — должником. По истечении срока обязательства их роли меняются: бывший продавец получает стоимость, не отчуждая потребительной стоимости, а бывший покупатель отчуждает стоимость, не получая потребительной стоимости. Таким образом, в производственные отношения между товаропроизводителями кредитом вносится известная модификация.

Дж. М. Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег» особое внимание уделяет норме процента, которая является своеобразной платой за использование капитала. Кейнс говорит о том, что норма процента заимствования капитала есть вознаграждение за лишение денег и ликвидности на определенный период, которое получает собственник капитала. Ведь норма процента как таковая есть ни что иное как величина, обратная отношению суммы денег к тому, что можно получить, расставаясь с возможностью распоряжаться этими деньгами на обусловленный период времени в обмен на долговое обязательство.

В общей постановке, в отличие от конкретных случаев, когда рассматривается какой-то один определенный период, на который одалживаются деньги, под нормой процента уместно подразумевать всю совокупность различных процентных ставок, установленных в текущий момент времени для займов разных сроков [7. С. 662].

Эффективность и целесообразность заимствования капитала описал М. Фридмен в своем научном труде «Количественная теория денег». Он рассмотрел случай с вложением избыточной денежной наличности в ценные бумаги —

облигации («консоли») и предпринял попытку оценить такое вложение с учетом «предельной величины потока неденежных услуг». М. Фридмен пришел к следующему выводу: облигации приносят положительный доход, когда положителен доход от денег, а когда деньги приносят отрицательный доход, то отрицателен доход и от облигаций; но когда и те и другие обеспечивают получение положительных неденежных услуг, то всякий субъект в качестве компенсации за некоторые потери денежного дохода всегда предпочтет один лишний доллар наличности одной лишней облигации. Если его портфель насыщен одним типом активов, то он насыщен обоими, и субъект одинаково равнодушен как к деньгам, так и к облигациям. Когда же доход от тех и других отрицателен, субъект предпочтет облигации. Таким образом, вывод М. Фридмена сводится к тому, что отрицательные неденежные услуги отражают издержки хранения денег, выражающиеся в беспокойстве, страхе быть ограбленным и т. д. Поэтому вполне правдоподобно, что облигации являются в этом смысле более надежными и легче сохраняемыми активами, что и служит основанием для их предпочтения [11. С. 40].

Развитию теории заимствования капитала способствовали американские экономисты XX в. — представители монетаризма И. Фишер и Р. Дорнбуш, которые считали, что важнейшим фактором экономического развития является объем денежной наличности в обращении, а заемный капитал служит катализатором кризиса финансовой системы.

И. Фишер считал, что «чрезмерные инвестиции и спекуляции часто играют важную роль; однако они не были бы столь разрушительными, если бы не основывались на заемных средствах. Сама попытка отдельных лиц уменьшить долговое бремя приводит к его увеличению под напором масс, стремящихся к его ликвидации. . . . чем больше должники платят, тем больше они должны. Чем сильнее кренится экономическая лодка, тем выше вероятность того, что она накренится еще больше» [12. С. 142].

Р. Дорнбуш больше изучал проблемы мобильности капитала в целом, нежели процесс его привлечения на конкретном рынке. Он вывел базовую модель с неполной мобильностью заемного капитала.

Представитель неоклассического направления экономической теории П. Самуэльсон в своей книге «Экономикс» большое внимание уделяет

факторам, оказывающим влияние на процессы заимствования капитала и капиталообразования. Эти факторы он связывает с необходимостью проведения государственной фискальной и денежно-кредитной политики. В частности, он считает, что сочетание инструментов этих двух видов государственной политики определяет темп накопления капитала. Фискальная и денежная политика вступает во взаимодействие с процессом сбережения, осуществляемым частными лицами, тем самым определяется, насколько быстро общество формирует новый капитал [13. С. 372].

Огромный вклад в теорию заимствования капитала внес немецкий экономист, представитель классической экономической школы Р. Гильфердинг, который в своей известной работе «Финансовый капитал» обобщил знания о торгово-промышленном и банковском капитале и его конвергенции.

Р. Гильфердинг делает акцент на процессе мобилизации финансового капитала, которая возникает не только в процессе инвестирования собственных средств капиталиста, но и в процессе высвобождения «бездеятельного» капитала и его предоставлении в пользование другому капиталисту. Под заимствованием капитала Р. Гильфердинг понимает процесс предоставления скрытого (потенциального) денежного капитала, высвободившегося в результате производственной деятельности, другому капиталисту, который не участвует в обороте того индивидуального капитала, из которого он высвободился [5. С. 71].

В своей работе Р. Гильфердинг подробно описывает кредитные отношения, в частности раскрывая сущность различных форм заимствования. Так, под оборотным кредитом он понимает кредит, «заменяющий деньги, то есть экономизирующий предоставляющий большие издержки металл, потому что благодаря ему передача товаров осуществляется без вмешательства денег. Расширение такого кредита основывается на расширении процесса общественного воспроизводства. Процесс воспроизводства расширяется — повышается спрос на капитал в форме производительного капитала». Кредит, функция которого — превращать деньги из бездеятельных денег в функционирующий капитал, Р. Гильфердинг называет капитальным кредитом.

Большое значение в процессе заимствования капитала Р. Гильфердингом придается банковской системе, которая формирует так называе-

мый банковский капитал и предоставляет банковские кредиты.

Вопросы заимствования капитала, в частности вопросы необходимости применения заемного капитала в источниках формирования основного и оборотного капитала отдельной фирмы, изучали Ф. Модильяни и М. Миллер. В 1958 г. они опубликовали работу, содержащую одну из самых удивительных теорий современного финансового менеджмента: они пришли к выводу, что стоимость любой фирмы определяется исключительно ее будущими доходами и, следовательно, не зависит от структуры ее капитала. Этот вывод имел масштабные последствия: по оценке членов Ассоциации финансового менеджмента, данная работа оказала на практику управления финансами больше влияния, чем все ранее опубликованные.

Среди отечественных ученых, исследовавших проблемы заимствования капитала, особая роль принадлежит И. А. Бланку, В. В. Ковалеву, А. В. Молчановой, А. Д. Шеремету, И. В. Бархатову [2; 3], Е. Г. Алпатову и др. В целом современные российские ученые дополнили классическую теорию заимствования капитала изучением форм его привлечения, порядка определения процентов по кредитам, разработкой политики управления заимствованием капитала, привлекаемого из различных источников, а также практически аспектами оценки эффективности заимствований капитала на финансовом рынке. Положения, отраженные в трудах отечественных и некоторых зарубежных экономистов, имеют прикладной характер и позволяют организовывать процесс заимствования капитала в современных условиях экономической действительности.

По мнению И. А. Бланка, заимствованный (заемный) капитал — это часть капитала предприятия, характеризующая в совокупности объем его финансовых обязательств (общая сумма долга). При этом И. А. Бланк предлагает делить заимствованный капитал на две части — долгосрочный и краткосрочный капитал. К долгосрочному заимствованному капиталу (долгосрочным финансовым обязательствам) он относит долгосрочные кредиты банков и иные заемные средства, срок возврата которых еще не наступил, а также долгосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок. К краткосрочному заимствованному капиталу И. А. Бланк относит: краткосрочные кредиты банков и иные заемные средства, срок возврата которых еще не наступил; краткосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок: креди-

торскую задолженность и другие краткосрочные финансовые обязательства [4. С. 522].

В. В. Ковалев понимает под заимствованным капиталом денежную оценку средств, предоставленных экономическому агенту на долгосрочной основе третьими лицами. В отличие от собственного заимствованный капитал: 1) подлежит возврату, причем условия возврата оговариваются на момент его мобилизации; 2) постоянен в том смысле, что с позиции поставщиков капитала номинальная величина основной суммы долга не меняется [6. С. 385]. Основными компонентами заимствованного капитала В. В. Ковалев считает долгосрочные кредиты и займы, в том числе облигационные займы.

О роли заимствования капитала для экономических агентов и национальной экономики в целом рассуждает профессор О. И. Лаврушин. Он считает, что роль заимствованного капитала характеризуется результатами его применения для экономики государства и населения, а также особенностями методов, с помощью которых эти результаты достигаются. Что касается методов, то они в значительной мере обуславливаются возвратностью заемного капитала и, как правило, платным предоставлением средств. Это повышает ответственность и усиливает заинтересованность участников кредитных операций, побуждая их к целесообразному предоставлению и использованию заемных средств.

Результаты применения заимствованного капитала важны и многообразны. Такой капитал, используемый для возвратного предоставления средств, влияет на процессы производства, реализации и потребления продукции и на сферу денежного оборота.

А. П. Зудилин выделяет совокупность положительных особенностей заимствованного капитала [6. С. 134]: 1) достаточно широкие возможности привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге предприятия, наличии залога или гарантии поручителя; 2) обеспечение роста финансового потенциала предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности; 3) более низкая стоимость в сравнении с собственным капиталом за счет эффекта «налогового щита» (изъятие затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль); 4) способность генерировать прирост финансовой рентабельности (коэффициент рентабельности собственного капитала).

В то же время использование заимствованного капитала, по мнению А. П. Зудилина, имеет ряд недостатков: 1) использование заемного капитала формирует высокие финансовые риски (риск снижения финансовой устойчивости); причем уровень такого риска прямо пропорционально зависит от уровня удельного веса используемого заемного капитала; 2) при использовании заимствованного капитала снижается норма прибыли, поскольку уменьшается отдача приобретенных на него активов за счет выплат процентов по кредитам; 3) использование кредитных ресурсов сильно зависит от колебаний конъюнктуры финансового рынка.

К. Е. Соснин в своем исследовании проводит сравнительный анализ двух форм заимствования капитала — банковского кредита и облигационного займа — и дает оценку каждому из вариантов привлечения заемного капитала (см. таблицу). Объективно оценивая представленные варианты заимствования и учитывая их особенности, он приходит к выводу, что более доступным, менее затратным и более распространенным является банковский кредит.

В каждом из перечисленных источников привлечения капитала есть свои положительные и отрицательные стороны. По мнению К. Е. Соснина, облигационный заем дает возможность гибкого

Сравнительная характеристика форм заимствования капитала

Критерий сравнения	Способ привлечения капитала	
	Эмиссия облигаций	Банковский кредит
Привлечение дополнительных финансовых структур	Андеррайтер, платежный агент, депозитарий	Нет
Необходимая документация	Бухгалтерская и налоговая отчетность, договор с андеррайтером, договор с платежным агентом, договор о листинге	Бухгалтерская и налоговая отчетность
Срок рассмотрения заявок	1–3 месяца	0,5–3 месяца
Процентная ставка (в среднем по России)	Без учета наличия кредитной истории — 13,5 %, с учетом кредитной истории — 9,5 %	Кредитная линия — 15 %, овердрафт — 12,5 %
Наличие залога	Нет	Недвижимость, машины, оборудование
Налоги	Нет	Нет
Зависимость от кредитора	Низкая	Высокая (потенциальная возможность переуступки банком долга недружественной структуре)
Кредитная история	Наличие положительной кредитной истории непосредственно влияет на процентную ставку	Оказывает минимальное влияние на величину ставки кредита
Управление займом	Контролируемая возможность размещения займа среди большого числа заемщиков, возможность прямого управления объемом займа путем покупки/продажи облигаций на вторичном рынке	Отсутствует
Срок займа	Оптимальный срок — от одного года	Возможность займа со сроком от двух недель
Объем займа	Обширный круг инвесторов	Небольшое количество крупных учреждений, способных выделить необходимый кредитный лимит
Приобретение публичного статуса	Формирование кредитного имиджа, потенциальная возможность расширения базы кредиторов	Отсутствует

управления привлеченными средствами, тем самым компания создает положительную кредитную историю, формирует мотивацию к более эффективной и прозрачной деятельности с более высокими показателями производственно-финансовой деятельности. Однако кредитная линия и овердрафт ограничивают такую возможность и несут ряд специфических рисков. С другой стороны, кредит привлекателен простотой процедуры заимствования по сравнению с выпуском облигаций [10. С. 17].

Анализ подходов к изучению вопросов заимствования капитала, представленных выше, показывает, что отношения заимствования, как и любые другие экономические отношения, развивались с учетом специфики экономической жизни, свойственной определенному историческому периоду времени. В частности, при отсутствии денег и товарного производства заимствование капитала фактически отсутствовало, с переходом от натурального к товарному хозяйству произошло развитие банковской системы и кредитных отношений, которые впоследствии усложнились, обрастая новыми формами заимствования. В современной экономике отношения заимствования капитала закреплены в институциональных формах: кредитный рынок, рынок ценных бумаг (в частности рынок облигаций), рынок лизинга. Для указанных форм характерны свои специфические субъекты, объекты заимствования, правила и нормы организации и ре-

ализации отношений заимствования, формы этих отношений.

С учетом представленных взглядов ученых-экономистов, а также влияния современной экономической действительности на финансовые отношения необходимо уточнить понятие «заимствование капитала на финансовом рынке».

Совокупность отношений заимствования финансового капитала является, с одной стороны, частью отношений заимствования капитала как такового в любой форме. В данном понимании капитал может выступать в форме денежного, финансового, физического или иного капитала. Отношения заимствования в этом случае могут складываться между субъектами, не только функционирующими на одном типе рынка, но и субъектами с разных рынков. Схематично такие экономические отношения можно изобразить следующим образом (рис. 1).

Причем, как утверждал в свое время А. Смит, при реализации таких отношений происходит движение не самого капитала в физической форме, а его стоимости, которая может быть реализована при последующем приобретении физического капитала. Под заимствованием капитала применительно к этой ситуации будем понимать совокупность экономических отношений между хозяйствующими субъектами в процессе движения стоимости свободного капитала в любой форме от одного субъекта к другому субъекту, который не участвует в обороте того индивидуального ка-

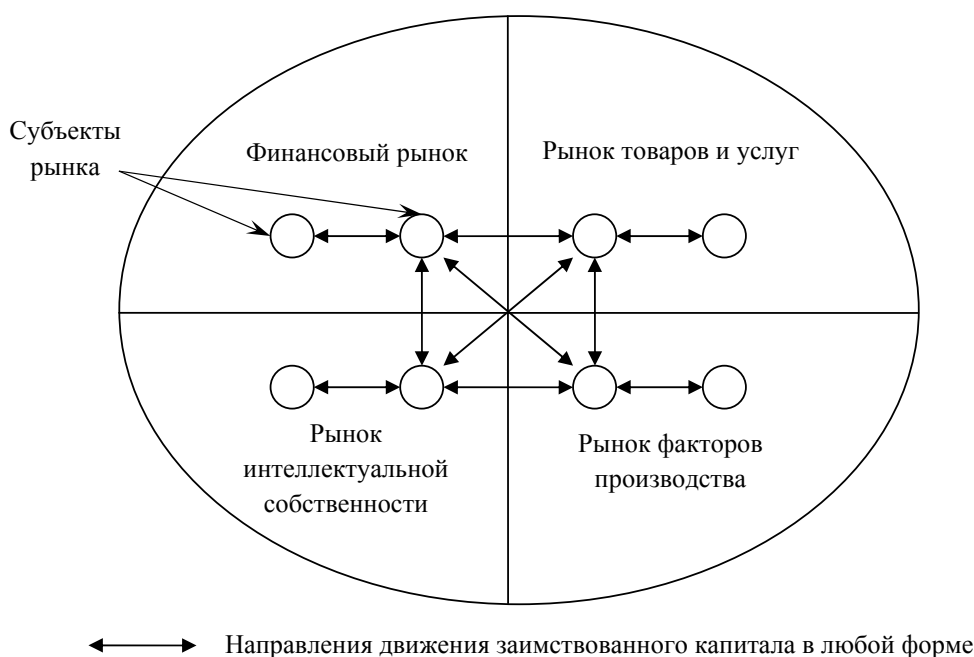


Рис. 1. Система отношений заимствования капитала

питала, из которого он высвободился на условиях возвратности, срочности и платности. Согласно данному определению понятие «заимствование капитала» по своей сути является синонимом понятия «кредит». Однако нельзя сужать отношения заимствования финансового капитала до кредитных отношений, поскольку они имеют еще и иную природу, вытекающую из отношений привлечения или мобилизации финансового капитала. С этой позиции отношения по заимствованию капитала на финансовом рынке являются частью отношений по мобилизации финансового капитала, которые наряду с кредитными отношениями предусматривают еще и отношения, связанные с извлечением дохода экономическими субъектами в денежной форме в результате сделок по купле-продаже ценных бумаг и иных финансовых активов, либо осуществлением инвестиций. Схематично отношения в рамках мобилизации финансового капитала можно изобразить в виде схемы (см. рис. 2).

Из данной схемы видно, что мобилизация финансового капитала предусматривает в том числе и движение капитала в форме кредита. Здесь и развиваются отношения по заимствованию капитала. Приведенные системы отношений мобилизации и заимствования капитала имеют общую черту, поскольку и те и другие отношения связаны с заимствованием финансового капитала, о чем свидетельствует схема, представленная на рис. 3.

С учетом специфики формирования и реализации отношений по мобилизации финансового капитала и отношений по заимствованию представляется возможным сформулировать уточненное определение понятия «заимствование капитала на финансовом рынке». Под таким заимствованием понимается механизм мобилизации капитала на финансовом рынке между хозяйствующими субъектами путем движения стоимости и цены финансового капитала при помощи кредита, облигационных займов и лизинговых операций.

Для выделения в механизме заимствования капитала инструментов, методов и форм, а также для дальнейшего понимания сущности формирования отношений заимствования необходимо более детальное исследование особенностей и отношений между субъектами заимствования капитала, присущих современному технологическому способу производства в экономической системе.

Список литературы

1. Алпатов, Г. Е. Деньги. Кредит. Банки : учебник / Г. Е. Алпатов. М. : Велби : Проспект, 2003. 624 с.
2. Бархатов, В. И. Формирование эффективного рынка финансового капитала в трансформируемой экономике : монография / В. И. Бархатов, М. А. Усачев, Е. П. Ходоровский и др. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2003. 255 с.
3. Бархатов, В. И. Мобилизация финансового капитала в трансформируемой экономике : моно-

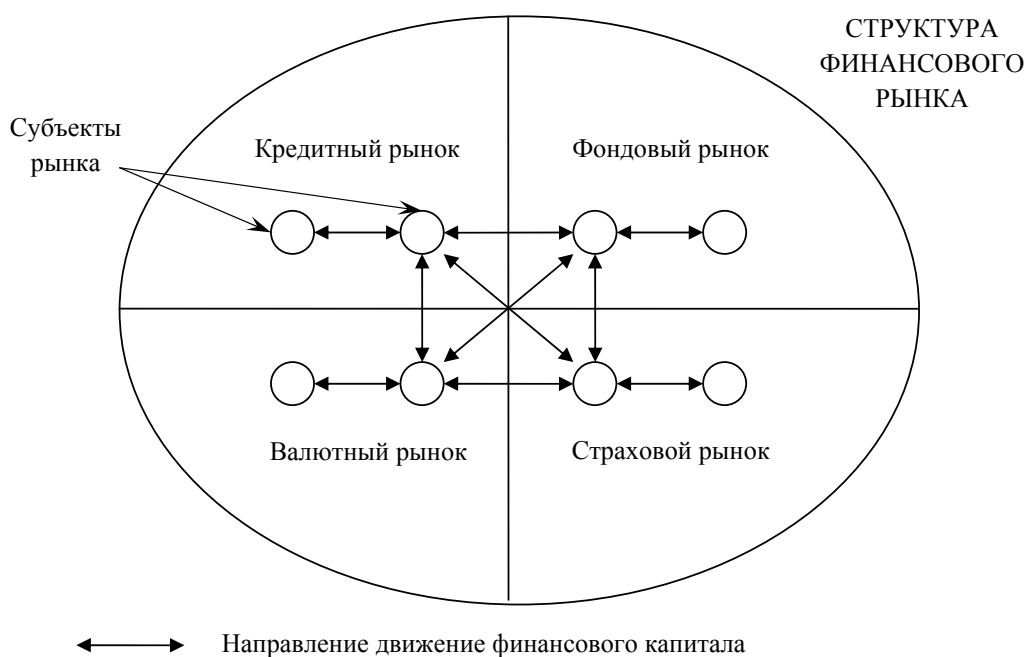


Рис. 2. Система отношений по мобилизации финансового капитала



Рис. 3. Формирование отношений по заимствованию капитала на финансовом рынке

графия / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов. Челябинск, 2002. 217 с.

4. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. Киев : Ника-Центр, 1999. 592 с.

5. Гильфердинг, Р. Финансовый капитал / Р. Гильфердинг. М. : Политиздат, 1959. 460 с.

6. Зудилин, А. П. Анализ хозяйственной деятельности развитых капиталистических стран / А. П. Зудилин. Екатеринбург : Каменный пояс, 2003.

7. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. М. : Прогресс, 1978.

8. Ковалев, В. В. Финансы / В. В. Ковалев. М. : Велби : Проспект, 2007. 610 с.

9. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М. : Эксмо, 2007. 142 с.

10. Соснин, К. Е. Использование инструментов принятия управленческих решений при привлечении заемного капитала промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / К. Е. Соснин. Ярославль, 2007. 20 с.

11. Фридмен, М. Количественная теория денег / М. Фридмен. М. : Эльф-Пресс, 1996.

12. Fisher, I. The Money Illusion / I. Fisher. N. Y. : Lightning Source Incorporated, 2006. 264 p.

13. Samuelson, P. A. Economics: An Introductory Analysis / P. A. Samuelson. N. Y., 1948.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Ю. М. Беспалова, Н. Н. Мильчакова

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОВСЕДНЕВНОСТИ РЕГИОНА: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Рассматривается роль новых технологий и технических новинок в повседневной жизни населения Западной Сибири, приводятся результаты социологического исследования о применении и необходимости использования технических устройств. Показано значение технических новинок, применяемых жителями региона в обыденной жизни, прослеживается их связь с концепцией информационного общества и концепцией технологических укладов, которая в настоящее время наиболее популярна в рамках теории инновационного развития.

Ключевые слова: повседневность, новые технологии, технические новинки, модернизация, инновации, технологический уклад.

В настоящее время для описания современного состояния и развития индустриально развитых стран, обусловленного новой ролью информации во всех сферах жизнедеятельности, качественно новым уровнем производства, переработки и распространения информации, применяется термин «информационное общество». Новый технологический уклад, всеобщая компьютеризация, информатизация общества, интеллектуализация системы создают принципиально новые социально-экономические отношения. Согласно концепции информационного общества такая ситуация характеризует формирование особой стадии в его историческом развитии, характеризующаяся наличием так называемых барьеров, в том числе информационных.

Первому информационному барьеру были присущи экономические связи, существующие в рамках ограниченного коллектива, когда сложность управления этим коллективом превосходила возможности и способности одного человека. Это произошло многие тысячелетия тому назад и реализовалось в условиях соответствующих изменений в технологии управления. Возникли новые механизмы управления экономикой: были созданы иерархические системы управления; введены правила взаимоотношений между людьми и социальными коллективами (предприятиями, регионами, государствами и т. д.).

Второй информационный барьер связан с ограниченной способностью всех экономических субъектов к переработке информации.

Поскольку общество есть система взаимоотношений и взаимообменов основных подсистем — экономической, политической, правовой, соци-

альной, — то информационное общество создает дополнительные самостоятельные подсистемы — телекоммуникационную и образовательную. Более того, они становятся доминирующими подсистемами общества.

«Информационный взрыв» вызвал значительные изменения в повседневной жизни экономических субъектов.

Сегодня тема повседневности прочно вошла в сферу исследовательского интереса социологов и обросла собственной традицией. Термин «повседневность» был предложен А. Шюцем для концептуализации понятия «жизненный мир» Э. Гуссерля [1].

А. Шюц использовал также термин М. Вебера «оповседневивание», под которым тот понимал процесс обучения, обживания, освоения традиций и становления норм [2].

В житейской трактовке повседневность более всего связана с привычными, повторяющимися формами жизнедеятельности человека, при которых происходит реализация его насущных потребностей. Иначе, повседневность воспринимается более всего как «привычная жизненная рутина» [3].

Социология повседневности связана с анализом социального жизненного мира, социального смысла практик, взаимодействий, организаций повседневной жизни. Сюда же относится исследование форм восприятия, сознания, человеческого опыта и быта людей. Исследователь повседневности сталкивается с особыми формами переживания реальности, спецификой повседневных связей, социальных сетей, вещей, образующих микросреду индивида, особым отношением к жиз-

ни и к миру. Возможно изучение предметной среды повседневной жизни, слагаемой из компонентов материальной сферы обитания человека. Например, о семейных ценностях как составляющих материально-духовной среды российской семьи писал социолог А. Н. Алексеев [4].

Повседневность наблюдаема и видима. Для ее изучения используются количественные методы (например анкетный опрос), но чаще применяются качественные: наблюдение, полуструктурированное и структурированное интервью, кейс-стади, биографическое исследование, изучение «документов жизни», визуальное исследование и многие другие.

Рассматривая предметные области повседневной жизни, а именно применение в качестве обыденных новых технологий или технических новинок, следует отметить, что в настоящее время они внедряются в жизнь общества с возрастающей интенсивностью, создавая изменения на всех уровнях существования. Повседневность даже тех людей, которые никогда не пользовались компьютером или мобильным телефоном, во многом связана с развитием новой техники, ведь с ее помощью сегодня осуществляется управление всей системой обеспечения жизни человека. Водоснабжение, электроэнергия, системы связи, транспорт, управление денежными ресурсами, медицина, образование немислимы в настоящее время без использования новых технологий и технических новинок. Новые технологии непосредственно воздействуют на повседневную жизнь каждого человека, определяя его труд, быт, досуг и в целом весь образ жизни.

В повседневную жизнь в качестве неотъемлемой составляющей вошли сотовая связь, Интернет (электронная почта, интернет-банкинг, интернет-магазины), цифровое телевидение, компьютеры (в том числе планшетные), цветные принтеры, банковские карты, терминалы для оплаты различных услуг, фильтры для очистки воды, справочные электронные базы данных и многое другое.

Связанная с новыми технологиями региональная повседневность быстро изменяется, трансформируется. То, что несколько лет назад казалось человеку фантастическим и немислимым, сегодня составляет неотъемлемую часть его жизни. Быстрыми темпами идет процесс превращения в привычное, обыденное или типичное того, что совсем недавно воспринималось как недостижимая мечта.

В 2012–2013 гг. кафедрой общей и экономической социологии Тюменского государственного университета проводилось социологическое исследование инновационного развития региона Западной Сибири. Были опрошены 1800 человек — жители Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО), Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО), юга и центра Тюменской области. Исследование было проведено в рамках научно-исследовательского проекта «Разработка модели и технологии индикативного мониторинга инновационной среды региона». В анкете содержались вопросы, направленные на изучение технических новинок и устройств, которые жители региона считают для себя наиболее полезными в повседневной жизни.

В таблице показано, как распределились ответы респондентов на вопрос: «Какие технические новинки и устройства для вас наиболее важны (полезны) в вашей повседневной жизни?».

Какие же изменения вносят в повседневность новые технологии, какие из них можно отнести к сфере региональной обыденности?

Как показал опрос, сегодня жители региона в наибольшей мере используют Интернет (92,2 % респондентов — в ЯНАО; 88,6 % — в центре Тюменской области; 87,8 % — в ХМАО; 87,7 % — на юге Тюменской области).

Чуть менее интенсивно жители региона используют сотовую связь (90,8 % — в ЯНАО; 86,9 % — на юге Тюменской области; 86,8 % — в центре Тюменской области; 84,6 % — в ХМАО).

Активно пользуются в регионе банковскими картами (76,2 % — в ЯНАО; 65,8 % — в центре Тюменской области; 63,3 % — в ХМАО; 63,0 % — на юге Тюменской области).

Многие жители региона в настоящее время оплачивают налоги и коммунальные услуги через банковские терминалы (45,9 % — в ЯНАО; 41,0 % — в центре Тюменской области; 40,4 % — в ХМАО; 39,2 % на юге Тюменской области).

Ряд респондентов пользуются фильтрами для очистки воды, тем более что это в некоторых районах необходимо (35,4 % — в ХМАО; 33,2 % — в центральной части Тюменской области; 32,3 % — на юге Тюменской области; 31,1 % — в ЯНАО).

Жители региона постепенно переходят на использование цифрового телевидения (35,4 % — в ХМАО; 35,4 % — на юге Тюменской области; 35,1 % — в центральной части Тюменской области; 33,8 % — в ЯНАО).

**Технические новинки и устройства, важные в повседневной жизни,
по мнению жителей Тюменской области**

Технические новинки и устройства	Регион			
	ХМАО	ЯНАО	Юг Тюменской области	Центр Тюменской области
Сотовая связь	84,6	90,8	86,9	86,8
Интернет	87,8	92,2	87,7	88,6
Цифровое телевидение	35,4	33,8	35,4	35,1
Планшетные компьютеры	29,2	28,6	21,4	25,8
Цветные принтеры	15,5	11,1	9,6	12,1
Банковские карты	63,3	76,2	63,0	65,8
Оплата налогов и коммунальных услуг через банковские терминалы	40,4	45,9	39,2	41,0
Фильтры для очистки воды	35,4	31,1	32,3	33,2
Запросы справок по областным (окружным) электронным базам	22,9	23,0	15,7	19,9
Приобретение товаров по Интернету	19,3	21,6	18,1	19,3
Другое	0,3	0,5	0,4	0,4

Довольно активно покупают и используют в регионе планшетные компьютеры (29,2 % респондентов — в ХМАО; 28,6 % — в ЯНАО; 25,8 % — в центре Тюменской области; 21,4 % — на юге Тюменской области).

Что касается цветных принтеров, то пользуется ими значительно меньшее число респондентов (15,0 % — в ХМАО; 12,1 % — в центре Тюменской области; 11,1 % — в ЯНАО; 9,6 % — на юге Тюменской области). Очевидно, цветные принтеры менее необходимы в повседневной жизни, чем, например, сотовая связь.

Несколько менее развиты в регионе запросы справок по областным (окружным) электронным базам (23,0 % — в ЯНАО; 22,9 % — в ХМАО; 19,9 % — в центре Тюменской области; 15,7 % — на юге Тюменской области); а также приобретение товаров по Интернету (21,6 % — в ЯНАО; 19,3 % — в ХМАО; 19,3 % — в центре Тюменской области; 18,1 % — на юге Тюменской области).

Отметим, что для большего числа людей пользование сотовой связью, Интернетом, банковскими картами, фильтрами для очистки воды и т. п. становится повторяющимся, типичным, ежедневным действием.

Становятся привычными и получают все большее распространение такие явления, как оплата налогов и коммунальных услуг через банковские терминалы, запросы справок по областным

и окружным электронным базам, приобретение товаров по Интернету. Комплексное воздействие на повседневность оказывает цифровое телевидение.

Тем не менее, попытаемся ответить на вопрос: связано ли применение перечисленных технических новинок в повседневности жителей региона с его инновационным развитием? И если связано, то каким образом? Для ответа на данные вопросы, с нашей точки зрения, следует обратиться к концепции технологических укладов, предложенной российскими учеными Д. С. Львовым и С. Ю. Глазьевым. Нужно отметить, что данная концепция в настоящее время является одним из наиболее влиятельных направлений в рамках теории инновационного развития. Технологические уклады, как совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства, связываются С. Ю. Глазьевым с теорией длинных волн Н. Кондратьева. В свое время Н. Кондратьев, рассмотрев социально-экономические показатели наиболее развитых стран (США, Великобритания, Франция и Германия) за продолжительный промежуток времени, а именно с конца XVIII в. по 1920-е гг., эмпирически пришел к выводу о циклическом развитии капиталистического производства. Так, он обнаружил длинные циклы производства средней продолжительностью

48–55 лет. Главной причиной появления и смены циклов, по Н. Кондратьеву, является необходимость обновления и модернизации технологий. В связи с научным и научно-техническим прогрессом циклически происходит переход от менее развитых технологий и отраслей к более высоким и прогрессивным [5].

Вслед за Н. Кондратьевым теорию цикличности производства продолжил австрийский ученый Й. Шумпетер в работе «Теория экономического развития». Он же ввел в обиход понятие «инновация» [6]. По теории Й. Шумпетера каждый цикл капиталистического производства делится на две части — инновационную (создание и внедрение новых технологий) и имитационную (их распространение). В теории Н. Кондратьева — это повышательные и понижательные волны цикла. Инновационный процесс связан с созданием новых технологий, задающих развитие всей мировой экономики.

Понятие «технологический уклад» предложено С. Ю. Глазьевым на основе и по примеру понятия «хозяйственный уклад» В. И. Ленина. Им выделено шесть технологических укладов, начиная с промышленной революции XVIII в. Базовые отрасли и виды деятельности, благодаря которым производство приходит к максимальному росту, составляют ядро технологического уклада, а технологические нововведения выступают как ключевые факторы. Каждому укладу присущи свои особенности, перспективные научные и технические направления, создающие базовые технологии и новинки техники. Следующий технологический уклад зарождается внутри уже существующего и вступает в силу, когда последний исчерпывает свои возможности и теряет эффективность, в том числе по созданию и внедрению новых инновационных технологий [7].

Согласно С. Ю. Глазьеву, мы сейчас находимся на рубеже формирования нового — шестого технологического уклада. Его основой являются нано- и биотехнологии, робототехника, технологические виды реальности, космическая техника, тонкая химия, проектирование живого, новая медицина, новое природопользование, гуманитарные технологии, проектирование и управление будущим, технологии сборки и разрушения социальных субъектов. О шестом технологическом укладе подробно рассказал российский ученый Г. Г. Малинецкий в докладе «Проектирование будущего. Роль нанотехноло-

гий в новой реальности» на первой конференции Нанотехнологического общества России [8].

О том, что за прошедшие 250 лет в мировой экономике уже сформировались пять технологических укладов, каждый из которых качественно отличается от другого, и сейчас в мировой экономике формируется новый, шестой технологический уклад, на базе которого она и будет развиваться в ближайшие 30–40 лет, то есть до середины XXI в., писал и крупный западный ученый-социолог И. Валлерстайн [9].

Пять предыдущих укладов имели собственные социально-экономические особенности. Например, в пятом технологическом укладе (1970–2010), где ядром выступила электронная промышленность, развивались волоконно-оптическая техника, программное обеспечение, телекоммуникации, появились достижения в области микроэлектроники и информационных технологий.

Обратим внимание на то, что технические новинки и устройства, вошедшие в повседневность жителей нашего региона, относятся к пятому технологическому укладу.

Жизненный цикл инновационной технологии производства включает четыре взаимосвязанные фазы. Первая связана с зарождением нововведений в недрах предыдущего технологического уклада, когда проводятся соответствующие исследования и разработки. На второй фазе осуществляется технологическое освоение и производство новой продукции. Особенностью третьей фазы является распространение и тиражирование производимой инновационной продукции. Четвертая фаза включает уже рутинизацию, или стабильное освоение нововведений обществом, введение их в повседневность.

Перечисленные нами в анкете технические новинки и устройства созданы не в России. Они вошли в сферу повседневного применения в регионе на стадии рутинизации, массового освоения технических нововведений Запада.

Безусловно, рассматривая применение технических новинок в повседневной жизни региона, можно говорить о высвобождении трудового времени населения, чему помогают Интернет (электронная почта), сотовая связь, поиск необходимой информации с помощью поисковых систем, оплата счетов и приобретение товаров через Интернет и др. Новые технологии связаны и с досуговыми формами жизнедеятельности россиян (например, проведение времени, отведенного на отдых, в Интернете). Широкое

принятие новых технологий показывает хорошую восприимчивость жителей региона, их тягу к новому, современному.

Отметим, что любознательность, «переимчивость», интерес ко всему прогрессивному и новому являются традиционными качествами жителей региона. Мы отмечали эти черты жителей Западной Сибири, когда писали о западно-сибирском предпринимательстве второй половины XIX — начала XX в.: «Восприимчивость сибирского населения помогала Сибири легче идти к прогрессу в материальном и культурном отношении, чем европейской России. Быстрое восприятие новых культурных черт, новых промышленных нововведений, новых привычек было характерно для Сибири, не скованной традициями. Всякая новизна, всякое культурное заимствование, если они отвечали характеру сибиряков и “приходились им по нутру”, моментально воспринимались, приживались и использовались массой населения» [10].

Тем не менее широкое распространение в регионе ряда технических новинок и устройств больше говорит о хорошем рынке сбыта, каким является Тюменская область. Прибыль, получаемая от распространения технических новинок в нашем регионе, подпитывает пятый технологический уклад, который находится уже в стадии рутинизации на Западе и создает условия для развития шестого. Шестой технологический уклад (согласно Н. Кондратьеву и С. Глазьеву) начался в 2010 г. и продлится до 2050 г.

Что могла бы предложить Россия, ее регионы в рамках шестого технологического уклада? Например, переход на источники света на светодиодах, что во много раз увеличило бы эффективность расхода электроэнергии. Использование солнечных батарей, созданных при помощи нанотехнологий, позволит снизить расход тепловой энергии. Россия могла бы лидировать в производстве светодиодной техники, зондовых электронных микроскопов (от серийного выпуска для научных исследований до массового производства). Ростки нового технологического уклада отмечаются в атомной промышленности. Существуют открытия в здравоохранении — например, связанные с применением стволовых клеток. Здравоохранение России может стать самой крупной отраслью, где применяются био- и нанотехнологии.

Сегодня нужно делать ставку на опережающее развитие и выбирать те технологии, где у России

есть заделы и преимущество. Достаточно выбрать несколько направлений инноваций в рамках нового технологического уклада, чтобы они создали «локомотив», способный вытащить Россию на новую волну развития.

С нашей точки зрения, уже возможно внедрение созданных в стране новых технических приспособлений (медицинские приборы, робототехника и др.) в повседневную жизнь российского общества.

Сегодня многие видные ученые говорят о необходимости мобилизации российского общества на решение крупномасштабных народнохозяйственных задач. Однако для становления нового технологического уклада, внедрения необходимых инноваций в нашей стране нужны огромные интеллектуальные ресурсы, требуются наукоемкие вложения, инвестиции. Пока же ростки нового уклада очень малы, почему и не происходит необходимой технологической модернизации.

Лишь создавая, финансируя и продвигая инновационные технологические проекты, находя пути и способы внедрения их в экономику, а затем, на стадии рутинизации, — в повседневность России и ее регионов, возможно добиться в деле модернизации страны каких-либо положительных результатов.

Социально-экономические последствия происходящих перемен скажутся на всем спектре общественных ценностей, развитии личности, повлияют на решение многих современных вопросов, обусловят появление в обществе новых проблем.

Список литературы

1. Щюц, А. Структура повседневного мышления / А. Щюц // Социолог. исслед. (СоцИС). 1988. № 2. С. 129–137.
2. Вандельфельс, Б. Повседневность как плавающий тигль рациональности / Б. Вандельфельс. М. : Прогресс, 1991. С. 39–50.
3. Горшков, М. К. Российская повседневность в условиях кризиса: социологическое измерение / М. К. Горшков // Социолог. исслед. (СоцИС). 2009. № 12. С. 36–47.
4. Алексеев, А. Н. Профессия — социолог : (из опыта драматической социологии: события в СИ РАН — 2008/2009 и не только) : документы, наблюдения, рефлексии : в 4 т. Т. 2 / А. Н. Алексеев, Р. И. Ленчовский ; Науч.-информ. центр «Мемориал». СПб. : Норма, 2010. С. 441–443.

5. Кондратьев, Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Кондратьев. М. : Экономика, 2002. 767 с.
6. Шумпетер, Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. М. : Прогресс, 1982. 455 с.
7. Глазьев, С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. М. : ВладДар, 1993. 310 с.
8. Малинецкий, Г. Г. Проектирование будущего. Роль нанотехнологий в новой реальности: выступление на конф. Нанотехнолог. о-ва России «Развитие нанотехнологического проекта в России: состояние и перспективы» [Электронный ресурс] / Г. Г. Малинецкий. URL: http://www.intelros.ru/intelros/reiting/rejting_09/material_sofiy/4946-malineckij-gg-proektirovanie-budushhegorol-nanotexnologij-v-novoj-realnosti.html
9. Валлерстайн, И. Анализ мировых систем и ситуаций в современном мире / И. Валлерстайн. СПб. : Университет. кн., 2001. 416 с.
10. Беспалова, Ю. М. Ценностные ориентации в культуре западносибирского предпринимательства второй половины XIX — начала XX в. / Ю. М. Беспалова. Тюмень : ТюмГНГУ, 1998. С. 51–52.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Теоретически обосновано разграничение факторов влияния на экономический кризис на внутренние и внешние, что дает возможность детального изучения взаимосвязей данной фазы экономического цикла и различных процессов, происходящих в обществе. Проведен корреляционный анализ зависимости экономического кризиса от внешнеторгового фактора и независимости от фактора развития отраслей национального хозяйства. Результаты анализа подчеркивают внешнюю направленность российской экономики, ее экспортоориентированность и специфичность, позволяют на теоретическом и практическом уровне определить характер антикризисной политики и способы минимизации негативных последствий фазы кризиса.

Ключевые слова: *экономический кризис, корреляционная связь, темп экономического роста, экстенсивный рост, интенсивный рост, отраслевая структура, реинвестированная прибыль.*

С целью минимизации последствий экономического кризиса необходимо определить характер причин его возникновения: коренятся ли они внутри системы производства, распределения и потребления благ либо лежат за пределами национальной экономики, что обуславливает исследование взаимосвязи факторов экономического кризиса и функционирования отраслей народного хозяйства.

Факторы, провоцирующие переход экономики из фазы подъема в фазу кризиса, можно разделить на эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние). Эндогенные факторы основаны на варьировании и взаимодействиях внутренних элементов развития рыночной экономики. К ним относятся: потребительский фактор (связан с изменениями в производственной сфере: несопадением пропорций объемов производства и потребления); денежно-кредитный фактор (колебание процентных ставок, объема денежного предложения); инвестиционный фактор (отражает инвестиционную активность в стране); технологический фактор (влияет на смену фазы цикла посредством перехода к новым способам производства) [2. С. 62].

Потребительский фактор воздействия на экономический цикл, а следовательно и на переход в фазу экономического кризиса, определяется структурой отраслей, существующей в той или иной экономике. Отраслевая структура представлена совокупностью отраслей хозяйственного комплекса, характеризующихся определенными пропорциями и взаимосвязями.

Отраслевая структура народного хозяйства любой страны делится на две сферы — производственную и непроизводственную. Основой эко-

номики выступает сфера материального производства, которая включает: отрасли, создающие материальные блага (промышленность, сельское хозяйство, строительство); отрасли, доставляющие материальные блага потребителю (транспорт и связь); отрасли сферы обращения (торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт) [5. С. 31–40].

Непроизводственная сфера состоит из следующих отраслей: отрасли услуг (жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, транспорт и связь — то есть отрасли, связанные с обслуживанием населения); отрасли социального обслуживания (образование, здравоохранение, культура, искусство, наука и научное обслуживание); отрасли кредитных, страховых и финансовых услуг.

По видовому признаку российские отрасли подразделяются следующим образом: первичные отрасли, содержащие добывающую промышленность и сельское хозяйство; вторичные, которые представлены обрабатывающими производствами; инфраструктурные отрасли, включающие транспорт, торговлю, здравоохранение, жилищное строительство; отрасли управления и науки.

Отраслевая структура национальной экономики начала формироваться в 1930-е гг. Исторически базу национальной экономики составляли добывающая промышленность и сельское хозяйство. Отрасли первичной переработки природного сырья, промышленности, отрасли, ориентированные на массовое потребление, сфера услуг, науки были развиты в наименьшей степени. В 1960-е гг. отраслевая структура хозяйства развитых стран претерпела изменения: стала преобладать доля сферы услуг, наукоемких производств, инноваци-

онной составляющей производства, сократилась доля добывающих отраслей. Развитие стран с рыночной экономикой стало определяться скоростью обработки информации, внедрением в производство инноваций и новых технологий.

В силу специфичности экономического развития России отраслевая трансформация осуществлялась с определенным временным лагом, что отразилось на темпах развития национального хозяйства. Причинами несвоевременной перестройки отраслевой структуры выступает экономическая политика бывшего СССР, которая расширила и укрепила ресурсное основание экономики: направленность на обеспечение высоких темпов экономического роста за счет экстенсивного фактора и масштабное производство средств производства, породившее дефицит на потребительском рынке, ликвидация которого была возможна путем расширения сырьевого экспорта и импорта потребительских товаров [6. С. 119–132].

В условиях ограниченных ресурсов и формирования сырьевого отраслевого перекося финансирование сферы услуг, отраслей, удовлетворяющих потребительский спрос и наукоемкие производства, упало до минимальной величины, что делало невозможным интенсивный экономический рост в стране.

В настоящее время в связи с широкомасштабным распространением процессов интеграции и глобализации, возрастающим мировым уровнем потребности в энергоресурсах экспортно-ориентированный характер национальной экономики усиливается. Доля сферы услуг составляет около 60 %, в то время как в развитых странах Запада она равна 70–75 %.

Одним из способов измерения темпа роста отраслей является анализ изменения объемов реинвестированной прибыли в производство в рассматриваемых отраслях. Реинвестированная прибыль представлена частью чистой прибыли предприятия, которая направляется на развитие и усовершенствование бизнеса.

Базовым показателем, характеризующим фазу экономического цикла, выступает темп роста валового внутреннего продукта (ВВП). Объем ВВП — это проциклический и совпадающий макроэкономический показатель, то есть его изменение и направленность совпадают с течением экономического цикла: в фазе оживления объем ВВП растет, в фазе подъема он достигает максимального значения, в кризис наблюдается рез-

кое падение объема ВВП до минимального значения, в фазе депрессии падение замедляется. Процентное изменение ВВП в каждом следующем году по сравнению с предыдущим, то есть темп прироста ВВП, характеризует темп экономического роста в стране. Если это величина положительная, то экономика находится в фазе оживления или подъема, если отрицательная — имеет место фаза кризиса или депрессии.

Используя метод корреляционного анализа для определения взаимосвязи отраслевой структуры хозяйства и фазы кризиса, выявим, как соотносятся между собой темпы роста отраслей и ВВП в национальной экономике.

Корреляционная связь — это частный случай статистической связи, состоящий в том, что разным значениям одной переменной соответствуют различные средние значения другой [4. С. 234–236]. С помощью коэффициента парной линейной корреляции может быть определена теснота связи между двумя переменными, темпом роста ВВП и темпом роста отдельной отрасли хозяйства.

Линейный коэффициент корреляции может принимать значения от -1 до $+1$ или, по модулю, от 0 до 1. Чем ближе он по абсолютной величине к 1, тем теснее связь. Знак указывает направление связи: «+» — прямая зависимость, «-» имеет место при обратной зависимости. Пороговое значение, определяющее тесную прямую либо обратную взаимосвязь между коррелируемыми величинами, принято на уровне 0,7. Значение коэффициента корреляции, описывающего прямой либо обратный слабый тип связи между коррелируемыми величинами, допускается равным 0,5.

Были выявлены ведущие отрасли российской промышленности на основе определения их доли в общем объеме промышленного производства за период с 1998 по 2010 г. Доля преобладающих отраслей промышленности национальной экономики представлена на рис. 1 и 2.

В результате проведенных расчетов получены следующие результаты. Между темпами роста всех исследуемых отраслей хозяйства и темпом роста ВВП наблюдается прямой тип взаимосвязи, это позволяет сделать вывод о том, что ускорение темпов развития данных отраслей провоцирует увеличение темпа роста ВВП, определяя функционирование экономики в отдельной фазе цикла. Но полученный коэффициент корреляции по рассмотренным отраслям не достигает порогового значения — 0,7, после которого можно судить о значительной

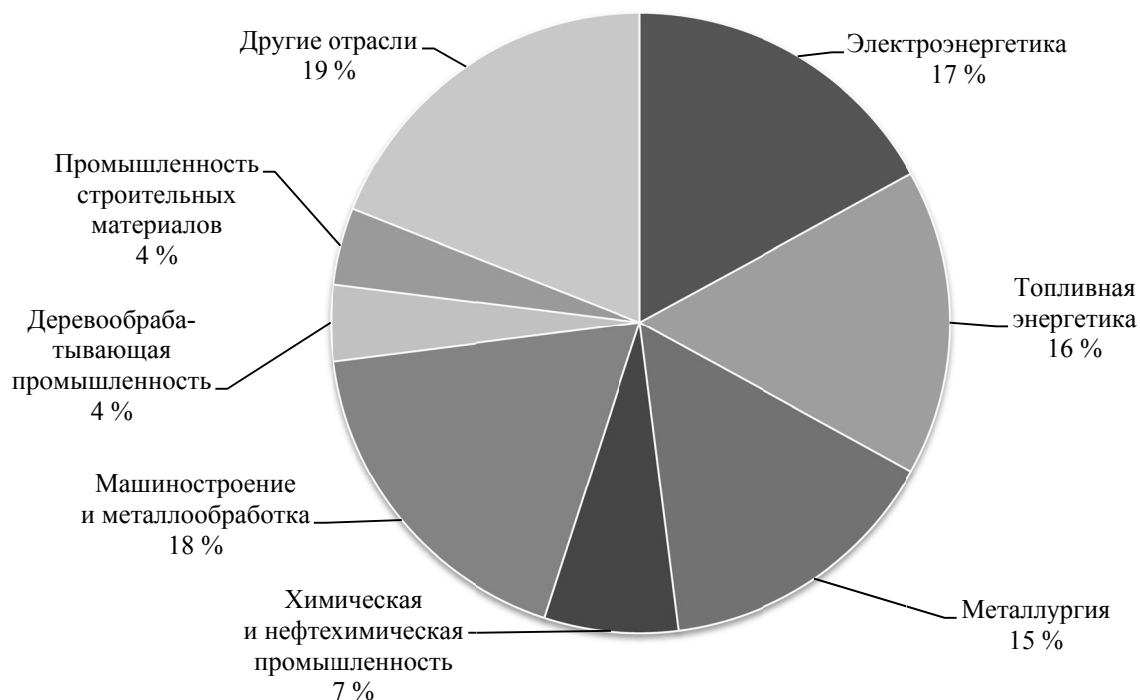


Рис. 1. Отраслевая структура российской промышленности в 1998 г.



Рис. 2. Отраслевая структура российской промышленности в 2010 г.

степени влияния развития отраслей на изменение темпов роста ВВП. Слабая прямая взаимосвязь между темпом роста развития и темпом роста ВВП наблюдается в нефтяной и газовой промышленности, металлургии, машиностроении, связи, торговле. Наиболее слабо взаимосвяза-

ны темп роста ВВП и темп роста отрасли связи. Более сильную взаимосвязь имеют развитие отраслей нефтяной и газовой промышленности и металлургии и темп роста ВВП, но в целом по всем отраслям взаимосвязь достаточно низкая (табл. 1).

Таблица 1

**Корреляционный анализ связи между темпами роста
отраслей российской экономики и темпом роста ВВП за 1998–2010 гг.**

Отрасль	Коэффициент корреляции	Тип взаимосвязи
Нефтяная и газовая промышленность	0,3376	Слабая, прямая
Металлургия	0,3897	Слабая, прямая
Машиностроение	0,1137	Слабая, прямая
Связь	0,0717	Очень слабая, прямая
Торговля	0,1421	Слабая, прямая

Экономический рост в России в настоящее время носит экстенсивный характер по причине неконкурентоспособности продукции массового потребления. В отличие от развитых рыночных и крупных развивающихся стран Россия не имеет собственной ниши на мировом рынке поставок готовой продукции, усиливая взаимосвязь фаз экономического цикла российской экономики от мировой конъюнктуры цен на сырье, ослабляет связь между внутренним производством и экономическим ростом [1. С. 76–79].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что фаза кризиса экономического цикла в современной экономике России не определяется темпом роста отраслей национального хозяйства, их развитием, то есть внутренних экономических причин кризиса не наблюдается. Экономический кризис в современной российской экономике испытывает влияние экзогенных факторов.

Экзогенные факторы, провоцирующие возникновение кризиса и выступающие в качестве внешних по отношению к национальной экономике: политический (обуславливает экономическую нестабильность политическими потрясениями); внешнеторговый (влияет на экономический кризис через условия взаимодействия со странами-партнерами); инновационный (проникновение на рынок новой продукции, занимающей значительную долю рынка и меняющей динамику спроса и предложения); демографический (оказывает давление на ситуацию в экономике через рынок труда) [2. С. 62–63].

Основываясь на увеличении доли экспорта в ВВП России за последние годы, можно отметить особое влияние на экономический кризис в России внешнеторгового фактора (табл. 2).

Рост объемов экспорта выступает главным фактором развития национальной экономики. В России преобладает модель развития, основанная на экспорте сырьевых ресурсов, в 1998 г. доля минерального сырья в общем объеме экс-

порта составляла 43 %, в 2010 г. она увеличилась до 69 %, что свидетельствует о возрастающей роли сырьевого фактора в российской экономике. Товарная структура экспорта России за период с 1998 по 2010 г. не претерпела значительных изменений, в ней преобладают минеральное сырье и металл, доля продукции таких отраслей, как сельское хозяйство, машиностроение, деревообрабатывающая, химическая, пищевая промышленность, незначительна. Экспорт продукции машиностроения и химической промышленности сократился, значительно возрос объем экспорта минерального сырья. Состав основных продуктов сырьевого экспорта следующий: нефть, природный газ, каменный уголь, уран, черные металлы, первичный алюминий, медь, никель, свинец, олово, вольфрам, молибден, титан, цирконий, магний, платиноиды, алмазы, агрохимическое сырье (рис. 3 и 4).

Таблица 2

Доля экспорта в ВВП России в 2000–2010 гг.

Год	Объем экспорта, млрд долл.	Объем ВВП, млрд долл.	Доля экспорта в ВВП, %
2000	103,1	236,8	43,5
2005	241,5	700,9	34,5
2006	301,2	872,1	34,5
2007	351,9	1073,2	34,8
2008	467,6	1350,7	34,7
2009	301,7	1264,7	23,9
2010	504,7	1442,2	35,0

Анализ доли экспорта в ВВП и характера его структуры в России позволяет сделать вывод о внешней направленности развития национальной экономики. С целью определения взаимосвязи между изменением ВВП, а следовательно экономическим кризисом и экспортом, на основе данных, представленных в табл. 3. был проведен корреляционный анализ темпов роста ВВП и темпов роста экспорта.

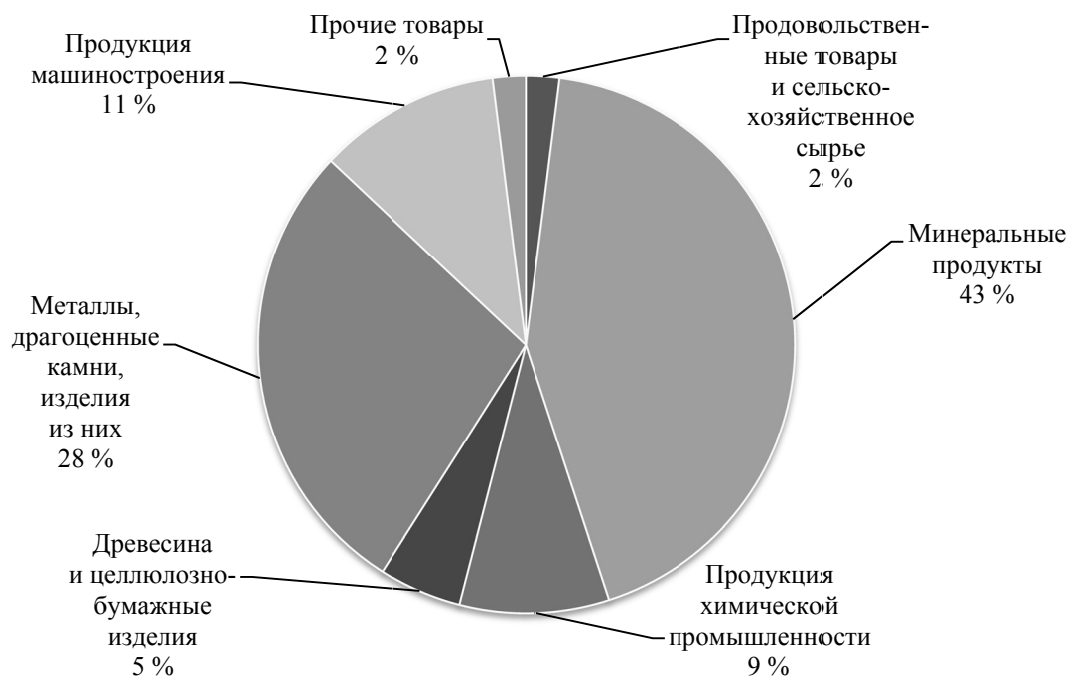


Рис. 3. Товарная структура российского экспорта в 1998 г.

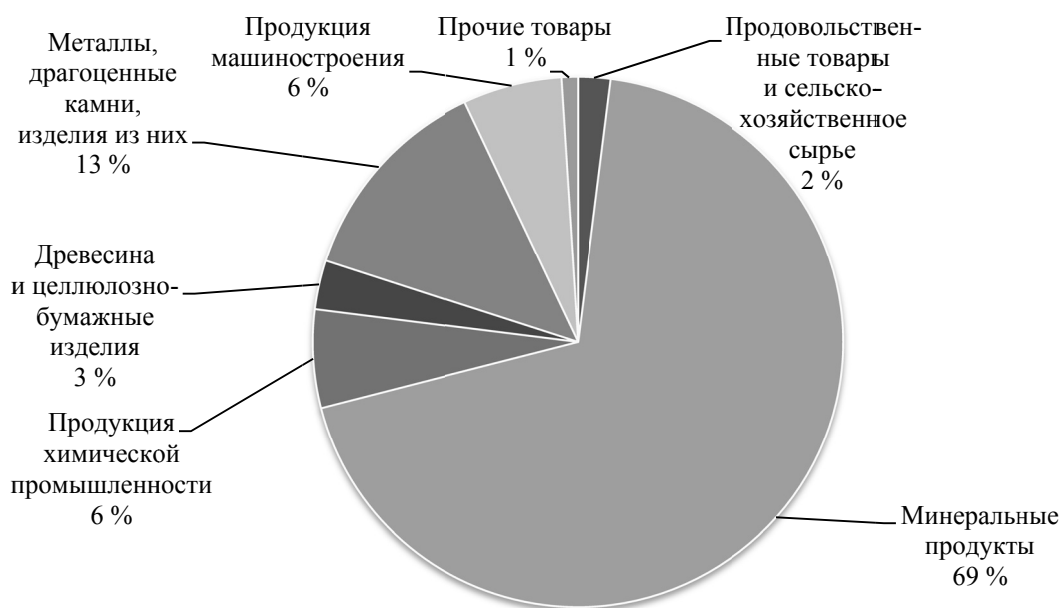


Рис. 4. Товарная структура российского экспорта в 2010 г.

Таблица 3

Темпы роста объемов экспорта и ВВП в 2000–2010 гг.

Год	Объем экспорта, млрд долл.	Темп роста экспорта, %	Объем ВВП, млрд долл.	Темп роста ВВП, %
2000	69,2	—	236,8233	—
2005	142,8	206,3584	700,9724	295,9896
2006	163,4	114,4258	872,0583	124,4069
2007	152,1	93,08446	1073,29	123,0755
2008	200,5	131,8212	1350,665	125,8434
2009	134,4	67,03242	1264,703	93,63558
2010	504,7	127,628	1442,185	114,0335

Полученный коэффициент корреляции $r = 0,916$, что характеризует прямую и тесную взаимосвязь и свидетельствует о наличии зависимости объема ВВП России от внешнеторговых факторов, в частности от уровня мировых цен на минеральное сырье, которое имеет преобладающую долю в составе отечественного экспорта.

Совокупность таких факторов, как резкое падение объемов экспорта в период мирового финансового кризиса в 2009 г., обусловленное снижением цен на энергоносители, неизменная сырьевая основа российского экспорта, значительная доля экспорта в общем объеме ВВП страны, особенности государственной политики в области внешней торговли, позволяет сделать вывод о ведущей роли экспорта в экономическом развитии и ставит фазы протекания экономического цикла в зависимость от поведения данного макроэкономического показателя. Усиление экспортоориентированности российской экономики снижает влияние эндогенных факторов на возникновение экономического кризиса.

Таким образом, в силу специфики отраслевой структуры хозяйства, направленности общей экономической политики России недавний экономический кризис в национальной экономике вызван

экзогенными факторами, в частности внешнеторговым фактором.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Развитие и экономический рост региона : монография / В. И. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев, Д. А. Плетнев и др. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2004. 320 с.
3. Бычкова, Л. С. Особенности экономического цикла в экономике России : дис. ... канд. экон. наук / Л. Бычкова. Челябинск, 2012. 154 с.
4. Елисеева, И. И. Общая теория статистики : учеб. для студентов вузов / И. И. Елисеева, М. М. Юзбашев ; под ред. И. И. Елисеевой. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика. М., 2004. 656 с.
5. Поздняков, В. Я. Экономика отрасли / В. Я. Поздняков. М. : ИНФРА-М, 2010. 309 с.
6. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике : монография / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев и др.; под общ. ред. В. И. Бархатова. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. 351 с.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И ОЦЕНКА

Рассматриваются проблемы обеспечения национальной экономической безопасности и ее оценки в России; подробно рассмотрена эволюция парадигм понимания национальной экономической безопасности.

Ключевые слова: *правление права, показатели экономической безопасности, коррупция.*

На современном этапе создана основа для дальнейшего теоретического осмысления национальной экономической безопасности государств. Предложены разные трактовки этого понятия. Широко развернувшиеся дискуссии о проблемах экономической безопасности России идут на протяжении десятилетий. Появились даже учебные курсы «Экономическая безопасность», преподаваемые в российских вузах. Но все же остается много пробелов в осмыслении этого понятия и его проблематики.

Актуальность и сложность проблем национальной экономической безопасности в современных условиях предполагает сочетание эмпирического анализа с научным потенциалом методологии и теории.

Основная проблема научного анализа национальной экономической безопасности России — преобладание практики над теорией, внеэволюционность. Отсутствует осмысление сущности национальной экономической безопасности с позиций общей экономической теории и права. Нет анализа развития концепций национальной безопасности в контексте исторического развития экономических учений и права. Отсутствует также исторический подход к изучению опыта борьбы с угрозами экономической безопасности в других странах.

Следует отметить, что экономическая безопасность — комплексный показатель экономической системы применительно к каждому этапу развития общества. Экономическую безопасность следует отнести к разряду значимых сложных экономических категорий в силу большого числа взаимосвязей и взаимозависимостей самой экономической системы.

При анализе систем с различной степенью абстракции в соответствии с научным методом восхождения от абстрактного к конкретному предложенное определение, в силу своей абстрактности, содержит много конкретных определений в соответствии с современными реалиями экономики.

Сегодня проблемы национальной экономической безопасности отражены в официальных правительственных документах, а формирование специальных государственных организаций осуществляется на базе концепций, ранее разработанных в экономической теории.

Таким образом, можно отметить, что парадигмы экономической теории определяют направление обеспечения экономической безопасности.

Следует отметить, что в научных исследованиях по национальной экономической безопасности эта сфера — связь официальной концепции и стратегии определенной экономической парадигмы — обычно не исследуется. Возникает недооценка влияния причин, формирующих и воздействующих на понимание национальной экономической безопасности. Можно предположить, что меры по борьбе с угрозами национальной экономике — это реакция на эти угрозы.

Не совсем очевидно, что считать угрозами и как им противостоять. Важно заметить, что между началом существования угрозы и формированием мер по борьбе с нею есть промежуточное звено — разработка экономической концепции по осмыслению этой угрозы. Более того, все теоретические концепции национальной экономической безопасности — это базовые экономические концепции, ориентированные на эффективную экономическую политику любого государства.

Как отмечает Ю. В. Латов, за последние полтора столетия сформировались три основных подхода экономистов-теоретиков к тому, что следует считать главной угрозой национальной экономике и как с ней бороться (см. таблицу):

1) камералистская концепция защиты внешнеэкономической безопасности (существует с середины XIX в.), позже возрожденная леворадикальными экономистами (последняя треть XX в.);

2) кейнсианская концепция защиты от внутренних макроэкономических угроз (вторая треть XX в.);

Эволюция парадигм понимания национальной экономической безопасности

Характеристика парадигм	Концепция		
	Камералистско-леворадикальная	Кейнсианская	Неоинституциональная
Время возникновения, основоположники концепции	1840-е гг., Ф. Лист; 1970-е гг., Р. Пребиш, А. Эммануэль, И. Валлер-стайн	1930-е гг., Дж. М. Кейнс	1980-е гг., Э. де Сото
Понимание главной угрозы национальной экономической безопасности	Внешняя угроза: конкуренция иностранных государств	Внутренняя угроза: «провалы» рынка: нестабильность экономического роста, безработица, инфляция	Внутренняя угроза: «провалы» государства: административные барьеры, рентоискательство
Субъекты борьбы за национальную экономическую безопасность	Страны догоняющего развития	Развитые страны	Страны догоняющего развития
Цель борьбы за национальную экономическую безопасность	Экономическая независимость	Экономическая и социальная стабильность	«Правление права», защита прав собственности
Методы борьбы за национальную экономическую безопасность	Протекционистская торговая политика, комплексное развитие национальной экономики	Государственное регулирование производства, занятости и денежного обращения	Снижение регистрационных процедур и платежей, борьба с бюрократизмом и коррупцией

3) институциональная концепция защиты от административных барьеров (конец XX в.).

В виду новизны этих подходов к пониманию национальной экономической безопасности следует остановиться на концепции, сформулированной еще в 1930-е гг. английским экономистом Дж. Кейнсом. Он считал, что главной угрозой национальной экономике является не конкуренция иностранных товаров, а безработица и экономическая депрессия. Следовательно, необходимо, чтобы государство управляло хозяйственной деятельностью через государственные заказы и субсидии, а также посредством регулирования денежного рынка и даже прямого административного (институционального) контроля за конкуренцией.

Если кейнсианцы делали ставку на государственное регулирование, то неоклассики недооценивали его роль. Однако фактически они признавали существование макроэкономических проблем, таких как безработица, замедленные темпы экономического роста, инфляция, зависящих от внутреннего развития национальной экономики. Приоритетными были признаны угрозы национальной экономической безопасности. Угрозы безработицы и инфляции отошли на задний план. Первостепенным стало считаться обеспечение высоких темпов экономического роста национальной экономики путем поддержа-

ния высокой конкурентоспособности в мировом масштабе.

Кроме того, в соответствии с институциональной концепцией Э. де Сото основной опасностью для национальной экономической безопасности являются институциональные барьеры в виде несовершенных законодательных норм или возможность их не соблюдать. Ликвидация институциональных преград национальной экономической безопасности состоит в принятии новых законодательных норм, содержание которых соответствует нормам экономической демократии, и создании институтов по контролю за надлежащим исполнением этих законодательных норм.

Появившееся в Америке в 1930-е гг. понятие «национальная экономическая безопасность» в 1970-е гг. стало активно использоваться во всех ведущих и развитых странах.

Безусловно, обеспечение экономической безопасности предполагает выработку и утверждение государственной политики (стратегии экономической безопасности страны), а государственная политика экономической безопасности должна предусматривать конечные цели. Общеизвестно, что это должна быть государственная политика, отвечающая высшим национально-государственным интересам и имеющая правовой характер. Поэтому главной целью борьбы за национальную экономическую

безопасность должно стать обеспечением в экономике «правления права» [2. С. 364]. Под этим понимается не столько соблюдение хозяйственного законодательства, сколько совершенствование самого этого законодательства таким образом, чтобы оно максимально стимулировало легальный бизнес по производству обычных товаров и услуг.

В новой стратегии национальной экономической безопасности России произошло изменение набора показателей, характеризующих уровень национальной экономической безопасности. Это стало возможным потому, что, во-первых, используемые в настоящее время в научной литературе критериальные значения показателей экономической безопасности, как правило, представляют собой некие усредненные результаты расчетов по большой группе наиболее развитых стран мира. В связи с этим данные предельные значения не могут быть универсальными применительно не только к России, но и к другим странам. Поэтому при сравнении с данными по нашей стране в настоящее время они имеют характер набора индикаторов, сигнализирующих о динамике и масштабах отставания по тем или иным позициям [1. С. 814; 3].

Во-вторых, как пишет О. Ю. Пономаренко в своей диссертации «Социально-экономическая безопасность современной России», в число приоритетных показателей следует включить характеристики степени развития теневых экономических отношений.

В аналитических материалах правоохранительных структур нашли отражение статистические показатели, характеризующие количество и виды налоговых и экономических преступлений, а также результаты борьбы с ними (раскрываемость, экономический ущерб и т. д.). Такие показатели являются отражением процесса, а не результата.

В отношении национальной экономики и обеспечения ее безопасности нужны такие показатели, которые позволяли бы судить, как деятельность правоохранительных органов способствует развитию легального предпринимательства. В качестве таковых можно использовать показатели, которые в настоящее время применяются учеными и специалистами, изучающими теневые экономические отношения. К числу таких показателей можно, например, отнести:

– уровень коррупции и степень наносимого ею ущерба;

– уровень неофициальной занятости экономически активного населения;

– долю теневых доходов в национальном доходе;

– уровень нелегальной миграции;

– уровень производства контрафактной продукции и др.

Следует отметить, что сбор таких показателей должны осуществлять не статистические службы органов внутренних дел, а гражданские аналитические организации, научные исследовательские группы. Таким образом, речь идет об институционализации системы экономической безопасности современного российского государства.

Беря во внимание значимость и важность этих показателей для обеспечения национальной экономической безопасности, нельзя допустить, чтобы их сбор осуществлялся государственными организациями. Несомненно, возможность получать информацию о деятельности правоохранительных органов из данных исследователей вневедомственных организаций, будет одобрена гражданами и обществом. Такое положение будет свидетельствовать о контроле гражданского общества над деятельностью всех институтов российского государства.

Безусловно, необходимо обеспечить наличие конкуренции в сфере исследований по оценке теневой экономики на всех уровнях (федеральном, региональном). Именно конкурсная система отбора на проведение аналитических исследований по оценке теневой экономики и обеспечит такую конкуренцию.

В-третьих, необходимо сформировать отдельные группы показателей. Показатели национальной экономической безопасности целесообразно разделить на три группы в соответствии с тремя целями (обеспечение безопасности от внешних угроз; обеспечение безопасности от «провалов рынка»; обеспечение безопасности от «провалов государства») и ранжировать их в соответствии с требованиями современного развития национальной экономики.

Необходимо констатировать: сегодня борьба с теневой экономикой и противозаконной деятельностью служит инструментом в политической борьбе элит. Состав элит меняется, а правила их деятельности остаются прежними. Напротив, борьба с теневой экономикой должна стать приоритетом в деятельности по укреплению экономической безопасности, причем на долгую перспективу. Только в этом случае возможна институциональная реформа, изменятся правила игры

и теневые экономические отношения перестанут быть привычным явлением.

Криминализация российской экономики «отпугивает» зарубежных инвесторов. «Правление права» будет способствовать развитию институтов гражданского общества, улучшению инвестиционного климата и обеспечению экономической безопасности. Только сильная политическая воля позволит переосмыслить приоритеты экономической безопасности России, а также обеспечить их реализацию. При наличии политической воли возможно будет соединить защиту национальных интересов и курс на декриминализацию, и это станет шагом на пути к институциональной модернизации.

Список литературы

1. Экономическая безопасность России: общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. М. : Дело, 2005.
2. Общая теория государства и права: акад. курс : в 2 т. : учеб. для вузов / отв. ред. М. Н. Марченко. М. : Зерцало, 1998.
3. Показатели экономической безопасности и меры по ее обеспечению [Электронный ресурс] // АртРеф — Современная экономика: материалы по экономике. URL: <http://artref.ru/?p=431>
4. Латов, Ю. В. Российская теневая экономика в контексте национальной экономической безопасности / Ю. В. Латов // Материалы Интернет-конференции «Россия: варианты институционального развития», г. Москва, 25 окт.– 15 дек. 2006 г. М. : Гос. ун-т — Высш. шк. экономики, 2006.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматриваются теории внешней торговли как фактора экономического роста, сформулированы и проверены гипотезы влияния внешней торговли на экономический рост в национальных экономиках, проведен анализ товарной структуры внешней торговли России в 2013 г.

Ключевые слова: *внешняя торговля, экономический рост, глобализация, транзитивная экономика, развитые страны.*

В условиях глобализации, несмотря на увеличивающуюся дифференциацию международных экономических отношений, международная торговля остается их преобладающей формой. Влияние внешней торговли на экономический рост национальных экономик значительно усиливается, однако механизм этого влияния в группах стран мировой экономики достаточно противоречив. Развивающиеся и транзитивные экономики по-прежнему используют традиционные сравнительные преимущества, такие как различие в обеспеченности стран факторами производства, монополия на природно-географические ресурсы. В развитых экономиках движущими силами внешней торговли выступают факторы, обусловленные инновационными процессами, лидерством в реализации информационно-коммуникационных технологий, предпочтениями потребителей. В этих условиях следует отметить отставание исследования внешней торговли в контексте экономического роста. Это обуславливает актуальность рассматриваемой темы.

В статье рассмотрены теоретические подходы к изучению внешней торговли как фактора экономического роста, проанализированы влияние экспорта и импорта на экономический рост в развитых странах и странах с транзитивной экономикой, товарная структура экспорта и импорта этих стран.

Теоретическим исследованием внешней торговли как фактора экономического роста занимались представители целого ряда школ и направлений экономической мысли. Их разработки представлены учениями меркантилистов, физиократов, классическим и неоклассическим направлениями, а также леворадикальной критикой применительно к странам «третьего мира» и отечественными экономическими теориями.

Представители меркантилизма Т. Ман, А. Монкретьен, А. Серр, Г. Скаруффи, У. Стаффорд считали внешнюю торговлю единственным спосо-

бом накопления богатства и единственный источник роста видели в расширении экспорта и протекционистской политике импорта [1].

Физиократы Ф. Кенэ и П. М. де ла Ривьер считали, что внешняя торговля «бесплодна» с точки зрения увеличения национального благосостояния [Там же].

Классики английской политэкономии А. Смит [2], Д. Рикардо [3] и Дж. Ст. Милль выявили положительный эффект изменения национального продукта от внешней торговли. Согласно концепции «абсолютных преимуществ» А. Смита, дополненной затем концепцией «сравнительных преимуществ» Д. Рикардо, внешняя торговля приводит к росту национального благосостояния через участие в международном разделении труда и прирост потребления населения. Дж. Ст. Милль выявил, что положительный эффект изменения национального богатства от внешней торговли получает та страна, у которой наибольший спрос на производимые ею товары со стороны зарубежных стран и меньше всего ощущается потребность в импортных товарах.

Представители неоклассического направления Э. Хекшер и Б. Олин в факторной теории внешней торговли показали, что внешняя торговля приводит к увеличению доходов владельцев относительно избыточных факторов производства и экспорта продукта и, как следствие, стимулирует экономический рост [4; 5].

Подробный анализ дальнейшей эволюции представлений об экономическом росте дан в работе Е. А. Степанова [6].

Развитие неоклассической школы нашло отражение в теориях распределения доходов от внешней торговли (В. Столпер, Т. Рыбчинский и Р. Джонсон), в которых нет однозначного мнения относительно положительного влияния внешней торговли на экономический рост. В. Столпер указывал, что рост цены избыточного фактора производства и снижение цены на недо-

стающий фактор в результате внешней торговли приведет к росту дохода владельца первого и сокращению дохода владельца дефицитного фактора производства. Т. Рыбчинский полагал, что внешняя торговля посредством экспорта товара, при изготовлении которого используется относительно избыточный фактор производства, приводит к снижению производства в других отраслях, для которых данный фактор является дефицитным, что может являться причиной как экономического роста, так и стагнации («голландской болезни»). Р. Джонсон указывал, что в результате экспорта факторы производства, специфические для экспортоориентированных отраслей в каждой из стран, будут развиваться, а факторы, специфические для импортозамещающих производств, — сокращаться. В результате будут изменяться и доходы их владельцев: в экспортоориентированных отраслях — увеличиваться, в импортозамещающих — сокращаться. Это может как ускорить экономический рост национальной экономики, так и замедлить его [1].

Таким образом, классическая и неоклассическая концепции, преобладающие в экономической теории, предполагают минимальное вмешательство государства во внешнюю торговлю и максимальную либерализацию мирохозяйственных связей национальной экономики. Данные аксиомы в условиях глобализации не соответствуют реальному положению в национальных экономиках мира, в том числе российской. Развитые экономики, в противовес парадигме неоклассиков, наращивают государственные методы защиты и поддержки отечественных производителей, которые становятся все более тонкими и изощренными [9].

Теоретические взгляды, критикующие традиционные классическую и неоклассическую концепции внешней торговли применительно к развивающимся странам, были представлены в экономической науке леворадикальным направлением, а именно работами А. Эммануэля, С. Амина, И. Валлерстайна, а также отечественных экономистов. Сущность рассуждений левых радикалов сводилась к тому, что внешняя торговля является особым способом перераспределения доходов от развивающихся стран в развитые, что, с одной стороны, ускоряет экономический рост развитых стран, а с другой — замедляет его у развивающихся [8].

А. Эммануэль подчеркивает противоречие во внешней торговле между развитыми и развивающимися странами, которое выражается в не-

эквивалентном обмене. Причину неэквивалентного обмена он видит в мобильности перемещения капитала, немобильности труда и большом различии в заработной плате между странами. Его подход позволяет сделать вывод о регулярном перераспределении добавочной стоимости, созданной в странах «третьего мира», в пользу развитых экономик. Данному факту были также посвящены труды отечественных экономистов В. Бархатова и Д. Плетнева [10; 11].

С. Амин, критикуя А. Эммануэля, отрицает международную мобильность капитала и соответственно выравнивание нормы прибыли на капитал. По его мнению, в развитых экономиках с большим научно-техническим потенциалом концентрируется значительная часть капитала, в отличие от развивающихся стран, в которых нет технического прогресса. Это и служит причиной неэквивалентного обмена между странами.

И. Валлерстайн указывал на то, что неравенство в уровнях развития между странами является продуктом мировой истории, причем с той особенностью, что со временем развитые страны будут все больше расти, а развивающиеся — отставать.

Среди трудов отечественных экономистов, занимавшихся проблемами экономического роста национальной экономики в условиях глобализации, можно выделить работы В. Бархатова [10; 12], А. Булатова, В. Виноградова, А. Водянова, С. Глазьева [8], Г. Исакова, И. Королева, В. Лапенина, Д. Львова, В. Оболенского, Д. Плетнева и Е. Степанова [14], И. Фаминского и Н. Щебаровой. Они не дают однозначного ответа на вопрос о влиянии внешней торговли на рост национальной экономики. Влияние определяется тем, приводит ли реализация имеющихся сравнительных преимуществ во внешней торговле к перемещению факторов производства в те отрасли народного хозяйства, которые генерируют интенсивные факторы долгосрочного экономического роста, или оборачивается оттоком факторов из этих сфер.

Как указывает С. Ю. Глазьев, либерализация внешней торговли вовсе не обязательно сопровождается экономическим ростом. Быстрое вытеснение отечественных товаров конечного пользования импортными, произошедшее в постсоветской экономике после ее открытия, доказывает возможность обратной зависимости [8].

На основании теорий взаимосвязи внешней торговли и экономического роста рассмотрим

механизм влияния внешней торговли на экономический рост. Экспорт товаров приводит к экономическому росту посредством стимулирования совокупного спроса и совокупного предложения. Стимулирование совокупного спроса реализуется как прямо через рост чистого экспорта, так и опосредованно — через увеличение цены факторов производства, действующих в экспортных отраслях, налоговых и таможенных платежей. Это приводит к росту потребительских расходов, инвестиций фирм и государственных расходов соответственно. Стимулирование совокупного предложения осуществляется непосредственно через увеличение объемов производства в экспортных отраслях. Механизм воздействия импорта на экономический рост неоднозначен: с одной стороны, увеличение импорта снижает совокупный спрос на национальные товары и услуги и уменьшает объемы совокупного предложения. С другой стороны, импорт высокотехнологичных товаров в предшествующих периодах стимулирует экономический рост национальной экономики в текущем периоде через интенсивные факторы экономического роста.

Сформулируем и проверим гипотезы взаимосвязи внешней торговли и экономического роста.

Гипотеза H_1^1 : в государстве в текущем периоде между величиной экспорта и экономическим ростом при прочих равных условиях существует прямая линейная зависимость. Соответственно, обратная гипотеза H_0^1 : в государстве в текущем периоде между величиной экспорта и экономическим ростом при прочих равных условиях прямой линейной зависимости не существует.

Гипотеза H_1^2 : при прочих равных условиях в государстве объемы импорта в предшествующем году положительно влияют на экономический рост в текущем году, и между ними существует линейная зависимость. Соответственно, обратная гипотеза H_0^2 : при прочих равных условиях в государстве объемы импорта в предшествующем году не влияют на экономический рост в текущем году, и между ними не существует линейной зависимости.

Для проверки гипотез проведен регрессионный анализ взаимосвязи экспорта, импорта и валового внутреннего продукта (ВВП) в долларах на душу населения в ценах 2000 г. по десяти развитым государствам с 1960 по 2011 г. и десяти странам с транзитивной экономикой с 1992 по 2011 г. на основании статистических данных Всемирного банка.

Регрессионные модели сгруппированы по качеству, каждая из них характеризуется коэффициентом детерминации R^2 . Значение R^2 в интервале от 0,7 до 1 свидетельствует о высоком качестве регрессионной модели и, следовательно, существенном воздействии показателей внешней торговли на экономический рост; от 0,4 до 0,7 — о среднем качестве и поэтому средней степени воздействия; меньше 0,4 — о слабой связи.

Значимость F — теоретическая вероятность того, что при гипотезе равенства нулю одновременно всех коэффициентов модели F -статистика больше эмпирического значения F . На уровне значимости $\alpha = 0,05$, если $F \geq 0,05$, то гипотезы H_1^1 и H_1^2 отвергаются, а гипотезы H_0^1 и H_0^2 принимаются. Если $F < 0,05$, то гипотезы H_1^1 и H_1^2 принимаются, а гипотезы H_0^1 и H_0^2 соответственно отвергаются.

P -значение — вероятность, позволяющая определить значимость коэффициента регрессии b . Для уровня значимости $\alpha = 0,05$, если P -значение $\geq 0,05$, то коэффициент незначим, следовательно, гипотезы H_1^1 и H_1^2 отвергаются. Если P -значение $< 0,05$, то коэффициент значим, следовательно, гипотезы H_1^1 и H_1^2 принимаются.

Уравнения линейной зависимости между объемами внешней торговли и показателями экономического роста, значимость F -критерия Фишера, P -значение и коэффициент детерминации модели в исследуемых экономиках представлены в табл. 1–3 и 4.

Из табл. 1 видно, что гипотеза H_1^2 H_1^1 подтверждается. В Австралии, Австрии, Великобритании, Италии, Канаде, США, Франции, Швейцарии, Швеции и Японии экспорт оказывает существенное положительное влияние на экономический рост.

В странах с транзитивной экономикой — Венгрии, Казахстане, Латвии, Польше, России, Словакии, Словении — экспорт также оказывает существенное влияние на экономический рост (табл. 2). На Украине между экспортом и экономическим ростом существует слабая связь. В Болгарии гипотеза H_1^1 отвергается, и, следовательно, между величиной экспорта и экономическим ростом при прочих равных условиях прямой линейной зависимости не существует. Это можно объяснить тем, что на Украине и в Болгарии на показатели роста оказывают более сильное влияние другие факторы либо между экспортом и ВВП в этих странах существует другая зависимость.

Таблица 1

Связь E_x /чел. и ВВП/чел. в развитых странах в текущих периодах за 1960–2011 гг.

Страна	Линейная регрессия $Y_i(E_{x_i})$	F-критерий Фишера	P-значение	Коэффициент детерминации R^2
Австралия	$Y_i = 3,4129 E_{x_i} + 8483,6$	$4,38 \cdot 10^{-38}$	$5,93 \cdot 10^{-23}$	0,9651
Австрия	$Y_i = 1,2188 E_{x_i} + 9486,3$	$6,00 \cdot 10^{-29}$	$1,79 \cdot 10^{-15}$	0,9190
Великобритания	$Y_i = 4,7892 E_{x_i} + 16417$	$4,99 \cdot 10^{-27}$	$9,23 \cdot 10^{-18}$	0,9588
Италия	$Y_i = 2,4276 E_{x_i} + 7131,1$	$1,38 \cdot 10^{-24}$	$1,32 \cdot 10^{-11}$	0,9232
Канада	$Y_i = 1,5615 E_{x_i} + 9419,8$	$4,27 \cdot 10^{-28}$	$3,68 \cdot 10^{-14}$	0,9124
США	$Y_i = 4,7892 E_{x_i} + 16417$	$4,99 \cdot 10^{-27}$	$9,33 \cdot 10^{-18}$	0,9588
Франция	$Y_i = 2,1337 E_{x_i} + 9342,9$	$4,27 \cdot 10^{-29}$	$1,58 \cdot 10^{-16}$	0,9201
Швейцария	$Y_i = 0,6776 E_{x_i} + 24648$	$1,67 \cdot 10^{-20}$	$3,15 \cdot 10^{-32}$	0,9455
Швеция	$Y_i = 1,1541 E_{x_i} + 13339$	$2,92 \cdot 10^{-32}$	$2,11 \cdot 10^{-37}$	0,9403
Япония	$Y_i = 5,2702 E_{x_i} + 13925$	$7,56 \cdot 10^{-22}$	$4,94 \cdot 10^{-19}$	0,8445

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

Таблица 2

Связь I_m /чел. в предшествующем периоде и ВВП/чел. в текущем периоде в странах с развитой экономикой за 1960–2011 гг.

Страна	Линейная регрессия $Y_i(I_{m_{i-1}})$	F-критерий Фишера	P-значение	Коэффициент детерминации R^2
Австралия	$Y_i = 2,2713 I_{m_{i-1}} + 10357$	$9,51 \cdot 10^{-26}$	$3,18 \cdot 10^{-15}$	0,8962
Австрия	$Y_i = 1,4213 I_{m_{i-1}} + 8617,5$	$4,03 \cdot 10^{-35}$	$1,36 \cdot 10^{-18}$	0,9482
Великобритания	$Y_i = 3,5712 I_{m_{i-1}} + 17479$	$2,3 \cdot 10^{-25}$	$1,23 \cdot 10^{-17}$	0,9492
Италия	$Y_i = 2,3983 I_{m_{i-1}} + 7667,2$	$1,26 \cdot 10^{-29}$	$1,17 \cdot 10^{-14}$	0,8842
Канада	$Y_i = 1,5614 I_{m_{i-1}} + 9975$	$1,32 \cdot 10^{-30}$	$1,26 \cdot 10^{-17}$	0,9342
США	$Y_i = 3,5712 I_{m_{i-1}} + 17479$	$2,30 \cdot 10^{-25}$	$1,21 \cdot 10^{-17}$	0,9492
Франция	$Y_i = 2,0868 I_{m_{i-1}} + 9783,6$	$4,06 \cdot 10^{-26}$	$1,14 \cdot 10^{-14}$	0,8997
Швейцария	$Y_i = 0,8452 I_{m_{i-1}} + 23775$	$2,42 \cdot 10^{-22}$	$1,56 \cdot 10^{-32}$	0,9609
Швеция	$Y_i = 1,5908 I_{m_{i-1}} + 11536$	$3,8 \cdot 10^{-33}$	$2,98 \cdot 10^{-32}$	0,9481
Япония	$Y_i = 7,5061 I_{m_{i-1}} + 11997$	$2,8 \cdot 10^{-25}$	$2,8 \cdot 10^{-18}$	0,8915

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

Таблица 3

Связь E_x / чел. и ВВП / чел. в текущих периодах в странах с транзитивной экономикой за 1992–2011 гг.

Страна с транзитивной экономикой	Линейная регрессия $Y_i(E_{x_i})$	F-критерий Фишера	P-значение	Коэффициент детерминации R^2
Болгария	$Y_i = 1,0154 E_{x_i} + 807,12$	0,88	$3,16 \cdot 10^{-13}$	0,8828
Венгрия	$Y_i = 0,3512 E_{x_i} + 3388,8$	$1,03 \cdot 10^{-13}$	$1,86 \cdot 10^{-22}$	0,9213
Казахстан	$Y_i = 2,3905 E_{x_i} - 138,12$	$1,23 \cdot 10^{-9}$	0,43	0,8488
Латвия	$Y_i = 1,928 E_{x_i} + 742,57$	$1,63 \cdot 10^{-11}$	0,0039	0,9240
Польша	$Y_i = 1,6194 E_{x_i} + 2342,6$	$2,38 \cdot 10^{-18}$	$3,97 \cdot 10^{-18}$	0,9833
Россия	$Y_i = 0,8353 E_{x_i} + 1559$	$5,81 \cdot 10^{-10}$	$3,23 \cdot 10^{-5}$	0,9277
Словакия	$Y_i = 0,6732 E_{x_i} + 2927,9$	$3 \cdot 10^{-15}$	$3,24 \cdot 10^{-14}$	0,9763
Словения	$Y_i = 0,9336 E_{x_i} + 4530,2$	$2,34 \cdot 10^{-13}$	$3,14 \cdot 10^{-11}$	0,9441
Украина	$Y_i = 1,3156 E_{x_i} + 334,18$	0,001	0,04	0,4047
Чехия	$Y_i = 0,5366 E_{x_i} + 4028,7$	$8,13 \cdot 10^{-17}$	$3,82 \cdot 10^{-21}$	0,9708

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

Таблица 4

Сводная таблица, показывающая связь I_m / чел. в предшествующем периоде и ВВП / чел. в текущем периоде в транзитивных экономиках за 1992–2011 гг.

Страна с транзитивной экономикой	Линейная регрессия $Y_i(I_{m_{i-1}})$	F-критерий Фишера	P-значение	Коэффициент детерминации R^2
Болгария	$Y_i = 0,7005 I_{m_{i-1}} + 1008,1$	0,97	$1,01 \cdot 10^{-13}$	0,9340
Венгрия	$Y_i = 0,3821 I_{m_{i-1}} + 3260,4$	$4,66 \cdot 10^{-13}$	$3,45 \cdot 10^{-22}$	0,9600
Казахстан	$Y_i = 1,249 I_{m_{i-1}} + 713,74$	0,95	$3,66 \cdot 10^{-5}$	0,1484
Латвия	$Y_i = 1,261 I_{m_{i-1}} + 1424,7$	$3,08 \cdot 10^{-10}$	$2,58 \cdot 10^{-6}$	0,8921
Польша	$Y_i = 1,5235 I_{m_{i-1}} + 2439,9$	$8,98 \cdot 10^{-17}$	$4,73 \cdot 10^{-17}$	0,9829
Россия	$Y_i = 0,8837 I_{m_{i-1}} + 1638,5$	$2,51 \cdot 10^{-8}$	$2,32 \cdot 10^{-6}$	0,9274
Словакия	$Y_i = 0,7565 I_{m_{i-1}} + 2717,5$	$2,72 \cdot 10^{-12}$	$1,43 \cdot 10^{-10}$	0,9600
Словения	$Y_i = 0,8514 I_{m_{i-1}} + 5182,6$	$9,36 \cdot 10^{-11}$	$2,46 \cdot 10^{-10}$	0,9127
Украина	$Y_i = 1,1898 I_{m_{i-1}} + 347,69$	$7,45 \cdot 10^{-6}$	0,00017	0,6110
Чехия	$Y_i = 0,6109 I_{m_{i-1}} + 3889,9$	$1,09 \cdot 10^{-15}$	$5,57 \cdot 10^{-19}$	0,9682

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

Из табл. 3 и 4 видно, что гипотеза H_1^2 подтверждается, но не для всех стран. Импорт в предыдущем периоде оказывает сильное влияние на экономический рост в текущем периоде в Австралии, Австрии, Великобритании, Италии, Канаде, США, Франции, Швейцарии, Швеции, Японии. В странах с транзитивной экономикой, таких как Венгрия, Латвия, Польша, Россия, Словения, Словакия и Чехия, гипотеза H_1^2 под-

тверждается. На Украине импорт предшествующего периода влияет на экономический рост текущего периода со средней силой. В Болгарии и Казахстане гипотеза H_1^2 отвергается.

Для выявления точек роста анализируемых национальных экономик произведем анализ структуры экспорта и импорта по некоторым сырьевым и высокотехнологичным товарам в данных странах в 2011 г. (табл. 5, 6).

Таблица 5

Доля некоторых высокотехнологичных и сырьевых товаров в экспорте и импорте стран с развитой экономикой

Развитая страна	Доля экспорта высокотехнологичных товаров в экспорте обрабатывающей промышленности	Доля экспорта руды и металлов в общем экспорте	Доля импорта топлива в общем импорте	Доля импорта ИКТ* в общем импорте
Австралия	13,00	37,12	17,46	9,82
Австрия	11,90	3,91	12,25	4,33
Великобритания	18,00	4,25	20,62	12,84
Италия	7,35	2,33	19,93	5,97
Канада	13,42	9,09	12,25	7,98
США	18,09	4,25	20,62	12,84
Франция	23,74	2,69	16,50	6,54
Швейцария	24,40	3,89	8,58	5,58
Швеция	13,34	5,25	14,32	10,56
Япония	17,45	2,69	32,01	10,13

Примечание: использованы статистические данные Всемирного банка (www.worldbank.org).

Таблица 6

Доля некоторых высокотехнологичных и сырьевых товаров в экспорте и импорте транзитивных экономик

Развитая страна	Доля экспорта высокотехнологичных товаров в экспорте обрабатывающей промышленности	Доля экспорта руды и металлов в общем экспорте	Доля импорта топлива в общем импорте	Доля импорта ИКТ* в общем импорте
Болгария	7,46	18,82	23,04	5,61
Венгрия	22,73	1,88	12,33	17,47
Казахстан	20,00	12,92	12,92	5,47
Латвия	8,24	4,55	16,60	5,44
Польша	5,87	5,03	12,81	7,33
Россия	13,43	2,75	1,70	11,51
Словакия	7,1	2,99	14,87	11,53
Словения	5,8	4,69	15,40	3,96
Украина	4,39	8,04	34,85	2,58
Чехия	16,00	2,16	10,00	15,81

Примечание: использованы статистические данные Всемирного банка (www.worldbank.org).

* ИКТ — информационно-коммуникационные технологии, включающие телекоммуникации, видео-, аудио-аппаратуру, а также сопутствующее оборудование, включая программное обеспечение.

Из табл. 5 видно, что практически во всех развитых экономиках доля высокотехнологичных товаров в экспорте обрабатывающей промышленности, кроме Италии, превышает 10 % и даже 20 % (во Франции и Швейцарии). В Австралии, кроме того, точкой роста является экспорт продукции металлургической отрасли. Экономики данных стран, особенно Японии, Великобритании и США, находятся в импортной зависимости от топливно-энергетических ресурсов. В странах нет закономерности по импорту информационно-коммуникационных товаров, что связано, очевидно, с собственным производством высоких технологий и разными потребностями в их импорте.

В Венгрии, Казахстане, России и Чехии доля экспорта высокотехнологичных товаров в обрабатывающей промышленности больше 10 % и соответствует аналогичным показателям развитых стран. Болгария и Казахстан имеют сравнительные преимущества в производстве и экспорте металлов. Все страны, кроме России, имеют импортную зависимость от топливно-энергетических ресурсов. Импорт ИКТ отличается, в Венгрии, России, Словакии и Чехии он превышает отметку 10 %.

Проведем анализ основных позиций российского экспорта и импорта исходя из данных таможенной статистики (табл. 7, 8).

Из табл. 7 видно, что базу экспорта в России составляют топливно-энергетические ресурсы

и продукция металлургии. Первое место по стоимости в экспорте занимает сырая нефть, затем идут нефтепродукты, природный газ, топливо, черные металлы, каменный уголь, алюминий и полуфабрикаты из стали. Экспорт высокотехнологичной продукции — машин и оборудования — занимает шестое место по стоимости, причем большая часть этой группы направляется в страны СНГ. Среди данной группы товаров особое место занимают механическое оборудование, оптические инструменты и аппараты, а также электрическое оборудование.

В российском импорте первое место по стоимости занимает продукция машиностроения. В данной группе подавляющую часть составляют электрооборудование, железнодорожный транспорт, оптические инструменты и аппараты, а также легковые и грузовые автомобили. Медикаменты и одежда занимают соответственно второе и третье места. Далее идут черные металлы (в основном из стран СНГ), мясо, мебель, алкогольные и безалкогольные напитки, обувь, рыба и стальные трубы.

На основе всего вышесказанного можно сделать следующие выводы:

На протяжении всей эволюции экономической теории внешняя торговля рассматривалась как процесс, положительно влияющий на показатели экономического роста национальной экономики.

Классическая и неоклассическая концепции, преобладающие в экономической теории, пред-

Таблица 7

**Десять первых (по стоимости) товарных позиций экспорта в России
за январь — август 2013 г., млн долл. США**

Товар	Всего	Дальнее зарубежье	Ближнее зарубежье
Нефть сырая	112 959,7	105 432,6	7 527,1
Нефтепродукты	72 077,8	67 294,2	4 783,5
Газ природный	42 800,4
Топливо жидкое, не содержащее биодизель	32 906,5	32 069,3	837,2
Дизельное топливо, не содержащее биодизель	25 668,6	23 753,6	1 915,0
Машины и оборудование	16 868,9	10 050,7	6 818,3
Черные металлы	13 102,6	10 506,0	2 596,6
Уголь каменный	7 931,0	7 236,8	694,2
Алюминий необработанный	4 504,4	4 375,0	129,4
Полуфабрикаты из углеродистой стали	4 218,6	4 059,5	159,2

Примечание: источник — таможенная статистика (www.customs.ru) с учетом взаимной торговли с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан.

Таблица 8

**Десять первых (по стоимости) товарных позиций импорта в России
за январь — август 2013 г., млн долл. США**

Товар	Всего	Дальнее зарубежье	Ближнее зарубежье
Машины и оборудование	100 012,4	90 312,6	9 699,7
Медикаменты	7 684,0	7 602,4	81,6
Одежда	5 791,1	4 900,0	891,1
Черные металлы	3 966,5	2 067,5	1 898,9
Мясо свежее и мороженое	3 040,4	2 810,8	229,6
Мебель	2 128,0	1 877,1	250,8
Напитки алкогольные и безалкогольные	1 858,7	1 522,7	336,0
Обувь кожаная	1 533,2	1 443,3	89,9
Рыба свежая и мороженая	1 331,9	1 308,4	23,5
Трубы стальные	1 112,6	717,4	395,2

Примечание: источник — таможенная статистика (www.customs.ru) с учетом взаимной торговли с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан.

полагают минимальное вмешательство государства во внешнюю торговлю и максимальную либерализацию мирохозяйственных связей национальной экономики. Данные аксиомы в условиях глобализации не соответствуют реальному положению в национальных экономиках, в том числе и в экономике России.

В Австралии, Австрии, Великобритании, Италии, Канаде, США, Франции, Швейцарии, Швеции и Японии экспорт оказывает существенное положительное влияние на экономический рост. В странах с транзитивной экономикой — Венгрии, Казахстане, Латвии, Польше, России, Словакии, Словении — экспорт также оказывает существенное влияние на экономический рост. На Украине между экспортом и экономическим ростом существует слабая связь. В Болгарии между величиной экспорта и экономическим ростом при прочих равных условиях прямой линейной зависимости не существует.

Импорт в предыдущем периоде оказывает сильное влияние на экономический рост в текущем периоде в Австралии, Австрии, Великобритании, Италии, Канаде, США, Франции, Швейцарии, Швеции, Японии. В странах с транзитивной экономикой, таких как Венгрия, Латвия, Польша, Россия, Словения, Словакия и Чехия, наблюдается такая же тенденция. На Украине импорт предшествующего периода влияет на экономический рост текущего периода со средней силой.

В Болгарии и Казахстане между величиной импорта в предыдущем и экономическим ростом в текущем периоде прямой зависимости нет.

Практически во всех рассматриваемых развитых экономиках доля высокотехнологичных товаров в экспорте обрабатывающей промышленности превышает 10 % и даже 20 % (во Франции и Швейцарии). Данные экономики находятся в импортной зависимости от топливно-энергетических ресурсов, особенно экономики Японии, Великобритании и США.

Все страны с транзитивной экономикой, кроме России, имеют импортную зависимость от топливно-энергетических ресурсов. Импорт информационно-коммуникационных технологий в них отличается. В Венгрии, России, Словакии и Чехии импорт данных товаров превышает отметку 10 %.

Анализ товарной структуры внешней торговли в России в 2013 г. позволяет сделать вывод о неэквивалентности обмена России с остальным миром, который выражается в экспорте сырьевых товаров в обмен на высокотехнологичные товары развитых экономик.

Список литературы

1. Ивашковский, С. Н. Макроэкономика : учебник / С. Н. Ивашковский. 2-е изд., испр. и доп. М. : Дело, 2002.
2. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов: в 5 кн. Кн. 4. О системах

политической экономии / А. Смит. М. : Соцэкгиз, 1935. С. 32–33.

3. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное : пер. с англ. / Д. Рикардо. М. : Эксмо, 2008. С. 153–168.

4. Hecksher, E. F. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income / E. F. Hecksher // *Economise Tidskrift*. 1919. P. 497–512.

5. Ohlin, B. *Interregional and International Trade* / B. Ohlin. Cambridge (Mass.), 1933.

6. Степанов, Е. А. Внешняя торговля как фактор экономического роста в транзитивной экономике : дис. ... канд. экон. наук / Е. А. Степанов. Челябинск, 2004. 160 с.

7. Нуреев, Р. М. Теории развития: дискуссия о внешних факторах становления рыночной экономики (неоклассические модели и их леворадикальная критика) / Р. М. Нуреев // *Вопр. экономики*. 2000. № 7. С. 141–156.

8. Регулирование внешней торговли Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС : учеб. пособие / под общ. ред. С. Ю. Глазьева и Т. А. Мансурова. М. : Митель Пресс, 2011. С. 10–69.

9. Разумнова, Л. Россия — ВТО: интересы российских экспортеров / Л. Разумнова // *Мировая экономика и междунар. отношения*. 2006. № 10. С. 22.

10. Бархатов, В. И. Институциональные особенности присвоения добавленной стоимости в российских корпорациях: Тр. IV Всерос. симпозиума по экон. теории / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев ; отв. ред. А. И. Татаркин, Е. В. Попов. Екатеринбург, 2010. С. 136–139.

11. Плетнев, Д. А. Добавленная стоимость корпорации: теория и российская практика / Д. А. Плетнев // *Журн. экон. теории*. 2013. № 1. С. 131–147.

12. Бархатов, В. И. Развитие и экономический рост региона / В. И. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев, Д. А. Плетнев и др. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2004. 320 с.

13. Бархатов, В. И. Глобализация — объективная тенденция развития современного мирового хозяйства / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева, В. М. Синев // *Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та*. 2004. № 10. Экономика. Вып. 4. С. 5–15.

14. Плетнев, Д. А. Модель взаимосвязи внешней торговли и экономического роста в транзитивной экономике / Д. А. Плетнев, Е. А. Степанов // *Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та*. 2003. № 13. Экономика. Вып. 3. С. 34–41.

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС В РОССИИ

Рассмотрена сущность понятий «иностранные инвестиции», «прямые инвестиции» и «финансовый кризис». Определены достоинства российской экономики с точки зрения вложения в нее иностранных инвестиций. Рассмотрены особенности притока иностранных инвестиций в Россию. Определены проблемы, препятствующие притоку иностранных инвестиций в экономику России. Обозначены меры, способные привлечь иностранных инвесторов в страну.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, прямые инвестиции, финансовый кризис, проблемы.

Привлечение иностранных инвестиций оказывает положительное влияние на экономику России. При этом их рациональное использование способно положительно влиять на развитие производства, освоение новых технологий, повышение конкурентоспособности производимых товаров на мировом рынке, а следовательно, смягчить финансовые кризисы и оживить российскую экономику.

Доходность российского фондового рынка в последние годы держится на стабильно высоком уровне, но при этом привлекать иностранных инвесторов, особенно западные пенсионные фонды, довольно тяжело. На современном этапе функционирования российской экономики актуальным является выявление проблем, препятствующих привлечению иностранных инвестиций, и определение степени влияния притока иностранных инвестиций на финансовый кризис.

Таким образом, после определения сущности проблем, препятствующих привлечению иностранных инвестиций, станет возможным подготовить качественную программу по увеличению инвестиционной привлекательности России для западных инвесторов, следствием которой будет увеличение притока иностранных инвестиций и предупреждение финансовых кризисов.

Совокупность социальных, экономических, финансовых, политических, социокультурных, правовых и географических факторов рыночной экономики страны способна как привлечь, так и оттолкнуть инвесторов.

Инвестициями называют все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения доходов, это их финансовое определение. По экономическому содержанию инвестиции — расходы на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала [1. С. 411; 3. С. 304].

Иностранные инвестиции — это все виды имущества и имущественных прав, включая права на результаты интеллектуальной деятельности, а также права, не относящиеся к вещественным, которые вкладываются иностранными инвесторами в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и передачи знаний.

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции, их можно разделить на реальные и финансовые. Реальными инвестициями являются вложения в те отрасли и виды деятельности, которые обеспечивают увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей и запасов. Финансовыми инвестициями являются вложения в акции, облигации, векселя и иные ценные бумаги.

Инвестиции оказывают положительное влияние на объем эффективного спроса. Уровень инвестиций воздействует на объем национального дохода общества.

Принятие решения об инвестировании зависит от прибыли, которую ожидает получить инвестор, рентабельности капиталовложений, а также от величины процентной ставки.

Для российских и иностранных инвесторов законодательством, действующим в РФ, установлены равные права осуществления инвестиционной деятельности и использования ее результатов. В отношении иностранных инвесторов могут устанавливаться ограничения, направленные на защиту конституционного строя, нравственности, здоровья, прав, свобод и интересов граждан России и обеспечение безопасности страны.

У России отсутствует своя методика оценки инвестиционного климата, как в стране, так и в регионах. Поэтому иностранным инвесторам приходится пользоваться оценками консалтинговых фирм, которые занимаются регулярным анализом инвестиционного климата во многих странах мира.

Крупнейший пенсионный фонд США — California Public Employeers' Retirement System (CalPERS) — занимался составлением рейтинга инвестиционной привлекательности стран, основываясь на данных о существовании в них гражданской свободы и свободы прессы, конкурентоспособности, соблюдения прав акционеров и кредиторов, индексов экономических свобод и фондовых бирж. Максимальная оценка, которую мог получить рынок, равнялась трем; если оценка была более двух, то страна включалась в число разрешенных для инвестирования активов CalPERS, в противном случае относилась к запрещенным к инвестированию. Российский фондовый рынок в предкризисный 2008 г. получил по методике CalPERS оценку 1,91, что сделало невозможным инвестирование из резервов данного фонда.

По результатам проведенных Всемирным банком в 2012 г. исследований инвестиционный климат России оценивается как неудовлетворительный. Россия занимает лишь 120-е место в рейтинге стран по простоте осуществления предпринимательской деятельности.

Можно назвать несколько особенностей притока иностранных инвестиций в Россию.

1. Поступление инвестиций осуществляется в основном в форме торговых и прочих кредитов. К торговым кредитам относятся активы и обязательства, возникающие во время торговых операций, являющиеся результатом предоставления поставщиком прямого кредита покупателю. Торговый кредит порождает обязательства, возникающие из предоплаты экспорта или торгового кредита, полученного под импортные поставки товаров и услуг. Первый вид гасится во время поставки импортных товаров, второй — при осуществлении платежей. Привлечение инвестиций в такой форме является высокорисковым и может повлечь за собой отток капитала.

2. Инвесторы предпочитают делать вложения в обрабатывающие производства, отрасли, ориентированные на добычу и переработку нефти и газа, черную и цветную металлургию, пищевую промышленность и торговлю. По итогам 2012 г. объем иностранных инвестиций в обрабатывающие производства составил 108 487 млн долл., в добычу полезных ископаемых — 62 253 млн долл., при том что России необходим иностранный капитал для развития производств и отраслей, направленных на ускорение научно-технического прогресса, способных вывести Россию на высокий уровень в мировой экономике.

3. Привлечение инвестиций от западных инвесторов в экономику России не влияет на снижение вывоза капитала из страны. Можно предположить, что под видом иностранных инвестиций в экономику возвращаются деньги, имеющие российское происхождение, но предварительно выведенные из-под национального налогового контроля. Это можно объяснить большим объемом прямых иностранных инвестиций, поступивших в Россию в начале 1999 г. с Кипра или Гибралтара. Вернувшиеся российские инвестиции более краткосрочны и ликвидны, такой капитал несет в себе меньше положительных черт в отличие от стандартных прямых инвестиций.

Привлечение иностранного капитала является одной из важнейших задач внешней финансовой политики, направленной на развитие экономики России. Особое место занимают прямые инвестиции, обеспечивающие доступ к финансовым ресурсам, современным технологиям, инновационным товарам и услугам, способствующие повышению конкурентоспособности экономики страны и росту уровня жизни граждан. Это объясняется тем, что мировое хозяйство не может эффективно функционировать без оборота капитала в мировом масштабе.

В российской экономике в составе производств для прямых инвестиций учитываются предприятия со смешанным иностранным и отечественным или только с иностранным уставным капиталом. При этом российским законодательством не предусмотрены ограничения при формировании участниками предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ) уставного капитала предприятия, права инвесторов не обозначены. Не учитывается и доля иностранного инвестора, осуществляющего прямые инвестиции, дающая ему возможность управления предприятием. В связи с этим степень влияния на деятельность ПИИ определяется исключительно договаривающимися сторонами, при этом она не должна быть пропорциональна соотношению долей в уставном капитале.

Анализируя кризис 1998 г. в России, можно сделать вывод, что ПИИ в этот период оказались наиболее стабильными по сравнению с другими предприятиями. Сокращение притока инвестиций в основном объясняется финансовым кризисом и нестабильным инвестиционным климатом в стране.

В 2012 г. в российскую экономику поступили прямые иностранные инвестиции в раз-

мере 27 млрд долл., что на 4,6 % больше, чем в 2011 г., а объем инвестиций в ПИИ составил 18,8 млрд долл.

Во время кризиса больше всего страдают частные российские инвесторы, в основном малый бизнес, а предприятия с иностранными инвестициями более устойчивы. Свидетельством этого является увеличение доли иностранной и российско-иностранной собственности в общем объеме инвестиций.

Приток иностранных инвестиций в экономику России способствует ее оживлению, увеличивает возможность получения доступа к передовым технологиям, сдерживает увеличение внешнего долга, способствует эффективному производству. Вследствие притока иностранных инвестиций увеличиваются валютные резервы, стабилизируется курс рубля, возможным становится и его увеличение благодаря росту предложения иностранной валюты и спроса на рубли. Несмотря на рост денежной массы инфляция остается низкой.

Правительство России старается создавать благоприятный режим для вложения капитала, снижает налоги на прибыль, на доходы от реализации продукции, производит льготное кредитование и выдает субсидии, сокращает сроки амортизации основного капитала, выступает в качестве финансового и юридического гаранта крупных капиталовложений, выкупает земельные участки, осуществляет иные мероприятия, направленные на создание благоприятной среды для инвесторов.

Также с целью увеличения притока иностранных инвестиций, ускорения социально-экономического развития страны и смягчения финансовых кризисов для иностранных инвесторов могут предоставляться различные льготы, условия предоставления которых устанавливаются законодательством РФ.

Несмотря на меры, принимаемые властями, зарубежные аналитики считают условия для ведения хозяйственной деятельности в России крайне неблагоприятными, существуют высокие политические риски и непрозрачность бизнеса.

Ипотечный кризис, начавшийся в 2007 г. в США, затронул финансовые рынки и повлиял на потоки прямых инвестиций, в том числе и в российскую экономику.

Финансовый кризис, начавшийся в 2008 г. в России, быстро привел страну в безвыходное состояние. Одним из факторов, приведших к таким последствиям, является зависимость россий-

ской экономики от притока иностранных инвестиций.

Финансовый кризис представляет собой глубокое расстройство государственной финансовой системы, сопровождаемое инфляцией, неустойчивостью курсов ценных бумаг и проявляющееся в резком несоответствии доходов бюджета расходам, в нестабильности и падении валютного курса национальной денежной единицы, взаимных неплатежах экономических субъектов, несоответствии денежной массы в обращении закону денежного обращения [2. С. 127].

Уровень инвестиций зависит от темпов инфляции в стране. В условиях галопирующей инфляции процесс реального капиталовложения непривлекателен для иностранных инвесторов.

С началом финансового кризиса 2008 г. обозначилось его негативное влияние на приток иностранных инвестиций в страну. Это нашло свое отражение в ужесточении кредитных условий и уменьшении корпоративной прибыли.

Одним из основных факторов, снижающих инвестиционную привлекательность России, большинство инвесторов считают коррупцию.

В июле 2008 г. неправительственная международная организация Transparency International, исследовавшая состояние коррупции в 180 странах, поместила Россию на 143-е место, отметив ухудшение за последние годы коррупционной ситуации в России. Из позитивного можно отметить лишь то, что в октябре 2008 г. Всемирный экономический форум (ВЭФ) поднял Россию в рейтинге глобальной конкурентоспособности экономик мира с 58-го места (в 2007) на 51-е [4. С. 516].

Третий квартал 2008 г. в России охарактеризовался началом разветывания финансового кризиса. Нестабильная политическая обстановка в стране, в частности конфликт с Грузией, привела к массовому бегству инвесторов из страны, в первые несколько недель после начала боевых действий из России ушло инвестиций на сумму 21 млрд долл. Увеличению политических рисков для иностранных инвесторов способствовали события 2008 г., связанные с Северной Осетией и Абхазией. Проанализировав политическую и экономическую конъюнктуру, социальный и экологический климат, австрийские эксперты пришли к заключению, что только шесть регионов России обладают приемлемыми условиями для инвестирования.

Крупные инвестиции в экономику России невыгодны западным инвесторам. В инвестиционной

политике развитых стран все еще действует сдержанное отношение к России, сформированное после холодной войны.

К инвестиционным рискам в России относятся также слабая институциональная среда экономики. На снижение иностранных инвестиций и ужесточение финансового кризиса в стране оказало влияние почти остановившийся в этот период процесс присоединения России к Всемирной торговой организации. Вступившее в силу законодательство об иностранных инвестициях существенно ограничило возможности привлечения в страну иностранных инвестиций на рыночной основе.

В конце III — начале IV квартала 2008 г. Россия окончательно погрузилась в финансовый кризис. Это произошло на фоне снижения мировых цен на нефть, связанного с замедлением темпов экономического роста, уменьшением спроса на нефть в развитых странах и оттока капиталов, который увеличил риск инвестирования в российскую экономику. Уровень иностранных инвестиций снизился, произошло их сокращение в реальном выражении.

Вследствие увеличения стоимости заимствований, расширения проблем, связанных с доступностью кредитных средств, а также в результате роста неопределенности и влияния этих факторов на доверие со стороны отечественных и иностранных инвесторов снизился приток иностранных инвестиций в IV квартале 2008 г. Повышение стоимости кредитов привело к снижению потребительского спроса.

За первое полугодие 2009 г. сокращение инвестиций составило 18,2 % к аналогичному периоду 2008 г., при этом всего на 16,8 % сократились вложения российских компаний в зарубежные предприятия. Снижение инвестиционной активности способствовало падению производства практически во всех секторах российской экономики. Наиболее тяжелые последствия ощутили на себе предприятия реального сектора. В начале 2009 г. спад производства в обрабатывающей промышленности достиг 24 % по сравнению с предыдущим годом.

Социальная напряженность, неблагоприятная законодательная база, высокие темпы роста инфляции, спад производства, регулярное падение курса рубля перевешивают такие привлекательные черты российской экономики, как богатые природные ресурсы, мощный (хотя и технически устаревший) производственный аппарат, нали-

чие дешевой и достаточно квалифицированной рабочей силы, высокий научно-технический потенциал.

Серьезное препятствие на пути иностранных инвестиций в России представляет несовершенство законодательной базы и правоприменительной практики. Нарушение и частое изменение принципов налогообложения, недостаточная защита прав акционеров и интеллектуальной собственности, лоббирование интересов крупных государственных компаний, самоуправство местных властей, несоответствие правил ведения бухгалтерского учета международным стандартам создают повышенный риск для ведения бизнеса в России.

Существенным фактором, сдерживающим активность иностранных инвесторов, являются административные барьеры, значительно увеличивающие издержки. Реализация инвестиционных проектов затрудняется из-за бюрократических проволочек при оформлении разрешений, лицензий, заключений, виз и других необходимых документов.

Можно обозначить ряд первоочередных мер, которые могут повлиять на привлечение иностранных инвесторов в страну:

- 1) достижение национального согласия между институтами власти, населением, политическими партиями и общественными организациями по вопросам выхода России из финансового кризиса;
- 2) работа Правительства РФ над законодательством, направленным на организацию цивилизованного рынка;
- 3) сдерживание инфляционных процессов;
- 4) усовершенствование налогового законодательства;
- 5) увеличение процентных ставок по депозитам и вкладам;
- 6) разработка механизма предоставления налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, занимающимся долгосрочным инвестированием.

Инвестиционный кризис, проявляющийся в долгосрочном снижении объема капиталовложений и, как следствие, в устаревании основных фондов, создает угрозу потери конкурентоспособности предприятий и отраслей и является основой финансового кризиса.

Российская экономика находится в сильной зависимости от иностранных инвестиций, вследствие чего наблюдается экономический спад, бо-

лее глубокий, чем среднемировой, что стимулирует финансовые кризисы.

Таким образом, прямые иностранные инвестиции являются одним из главных источников модернизации экономики России, способных сдерживать финансовые кризисы. Выход из финансового кризиса напрямую зависит от решения инвестиционных проблем.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Экономическая теория : учебник / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева. М. : Финансы и статистика, 2007. 848 с.

2. Бархатов, В. И. Особенности капитализации корпораций в условиях финансового кризиса / В. И. Бархатов, И. В. Рюмин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2011. № 32 (247). Экономика. Вып. 34.

3. Добрынин, А. И. Экономическая теория : учеб. для вузов / А. И. Добрынин, Л. С. Тарасевич. 4-е изд. СПб. : Питер, 2009. 560 с.

4. Абрамова, А. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / А. Абрамова, Е. Апевалова, Е. Астафьева и др. М. : Проспект, 2010. 656 с.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

Основным показателем состояния фондового рынка является изменение фондового индекса. Фондовый индекс находится под влиянием широкого спектра внутренних, а также внешних факторов, которые, в свою очередь, оказывают влияние на волатильность фондового индекса России. В настоящее время не изучена степень влияния различного рода факторов. В статье выявляются факторы, влияющие на волатильность фондового рынка РФ. Данные факторы могут быть индикаторами изменения волатильности и, как следствие, кризисных ситуаций в экономике.

Ключевые слова: фондовый рынок, факторы фондового рынка, эффективность, волатильность.

Изменение фондового индекса определяет состояние рынка ценных бумаг. На индекс влияет широкий спектр внешних и внутренних макроэкономических факторов. Они сказываются на его эффективности, которая выражается в волатильности. Так, Н. Блум, профессор экономики из Стэнфордского университета (США), изучавший американскую экономику на протяжении 60 лет, делает вывод о том, что лучшим индикатором кризисных процессов в экономике является показатель волатильности фондового рынка. Он обратил внимание на тот факт, что увеличение показателя волатильности приводит к снижению валового внутреннего продукта (ВВП). Накануне последнего экономического кризиса волатильность фондового рынка в Америке уве-

личилась более чем в два раза. В качестве индикаторов изменения волатильности выступает совокупность показателей деловой активности в экономике, денежно-кредитной политики, финансовых рынков и международной экономики, конъюнктуры мировых товарных рынков, а также внешнеэкономические факторы [2]. Для построения модели эффективности фондового рынка России необходимо выявить факторы, влияющие на его волатильность. Эти факторы могут быть индикаторами изменения волатильности и, как следствие, показателями эффективности фондового рынка России. Для построения системы показателей-факторов отберем наиболее важные из них, определяющие тенденции фондового индекса РТС (рисунок).



Факторы, влияющие на эффективность фондового рынка России

Эффективность — сводный показатель, который основывается на доходности, рискованности и ликвидности. Построенная модель эффективности фондового рынка позволяет оценить влияние различных внешних и внутренних факторов на волатильность фондового рынка [6]. Так, для определения факторов, в наибольшей степени влияющих на волатильность индекса РТС, необходимо проведение эконометрического исследования. Данное исследование дает возможность определить степень влияния каждого из факторов на показатель волатильности индекса РТС. В построение модели были включены все факторы, выбранные нами для анализа. Результаты оценки наиболее значимых факторов представлены в табл. 1.

В построенную модель были включены все факторы, выбранные нами для анализа. Результаты оценки наиболее значимых факторов представлены в табл. 2.

На основе проведенного анализа мы произвели выборку и получили первую группу внутренних факторов. В данную группу входят показатели, которые характеризуют деловую активность в экономике (валютные курсы, объем рынка продукции, инфляция). Вторую группу составили общие, не зависящие от отраслевой специфики факторы: темп роста ВВП, показатели промышленного производства, реальных доходов населения [5].

На основе регрессионной статистики нормированный R -квадрат равен 0,9725. Линейное уравнение имеет вид

$$Y = 0,0025x_1 + 0,45x_2 - 0,84x_3 + 150x_4 - 5,75x_5.$$

Таким образом, на основании данных табл. 2 можно судить, что факторами, оказывающими наибольшее влияние на волатильность российского фондового индекса РТС, являются:

Таблица 1

Факторы определяющие степень влияния на волатильность индекса РТС

Год	Индекс РТС	ВВП	Инвестиции в основной капитал	Остатки на депонированных счетах	Уровень монетизации экономики	Остатки на корсчетах
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
2006	667,00	33 410,50	3 611,10	86,00	22,20	385,80
2007	1 123,00	36 134,60	4 730,00	110,00	25,60	485,00
2008	1 705,00	39 217,70	6 626,80	124,00	31,10	580,00
2009	1 196,00	41 246,80	8 781,10	248,00	33,10	633,00
2010	1 226,74	38 786,40	7 976,00	227,00	33,50	566,00
2011	1 620,87	39 640,20	9 152,00	526,00	39,10	620,00
2012	2 134,50	41 421,00	10 776,00	450,00	40,40	793,00

Таблица 2

Факторы, имеющие наибольшее значение R^2

Фактор	Значение R^2
Объем ВВП	0,6066
Инвестиции в основной капитал	0,8534
Остатки на депозитных счетах	0,8456
Остатки средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Центральном банке РФ	0,7964
Уровень монетизации экономики	0,8891
Индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам	0,7635
Доходность государственных ценных бумаг США	0,7432
Ставки на рынке межбанковских кредитов	0,8052
Индекс потребительских цен	0,7452

1) индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам (он имеет отрицательную зависимость; пороговое значение волатильности индекса РТС остается неизменным при увеличении курса рубля; таким образом, при укреплении национальной валюты можно говорить о стабилизации фондового рынка и снижении рискованности инвестиций в фондовый рынок России) [4];

2) уровень монетизации экономики (положительное значение данного показателя говорит о высокой насыщенности экономики деньгами; при увеличении уровня монетизации происходит рост цен на фондовые активы, при этом волатильность индекса РТС возрастает);

3) показатель инвестиций в основной капитал (увеличение объема инвестиций напрямую влияет на значение волатильности индекса РТС; следовательно, при увеличении объема инвестиций коэффициент вариации индекса РТС растет);

4) сальдо торгового баланса (напрямую зависит от уровня волатильности индекса РТС; при увеличении сальдо торгового баланса волатильность индекса РТС повышается);

5) остатки средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Центробанке РФ (связь между уровнем остатков средств на корреспондентских счетах и волатильностью российского рынка имеет отрицательный знак, то есть при снижении уровня остатков на корреспондентских счетах кредитных организаций в Центробанке РФ повышается рискованность индекса РТС);

6) динамика объема привлеченных банковских вкладов (взаимосвязь обратная, то есть уменьшение значения банковских вкладов влечет за собой увеличение волатильности индекса фондового рынка России; следовательно, необходимо увеличивать объем привлекаемых депозитов для нормирования фондового индекса РТС по уровню рискованности);

7) доходность государственных ценных бумаг США (между данными факторами существует обратная связь, то есть при снижении доходности государственных ценных бумаг США вероятность повышения коэффициента волатильности возрастает);

8) индекс потребительских цен РФ (существует прямая зависимость между индексом потребительских цен и волатильностью индекса, то есть при уменьшении индекса потребительских цен вероятность превышения коэффициента вариации значения фондового индекса РФ понижается);

9) динамика мировых цен на нефть и уровень рискованности индекса (имеют прямую взаимозависимость: при увеличении цен на нефть коэффициент вариации индекса увеличивается);

10) ставки на межбанковском кредитном рынке (ставки на МБК и фондовый индекс имеют отрицательный коэффициент, следовательно, при снижении ставок на межбанковском кредитном рынке увеличивается волатильность фондового индекса).

Результатом данного исследования можно считать то, что выявлены факторы, которые могут быть использованы для прогнозирования поведения фондового индекса. Существует большая вероятность определения нестабильной ситуации в экономике на основе полученных данных.

Ниже представлены факторы, обладающие высоким рейтингом влияния на состояние фондового рынка России:

- динамика инвестиций в основной капитал;
- уровень монетизации экономики;
- сальдо торгового баланса;
- динамика объема привлеченных банковских вкладов (депозитов);
- остатки средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Центробанке РФ;
- ставки по размещению кредитов МІВОР (Moscow InterBank Offered Rate);
- индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам.

Рынок российских акций достаточно чувствителен к изменению перечисленных факторов. Наибольшее значение имеют мировые цены на нефть, доходность государственных ценных бумаг США, представляющие группы внешних факторов.

Основываясь на проведенном исследовании, можно сделать вывод, что фондовый рынок России необходимо рассматривать не только с микро-, но и с макроэкономической точки зрения. В долгосрочной перспективе мировые финансовые рынки не окажут значимого влияния на состояние фондового рынка России, что позволяет объективно оценивать состояние российского рынка ценных бумаг. Исследование дает представление, а самое главное методы применения регулирующих мер, которые необходимо направить на стабилизацию фондового рынка в период экономического спада, а также позволяет оценить реальное положение на фондовом рынке и минимизировать риски, связанные с инвестированием капитала в ценные бумаги.

Список литературы

1. Kargin, V. Investing in Emerging Markets: Risks and Benefits / V. Kargin // *Emerging Markets Review*. 2002. Vol. 3. P. 234.
2. Maksimov, V. A. Forecasting investing of the stock market / V. A. Maksimov, I. V. Nekrasova // *Economic and mathematic methods*. 2001. Vol. 1.
3. Бархатов, В. И. Особенности формирования и распределения прибыли российских корпораций / В. И. Бархатов, И. В. Рюмин // *Труды V Всероссийского симпозиума по экономической теории*. Екатеринбург, 2012. С. 10–13.
4. Бархатов, В. И. Рынок ценных бумаг : учеб. пособие / В. И. Бархатов, Н. И. Кондратьев, Е. А. Бирюкова. Челябинск, 2011. 143 с.
5. Маргевич, А. Как оценить ликвидность акций при работе на бирже: новый подход к старой проблеме / А. Маргевич // *Рынок цен. бумаг*. 2007. № 21. С. 78.
6. Федорова, Е. А. Факторы, влияющие на изменение индекса РТС российского фондового рынка / Е. А. Федорова, Ю. Н. Назарова // *Аудит и финансовый анализ*. 2010. № 1.
7. Шагас, Н. Л. Макроэкономическая теория и анализ конкретных ситуаций/ Н. Л. Шагас, Е. А. Туманова. М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 2000. 254 с.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: // www.gks.ru
9. Биржа РТС [Электронный ресурс]. URL: www.rts.ru

МОДЕЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Рассмотрены основные проблемы толкования понятий «национальная инновационная система», «инновационная модель». Проанализированы характерные особенности экономики различных стран исходя из структуры и модели национальной инновационной системы. Предлагается классификация типов национальных инновационных систем.

Ключевые слова: инновационная модель, национальная инновационная система, классификация национальных инновационных систем.

На современном этапе развития мировой экономики возникли процессы, в корне изменившие основную направленность экономического развития и сформировавшие иной подход к изучению сферы производства как основного источника экономического роста. Именно инновационный подход, ставший за последние годы предметом пристального внимания со стороны российских средств массовой информации, является катализатором общественного производства, изменяет его структуру, видоизменяет экономическую организацию общества в целом и стабилизирует социальную обстановку в стране. В этой ситуации наиболее интересно провести анализ национальных инновационных систем (НИС) в странах с различным уровнем развития экономики. Анализ поможет разработать инновационную модель для экономики России с учетом национальных особенностей и экономического потенциала.

Родоначальниками теории формирования НИС считают К. Фримэна (Великобритания), Б. Лундвалла (Швеция) и Р. Нельсона (США), взявших за основу труды Й. Шумпетера и его теорию экономической динамики, Ф. Хайека с концепцией рассеянного знания, Д. Нортгома с институциональной теорией, Р. Солоу с анализом роли научно-технического прогресса в экономическом росте, П. Ромерома и Р. Лукаса с их новой теорией роста. Данные экономисты проанализировали результаты инновационной деятельности в странах с различным экономическим состоянием и на этой основе предложили различные трактовки НИС с акцентами на ее отдельных элементах и связях.

Как в иностранной, так и в отечественной литературе отмечены такие особенности НИС, как приоритет знания над другими сферами производства; главенство конкуренции между предпринимателями как важнейшего фактора экономической динамики, основанного на инновации;

влияние институциональных особенностей на содержание и структуру инновационной деятельности, а также темпы ее развития; системный характер; распространение новых знаний и технологий как основная функция НИС.

Несмотря на большое разнообразие исследований, посвященных НИС, пока не существует общепризнанного определения этого понятия.

Следует отметить, что в США под инновационной системой понимают научно-технологическую систему, в которую входят институты, генерирующие новое знание: университеты, исследовательские лаборатории, высокотехнологичные корпорации. В европейских школах термин «инновационная система» понимается в широком смысле как распространение, усвоение и использование знания через процессы обучения, протекающие между экономическими субъектами, эксперименты и усовершенствование технологий и продуктов в процессе их использования.

В России долгое время под НИС понимали высокотехнологичные отрасли промышленности и науки, в первую очередь находящиеся в ведении РАН. Однако целесообразнее опираться на расширенное толкование НИС и формировать систему гибких горизонтальных и вертикальных взаимодействий между всеми экономическими субъектами, позволяющую им быстро генерировать, осваивать и распространять новые знания.

На основе вышеизложенного можно дать следующую трактовку понятия НИС: национальная инновационная система — это особый тип экономической системы страны, разработанный с учетом ее институциональных особенностей, основанный на инновационной модели взаимодействия субъектов экономики, целью которого является увеличение роли конкуренции между субъектами на основе внедрения инноваций как ключевого фактора экономической динамики, которые влияют как на структуру, так и на содержание экономики государства.

В этой связи логичным будет дать определение понятию «инновационная модель».

Инновационная модель — самостоятельно функционирующий непрерывный механизм межотраслевых производственных взаимосвязей в экономике страны, ориентированный на повышение эффективности научно-исследовательской деятельности, прямых и косвенных затрат компании, связанных с разработкой концепции нового или модернизированного продукта, процесса, технологии, патента или схожего актива, понесенных в рамках научного процесса поиска информации, основанный на повышении конкуренции между предпринимателями с целью ускоренного развития сложных систем в масштабах отраслей и регионов и, как следствие, повышении ее эффективности.

Ни для кого не секрет, что современные условия диктуют потребность в некоей «определенности в экономике», которая понимается как устойчивое конкурентоспособное предпринимательство, создание жизнеспособных, прибыльных и масштабируемых корпораций. Такое развитие порождает некоторые последствия:

1. Конкуренция между корпорациями обуславливает формирование самовоспроизводящихся и саморегулируемых инновационных экосистем, ведущих к надежной конкурентоспособности.

2. Устойчивая конкурентоспособность между корпорациями, являясь результатом долгого экономического бытия и становления, способствует тому, что инновации и прибыль, как результат, становятся объективно недостижимыми для других субъектов экономики, что можно охарактеризовать как «несправедливые преимущества». В этой связи в экономике должен присутствовать механизм, основанный одновременно на конкурентоспособности, но в то же время на взаимодополнении и взаимоукреплении низко-, средне- и высокотехнологичных компаний.

3. Понятие устойчивой конкурентоспособности корпораций является основой современного пути достижения «демократического капитализма» (в отличие от «народного капитализма» или «капитализма казино»), в котором реальные возможности получения доступа к инновациям и экономическое процветание как результат доступны всем субъектам экономики. Данная ситуация должна быть основана на инициативах как со стороны власти, так и со стороны науки и предпринимателей.

Также следует отметить, что в настоящее время разделение экономики на экономические системы во многом неоднозначно в связи с объективной необходимостью отказа от наиболее одиозных проявлений как командно-административной, так и рыночной системы. Таким образом, для того чтобы обеспечить наиболее полное и эффективное понимание проблем экономики различных стран, необходимо хорошо знать структуру отдельных ее видов, их содержание и особенности. В этой связи наиболее рациональной классификацией экономик различных стран будет классификация не на основе сложившихся в них отношений к собственности и особенностей хозяйственного механизма, а по видам НИС.

Для дальнейшего анализа, несмотря на всю сложность и специфическую особенность каждой инновационной системы, логично разделить экономики стран на несколько групп в зависимости от базовых видов НИС. Несомненно, в виду уникальности каждой НИС, соответствующей социокультурным, климатическим, геополитическим, ресурсным и прочим особенностям стран и регионов, универсальных требований, необходимых для обеспечения инновационного развития, не существует. В основе данного разделения лежит объективное различие стран в понимании инновационной системы, ее структуры, во многом соответствующее геоэкономическому принципу этих стран.

Принято выделять четыре основных вида инновационных моделей: евроатлантическую, восточноазиатскую, альтернативную и модель «тройной спирали».

Евроатлантическая — модель полного инновационного цикла (от возникновения идеи до ввода товара в производство). В данной модели представлены все компоненты структуры инновационной системы: фундаментальная и прикладная наука, исследования, разработки, запуск продукции в производство. Эту модель используют такие страны, как Великобритания, Германия, Франция.

Восточноазиатская модель — особая модель инновационного развития. Основанные на этой модели инновационные системы практически полностью лишены компонента «фундаментальная наука». Данная модель используется в Японии, Южной Корее. Будучи ориентированными на экспорт высокотехнологичной продукции, страны, использующие данную модель, заимствуют технологии у стран, приверженных

к «традиционной» модели. Классическим образцом восточноазиатской модели считается инновационная система Японии.

Альтернативная модель инновационного развития используется в основном в странах, не обладающих значительным потенциалом в области фундаментальной и прикладной науки, не имеющих богатых запасов сырья, технологий их переработки. В таких инновационных системах слабо представлен или вообще отсутствует высокотехнологичный компонент. Страны этой группы в своей инновационной политике делают упор на подготовку кадров в сфере экономики, финансов, менеджмента, социологии и психологии труда. Большое внимание уделяется подготовке менеджеров для местных представительств транснациональных корпораций, международных банков, международных политических структур. По этой модели развиваются национальные инновационные системы в Таиланде, Чили, Турции, Португалии и других странах [1].

Модель «тройной спирали», получившая практическую реализацию в США, существенно отличается от перечисленных выше не только структурой НИС, но и механизмом взаимодействия ее отдельных элементов. Формирование отдельных элементов этой модели началось и в некоторых странах Западной Европы и Японии.

«Тройная спираль» является на сегодняшний день наиболее передовой моделью формирования НИС. Она получила свое развитие на базе евроатлантической модели.

Теория «тройной спирали» как формы развития модели инновационного развития создана в начале XXI в. профессором университета г. Ньюкастла (Англия) Г. Ицковицем и профессором амстердамского университета Л. Лейдесдорфом. Модель разработана на основании анализа экономического развития американского штата Новая Англия, в процессе решения проблемы падения промышленного производства во время мирового экономического кризиса 1920-х гг. В основе модели лежат синтез ряда социологических теорий, использование аналогий из биологических наук, а также подобие задачи относительного движения трех тел, которая не имеет общего решения (но возможны частные решения для некоторых конкретных начальных условий). Она адекватна в отношении нелинейных поливариантных процессов. Ее основные свойства: 1) наличие внутренней неопределенности описываемого процесса из-за наложения влияния относительной независимости каждой

из выделенных спиралей и эффектов их взаимодействия; 2) наличие многих возможных решений, обусловленное конкретностью отношений между ними; 3) зависимость этих решений от внешних начальных условий. Модель функционирует по следующему принципу: каждые две из трех спиралей образуют по отношению к третьей пограничные условия интервальной ситуации, а третья — средовое образование «между», причем эти рамочные функции могут исполнять попарно каждые из выделенных переменных [2; 3].

Относительно инновационного развития модель тройной спирали заключается во взаимодействии трех ключевых объектов — университета, власти и бизнеса — на каждом этапе создания инновационного продукта. Это динамическая модель межструктурных взаимодействий, которая возникает вследствие развития экономики и общества.

В ранние периоды развития экономики взаимодействие между тремя институтами было линейным. В современной экономике данное взаимодействие должно позволить институтам перенимать и удерживать некоторые характеристики друг друга, взаимодействуя с большей скоростью, нежели прежде.

Ее основными элементами являются: усиление роли университетов во взаимодействии с промышленностью и правительством; сотрудничество трех основных институтов (университет, государство, бизнес), при этом инновационная составляющая генерируется из данного взаимодействия, а не по инициативе государства, тем самым создавая автономный механизм генерации инновационного продукта; дополнение основных функций каждого института, в частности путем принятия на себя функции других институциональных сфер, что в конечном итоге является катализатором инноваций.

Таким образом, на практике возникает ситуация, когда университеты помимо основных функций — образования и научных исследований — вносят свой вклад также и в развитие экономики посредством создания новых компаний, бизнес частично оказывает образовательные услуги прикладной направленности, а государство, помимо традиционной законодательной и регулирующей функций выступает как венчурный инвестор. Следует отметить, что в данной модели ведущая роль отводится именно университетам, которые превращаются в особую среду, преобразовываясь в предпринимательские университеты или уни-

верситеты промышленного типа, применяющие знания на практике и вкладывающие результаты в новые образовательные дисциплины [4; 5].

Классическим примером модели «тройной спирали» является Силиконовая долина в США. Она возникла в результате поиска наиболее эффективного способа преодоления последствий Великой депрессии 1930-х гг. в США. Объективно данные проблемы можно было решить исключительно при помощи комплексного подхода, путем синергии бизнеса и науки. В данном случае базой для такого взаимодействия послужил Массачусетский технологический институт. Изначально модель заключалась во взаимодействии «университет — предприятие» и «государство — университет». В университете акцент был сделан на развитии не только фундаментальных наук (физика и химия), но и прикладных, ориентированных на практическое применение результатов в производственной деятельности. Постепенно двойные взаимоотношения переросли в отношения «тройной спирали». Особую роль в их становлении сыграли либеральные поправки к закону о патентах и торговых знаках (1980), которые предусматривали переход права интеллектуальной собственности на разработки к университетам и другим исследовательским учреждениям при финансовой поддержке государства [6].

Сегодня основу НИС США составляют около 150 университетов, занимающих ключевые позиции в мировых рейтингах (Гарвардский, Йельский, Колумбийский, Стенфордский, Висконсинский, Беркли, университет Миннесоты, Массачусетский технологический институт и др.). Именно в университетах априори проводятся основные исследования в области фундаментальной науки, а также значительная часть прикладных исследований.

Внедрение инновационных технологий в промышленность США осуществляется преимущественно при посредничестве венчурных компаний, а также путем создания внутри самих компаний крупных исследовательских подразделений.

Характеризуя в целом национальную инновационную систему США, следует подчеркнуть решающую роль университетов, привлекающих к исследованиям профессоров со всего мира и способных студентов.

Большую роль в развитии современной НИС играет государство, не столько выполняющее

свои традиционные функции, сколько определяющее перспективы развития экономики, создавая и реализуя стратегические программы. Наиболее проблемным в нашей стране, а следовательно, отдельным направлением государственной поддержки является стимулирование технологического развития и коммерциализации результатов НИОКР, полученных в государственном секторе науки и в университетах.

В виду высоких транзакционных издержек и связанных с этим сложностей во взаимодействии субъектов экономики процесс внедрения инноваций в производство и процесс коммерциализации идей в нашей стране существенно проигрывает по срокам реализации конкурирующим экономикам, что говорит о проблемах в национальной инновационной системе. На сегодняшний день данная модель перешла в еще более сложный институциональный механизм. Понятие сотрудничества (complex collaboration) включает большее количество секторов экономики. Такая развитая среда соответствует современной модели НИС, характерной для постиндустриального общества.

Усложненный тип данной модели — модель четвертой спирали, описанная в 2009 г. Ю. Караяннисом и Д. Кэмпбелл. Эта модель описывает интерактивные сетевые взаимодействия на уровне всего национального сообщества, а не только между тремя ведущими институциональными секторами. То обстоятельство, что на инновационный процесс влияют и другие институты, представляющие различные социальные слои, нашло теоретическое воплощение в добавлении к тройной спирали четвертого элемента. Под четвертой спиралью в данном случае понимается гражданское общество, на которое оказывают влияние средства массовой информации, творческие индустрии, культура, ценности, образ жизни, искусство, а также, возможно, «креативный класс».

Считается, что четвертая спираль лучше характеризует современную постиндустриальную экономику, чем тройная, так как в XXI в. в связи с глобализацией гражданское общество приобретает критически важную роль в создании и распространении новых благ и ценностей [6].

Таким образом, современный опыт формирования различных моделей НИС говорит о переориентации экономического развития в сторону экономики инноваций при одновременном выборе наиболее адекватной национальным

особенностям модели НИС. При этом выбор модели во многом определяется уровнем экономического развития, системой образования и науки, климатическими, геополитическими и институциональными особенностями государства. Развитие той или иной модели НИС для конкретной экономики — длительный процесс, занимающий в среднем 25 лет. В данном процессе взаимодействуют бизнес, государство, университеты и гражданское общество, выполняющие свои традиционные функции и приобретающие новые. Лидерами становятся лишь те страны, которые способны использовать высокий научный и образовательный потенциал, быстро внедрять в производство инновационные разработки. Решению этой задачи во многом способствуют налаженные деловые связи науки, бизнеса, а также активная протекционистская политика государства при активной позиции общества.

В то время как в странах с передовой экономикой успешно развивается новая модель инновационной системы как способа выхода из нового кризиса, из спада роста экономики и формируются новые подходы к объяснению процессов возникновения и распространения инноваций, в России этот процесс находится лишь на стадии зарождения. Именно правильный подход к построению национальной инновационной системы, ориентированный на повышение конкуренции между предпринимателями на основе инновационного

подхода к развитию, приведет к повышению эффективности как предприятия, так и отраслей, регионов и национальной экономики в целом.

Список литературы

1. Козлова, Ж. М. Проблемы становления национальной инновационной системы в России [Электронный ресурс] / Ж. М. Козлова // Вестн. Алтайс. акад. экономики и права. 2011. № 2 (20). URL: <http://journal-aael.intelbi.ru>
2. Киященко, Л. П. Тройная спираль трансдисциплинарности: университет — правительство — бизнес [Электронный ресурс] / Л. П. Киященко. URL: www.courier-edu.ru/cour1067/7100.htm
3. Дробот, П. Н. Проблема количественного анализа в модели тройной спирали [Электронный ресурс] / П. Н. Дробот, Д. А. Дробот, Н. Г. Тетеркина. URL: www.tusur.ru
4. Ицковиц, Г. Модель тройной спирали / Г. Ицковиц // Инновац. Россия. 2011. № 4.
5. Катуков, Д. Д. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Д. Д. Катуков, В. Е. Малыгин, Н. В. Смородинская. М. : Ин-т экономики, 2012.
6. Ицковиц, Г. ДНК инновационного развития [Электронный ресурс] / Г. Ицковиц // ОПЕК.ru: экспертный портал Высшей школы экономики. URL: www.opes.ru/1335337.html

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ ФОРМ РЕНТНЫХ ДОХОДОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассмотрены новые для российской экономики формы рентных отношений, в качестве которых выступают антирента и квазирента; выявлены их сходство с рентными доходами и различия. Раскрыты особенности их формирования на современном историческом этапе. Показаны симулякры формирования рентных доходов, выявлена взаимосвязь между симулякрами и уровнем рентных доходов.

Ключевые слова: *рентные отношения, рента, квазирента, антирента.*

Рентные отношения — это отношения по поводу присвоения экономическими субъектами особой формы дохода в виде разницы между фактически полученным и минимально возможным доходом с учетом появившихся новых форм ренты (квазирента и антирента), причем в ряде случаев можно говорить о равенстве фактического дохода и ренты. Таким образом, в качестве новых форм ренты будем рассматривать квазиренту и антиренту.

Большинство ученых рассматривали понятие «рента» лишь в рамках земельных отношений (земельная рента). Отступление от стереотипа прослеживается в работах И. Г. Буша, который расширил теорию экономической ренты и был первым ученым, который обнаружил рентную составляющую в оплате труда. Он определял ренту как разницу в оплате труда опытного работника, обладающего большими знаниями и выполняющего свою работу быстро, и нового работника, который работает много, но не имеет опыта и ловкости.

В теории ренты квазирента играет второстепенную роль, но доходы, полученные в виде квазиренты, имеют высокую оценку. Поэтому необходимо более тщательное ее исследование. В разные периоды ученые так или иначе рассматривали квазиренту, но точных ее определений не предлагали.

А. Маршалл первым ввел понятие «квазирента». По его мнению, вложенный капитал, объем которого в коротком периоде фиксирован, приносит стоимостной результат, из которого нужно вычесть затраты на поддержание основного капитала, вот этот «чистый» результат и есть квазирента. Маршалл связывал понятие «квазирента» с доходом, извлекаемым из созданных человеком машин и других орудий производства, а понятие «рента» применял для обозначения «свободных даров природы».

Экономисты-классики связывали понятие ренты лишь с землей, но вскоре стало очевидно, что экономическая рента входит в доходы собственников других благ и ресурсов.

В настоящее время исследованием квазиренты занимаются Л. Н. Даниленко [5] и В. И. Бархатов [1; 2]. Последний рассматривает квазиренту как доход, носящий временный, переходящий характер. Он делит экономическую ренту на классы, виды и разновидности (табл. 1).

В рамках вышеприведенной классификации существуют различные формы изъятия ренты:

- акцизы;
- сборы за право торговли;
- сборы со сделок, совершаемых на биржах, ограничения торговой наценки;
- налоги на прибыль банков, на доходы по ценным бумагам, сборы за выдачу лицензий;
- налоги на имущество, изъятие части арендного дохода;
- экспортные и импортные таможенные пошлины;
- повышение ставки подоходного налога на высокие гонорары;
- сборы за названия страны, города и др. [3].

Ю. В. Яковец рассмотрел новый вид рентных отношений, которые хотя и имеют отличительные признаки, но тесно связаны с традиционной рентой. Этот вид рентных отношений Ю. В. Яковец предложил назвать квазирентными отношениями. Он считает, что квазирента должна иметь самостоятельное экономическое значение, и выделяет также ее разновидности:

- организационно-хозяйственная;
- управленческая;
- финансово-кредитная;
- информационная;
- военно-техническая;
- интеллектуальная и др. [4].

Таблица 1

Классификация экономической ренты [3]

Класс	Вид	Разновидность
Монопольная	Государственная Частная	Промышленно-монопольная Торгово-монопольная
Производственная торговая	— — —	— Посредническая Дилерская Спекулятивная
Историко-культурная	—	Антикварная Архитектурная
Финансовая	—	Банковская Трастовая Акционерная Валютно-курсовая
Имущественная	Арендно- лизинговая	Арендная Лизинговая
Дарственная	Наследственно- дарственная	Наследственная Дарственная Кладовая
Экспортно-импортная	—	Экспортная Импортная
Интеллектуальная	—	Изобретательская Художественная Шоу-развлекательная Научная Спортивная

На наш взгляд, наибольший интерес представляет интеллектуальная квазирента, поскольку она связана с технологиями производства (технологической рентой) и в ней воплощены механизмы реализации исключительных прав на результаты интеллектуальной собственности.

Квазирента имеет свои отличительные особенности, представленные на рис. 1.

На основании существующих характеристик рентных ресурсов нами выделен ряд разновидностей ренты и проведена их сравнительная характеристика (табл. 2).

Таким образом, было уточнено понятие «квазирента»: это сверхприбыль, полученная собственником неприродного ресурса вследствие реализации монопольных прав на эти ресурсы.

Таблица 2

Сравнительные характеристики природной ренты, антиренты и экономической квазиренты как особых форм ренты

Вид дохода	Характер воспроизводства ресурсов	Характер полученных доходов	Сектор экономики
Природная рента	Невоспроизводимые или трудновоспроизводимые ресурсы	Постоянные	Вторичный и третичный
Экономическая квазирента	Воспроизводимые ресурсы	Временные	Первичный
Антирента	Воспроизводимые, невоспроизводимые или трудновоспроизводимые ресурсы	Временные	Первичный, вторичный, третичный

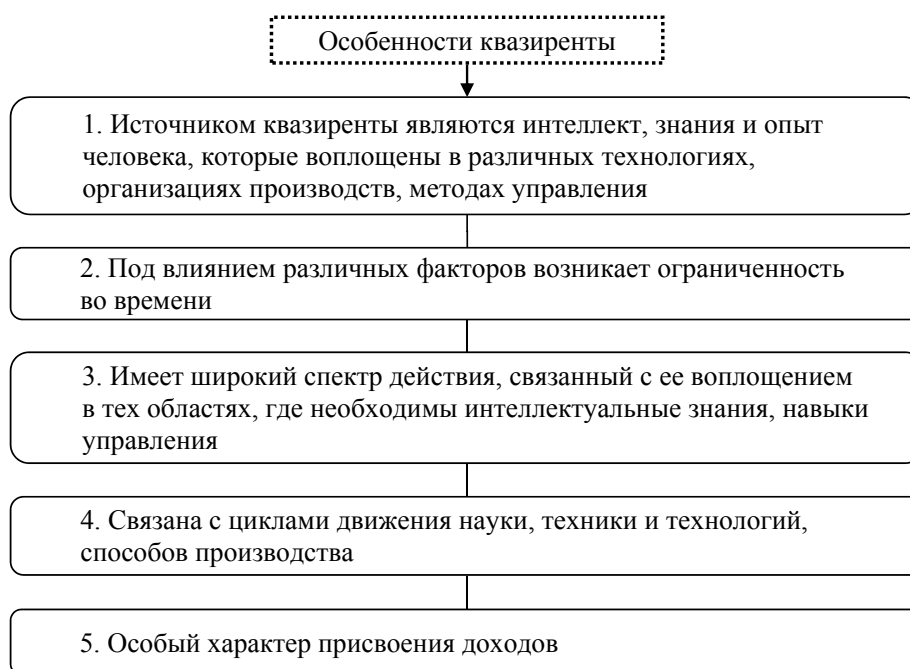


Рис. 1. Особенности квазиренты

Квазирента в сравнении с рентой является относительно неустойчивой, так как возникает на неопределенный период времени.

Антирента — это доход от хищнического использования ресурсов и благ без правоустанавливающих документов на эти ресурсы и блага.

Наряду с существующими отличиями природной ренты от экономической квазиренты имеются и их сходные качества:

- существование монопольного права на ресурсы;
- результат использования ресурсов в виде дохода сверх нормальной прибыли;
- дифференциация доходов;
- концентрация или распыление доходов от использования ресурсов (исходя из прав собственности на эти ресурсы).

Все вышесказанное можно обобщить в виде схемы, на которой отражена структура рентного дохода (рис. 2).

Таким образом, рентный доход складывается из трех составляющих: природной ренты, квазиренты и антиренты, границы которой меняются в условиях действия различных экономических факторов.

В настоящее время источники рентных доходов приобретают различные оттенки, что обусловлено экономической, досуговой, политической деятельностью. Так, было замечено, что большие доходы получают не только владельцы

природных ресурсов, но и владельцы развлекательных заведений.

В последнее время активно расширяется сеть развлекательных комплексов, большое значение для большинства обеспеченных людей имеют модные бренды, развиваются все новые и новые направления по обеспечению социальных потребностей человека. Доходы кинотеатров, известных ресторанов, клубов, баров, домов модной одежды очень высоки. Таким образом, рента приобретает социальных характер, так как потребности людей в проведении досуга безграничны, люди стремятся покупать брендовую одежду и посещать известные развлекательные заведения. Рента в данном случае образуется под воздействием симулякров.

Симулякры формируют ложное представление о рентных доходах. Они образуют целые рынки, системы. Симулякры имеют право на существование, но им присущ временный характер. Так, если природные ресурсы в нашей стране имеют стойкое существование (обеспеченность ими исчисляется многими десятилетиями), а некоторые из них вообще неисчерпаемы, то симулякры — это результат изменения уровня потребностей общества в обеспечении досуга, общении и т. д.

А. В. Бузгалин подробно изучил рынок симулякров. Он рассматривает симулякры в качестве феномена, который искажает реальные экономические процессы. Ученый объясняет это тем,



Рис. 2. Структура рентного дохода

что симулякры способны фиксировать ориентир на искусственно созданные формы, первоначально направленные на симулирование, а не на адекватное отражение реальности [6]. Все это он связывает с приоритетным развитием современных направлений жизнедеятельности капитала. В систему симулякров, по мнению А. В. Бугалина, входят элементы военного производства, масскультуры, финансовых спекуляций, политической и духовной жизни общества. Все эти сферы наполнены симулякрами.

Существуют такие ситуации, когда ресурсы и блага используются без соответствующего разрешения (неправомерное использование). Такая ситуация получила в экономической литературе название «антирента». Для изучения антиренты достаточно выбрать область рентных отношений и проанализировать, какие там могут быть нарушения, связанные с хищническим использованием ресурсов и благ. В этом случае доход получает только правонарушитель, государство лишь может получить ренту в виде штрафов, санкций при своевременном обнаружении таких деяний. В качестве примера можно привести земельную ренту и правонарушения, связанные с использованием земельных участков:

- 1) самовольное занятие земельных участков, использование их без правоустанавливающих документов и документов, разрешающих осуществление хозяйственной деятельности;
- 2) уничтожение межевых знаков;
- 3) сокрытие, искажение или несвоевременное представление сведений о состоянии земель;
- 4) невыполнение обязанностей по приведению земель в состояние, пригодное для использования по целевому назначению;
- 5) использование земель не по целевому назначению;
- 6) непредставление в государственный орган сведений, необходимых для осуществления его законной деятельности;
- 7) неуплата в срок административного штрафа;
- 8) непринятие по постановлению органа, рассмотревшего дело, мер по устранению причин и условий, способствовавших совершению административного правонарушения;
- 9) иные административные правонарушения.

Таким образом, в экономической литературе помимо понятия «рента» существуют и понятия «квазирента» и «антирента». Они составляют общий рентный доход, который является целью рентных отношений в различных областях.

Многие ученые сошлись во мнении о существовании квазиренды и антиренды как особых форм рентных доходов и о том, что квазиренда имеет право на самостоятельное существование.

Целью рентных отношений является получение максимальных доходов от владения и распоряжения какими-либо ресурсами и благами. Следовательно, и квазиренда должна соответствовать выполнению аналогичных задач. Но эффективность рентных отношений заключается не только в получении максимальных доходов, но и в осуществлении различных мероприятий, связанных с поддержанием тех отраслей, из которых она извлекается. К таким мероприятиям следует отнести следующие:

- геологическая разведка полезных ископаемых;
- орошение земель;
- посев саженцев деревьев;
- удобрение почвы;
- глубокое бурение скважин;
- пресечение неправомерного использования земель;
- улучшение физического состояния объектов эксплуатации;
- очищение водоемов;
- активное использование отходов и др.

В настоящее время активно развиваются симулякры, которые приносят колоссальные доходы их владельцам. К ним относятся: известные бренды, досуговые комплексы, дома одежды и т. д. В целях повышения эффективности симулякров необходимо разработать мероприятия, с помощью которых доходы от владения этими ресурсами не будут сосредотачиваться в руках их владельцев (и государства — в части налога на прибыль), а будут направляться на социальные программы, так как именно эти симулякры придают ренте социальный характер.

Квазиренда охватывает различные виды деятельности: банковскую, промышленную, торговую, архитектурную, арендную, изобретательную, развлекательную, научную, спортивную, интеллектуальную и др.

Целью дальнейшего исследования квазиренды и антиренды является поиск путей повышения эффективности рентных отношений, что способствует переходу нашей экономики на качественно новый уровень.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Экономическая теория / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева, А. В. Горшков и др. М. : Финансы и статистика, 2007. 848 с.
2. Бархатов, В. И. Противоречия хозяйственного развития в XXI веке / В. И. Бархатов // Материалы международной научно-практической конференции «Экономическая политика: на пути к новой парадигме». Пятнадцатые Друкеровские чтения : в 2 т. / под ред. Р. М. Нижегородцева, А. И. Тихонова, Н. В. Финько. М. : Доброе слово, 2013. Т. 1. С. 28–33.
3. Журавлева, Г. П. Новый курс экономической теории: основы теории трансформации экономических систем и функционирования «экономики будущего» / Г. П. Журавлева. М. : Тамбов, 2009. 497 с.
4. Яковец, Ю. В. Рента, антиренда, квазиренда в глобально-цивилизационном измерении / Ю. В. Яковец. М. : Академика, 2003. 240 с.
5. Даниленко, Л. Н. Анализ категории «рента» в контексте современной экономики / Л. Н. Даниленко // Журн. экон. теории. 2013. № 2. С. 124–134.
6. Бузгалин, А. В. «Капитал» XXI века: симулякр как объект анализа критического марксизма / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Вопр. философии. 2012. № 11. С. 31–42.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассмотрены вопросы регулирования рисков коммерческих банков в современных условиях, которые во многом определены глобализацией финансовых рынков. Влияние внешнего регулирования, с одной стороны, выражается в увеличении устойчивости отдельных кредитных институтов и банковской системы в целом; с другой стороны, возникают расходы и альтернативные издержки в деятельности коммерческих банков, связанные с выполнением требований регулятора. Автором предложено использовать внутренние подходы к регулированию банковских рисков во взаимодействии с внешними инициативами с целью увеличения эффективности внешнего регулирования рисков кредитных институтов.

Ключевые слова: внешнее регулирование, внутреннее регулирование, банковские риски, влияние регулирования, коммерческие банки.

Коммерческие банки в силу специфики своей деятельности подвержены разного рода рискам, возникающим на финансовых рынках, и, как следствие, являются объектами надзора и регулирования со стороны государства.

Современная банковская система отличается высокой степенью глобализации. С 1970-х гг. резко увеличилась доля банковских операций с иностранными контрагентами и клиентами. Так, А. Буш отмечает, что в период с 1972 по 1992 г. количество международных кредитов в Европейских банках выросло более чем в 15 раз [8]. Это не могло не найти отражения в системе регулирования банковской деятельности. Кроме того, бум технологических инноваций в 1990-е гг. и их последующее развитие привели к еще большей глобализации банковских операций, их выходу на международные рынки, создало новые возможности для банков, но и новые риски — как для банков, так и для мировой экономики.

Все выше описанное послужило поводом для развития не только национальных законодательных инициатив в банковском секторе, но и международного регулирования банковского дела.

Банковское регулирование, согласно определению докторов экономических наук профессора Г. Н. Белоглазовой и профессора Л. П. Кроливецкой, — это комплекс взаимосвязанных мер государственного регулирования, направленных на поддержание стабильности и устойчивости национальной банковской системы, обеспечение эффективного функционирования денежного рынка и платежной системы, а также защиту интересов кредиторов и вкладчиков [2].

Влияние внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков, безусловно, носит позитивный характер, так как снижает различные виды рисков, тем самым повышая устойчивость отдельных кредитных институтов и всей банковской системы в целом. Однако внимание регулирующих органов, которое направлено на стабилизацию экономической системы в целом, требует от коммерческих банков выполнения ряда требований, которые, как правило, уменьшают прибыль коммерческих банков, так как ограничивают их деятельность и влекут дополнительные расходы. Инициативы регулирующих органов вынуждают банки искать пути минимизации расходов на их выполнение.

В результате применения стандартов внешнего регулирования в деятельности банков возникают изменения, которые влекут за собой два вида последствий для кредитных институтов: 1) возникает отток денежных средств как результат дополнительных действий со стороны банков; 2) возникает упущенная выгода как результат ограничения некоторых видов банковской деятельности. Оба вида последствий образуются под воздействием внешнего регулирования и оказывают влияние на эффективность и другие показатели деятельности банка.

В европейских и американских научных источниках влияние внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков принято называть «cost of banking regulation», однако достаточно трудно найти эквивалент указанному понятию в русском языке. Кандидат экономических наук Т. Б. Крылова, научный редактор книги Р. Брейли и С. Майерса «Принципы корпоративных финан-

сов», во вступительной статье к изданию 1997 г. также обращает внимание на сложность перевода англоязычных терминов на русский язык. По ее мнению, англоязычный термин «Cost» в финансах можно интерпретировать как некие фактические показатели (альтернативные ставки процента, количественно определяемые расходы на базе существующих цен) [3]. Мы будем называть влиянием внешнего регулирования на банковскую деятельность расходы и альтернативные издержки, которые возникают у банков в результате выполнения требований регулятора.

Теоретическому изучению влияния внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков посвящено ограниченное количество работ за рубежом. Среди наиболее значимых можно выделить работы Л. Гузо, П. Сапиенца, Л. Зингалес «The cost of banking regulation» (2006); Ф. Т. Тхана «Welfare cost of banking regulation» (2008); Ф. Маймин и З. Маймин «Any regulation of risk increases risk» (2012).

Наибольший вклад в исследование теоретических вопросов влияния внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков внес американский экономист Г. Эллихаузен, сотрудник Федеральной резервной системы [9]. По его мнению, внешнее регулирование кредитных институтов — источник возникновения расходов банка, связанных с выполнением требований регулятора, и упущенной выгоды (альтернативных издержек), которые возникают в результате действий или изменений в действиях, которые требует регулятор.

Альтернативные издержки возникают, когда регулирование препятствует операциям, которые приносят банку прибыль, или представляют собой процент, потерянный в результате запрета на вложение резервов в активы, приносящие прибыль.

Расходы банка являются результатом требований осуществлять определенные действия, например требования по раскрытию информации или соответствию определенным операционным стандартам. В каждом случае время сотрудников, материалы, оборудование должны быть использованы для определенных действий. Кроме того, организаторские усилия должны быть направлены на понимание требований регулятора, осуществление необходимых действий и проверку соответствия этим требованиям.

Расходы банка Г. Эллихаузен подразделяет на стартовые (единовременные) и текущие.

Стартовые (единовременные) расходы, по мнению американского экономиста, включают в себя расходы на интерпретацию регулирования, консультации менеджеров, организационные расходы для рассмотрения и пересмотра процедур и форм, используемых в банке, координацию соблюдения требований и проектирование программы внутреннего аудита, учебные расходы, расходы на изменение информационной системы и отчетности, на программирование и тестирование программного обеспечения, на проектирование новых и разрушение устаревших форм.

Текущие расходы — это возобновляемые расходы, связанные с выполнением требований регулятора. К ним можно отнести организационные расходы по контролю соответствия сотрудников выполняемой работе, координации соответствия требованиям контролирующих органов, трудовые расходы на подготовку отчетов и ответов на вопросы клиентов, юридические расходы на рассмотрение жалоб, почтовые и прочие организационные расходы [Там же].

Приведенная классификация расходов банка представляется нам достаточно полной. Однако к альтернативным издержкам помимо прямого запрета или ограничения операций, приносящих банку прибыль, предлагаем отнести так же упущенную выгоду, возникающую в результате вывода части денежных средств из операций, приносящих прибыль, в связи с требованиями резервирования. Мы дополняем также структуру влияния внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков расходами на управление возникающими дополнительными рисками, которые отсутствовали или были ниже до выполнения требований регулятора. Структура влияния внешнего регулирования на деятельность банков представлена в табл. 1 (составлена нами на основании классификации расходов, предложенной Г. Эллихаузенем, и дополнена результатами собственных исследований [6; 7]).

Однако заметим, что, к примеру, система бухгалтерского учета не отделяет расходы, связанные с внешним регулированием деятельности банков от других расходов. Г. Эллихаузен указывает, что большинство исследователей собирают данные через тематические исследования других авторов или путем специальных опросов. Другие исследователи используют эконометрические подходы или метод аналогии. У каждого подхода есть свои особенности, это должно быть учтено при проведении исследования [9].

Таблица 1

Структура влияния внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков

Влияние внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков				
Альтернативные издержки		Расходы банка		Расходы на управление возникающими рисками
Запрет или ограничение операций, приносящих прибыль	Резервирование части средств, которые могли быть использованы в операциях, приносящих прибыль	Единовременные	Возобновляемые	

Мы предлагаем определить «cost of banking regulation» как расходы и альтернативные издержки коммерческих банков, возникающие в результате выполнения требований регулирующих органов. Более точным будет под влиянием внешнего регулирования на деятельность банков подразумевать совокупность альтернативных издержек, возникающих в результате запрета или ограничения операций, приносящих прибыль, и резервирования части денежных средств, расходов, которые возникают в момент применения и вследствие выполнения требований регулирующих органов к кредитным институтам, а также расходов на управление возникающими дополнительными рисками, которые отсутствовали или были ниже до выполнения требований регулятора.

Следует отметить, что вопросы влияния внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков крайне мало исследованы в научных трудах, несмотря на то, что, например, по оценкам экономистов, применение новейших стандартов Базель III окажется весьма затратным как для банковского сектора, так и для экономики в целом.

По мнению некоторых специалистов, например экономиста П. Артуса, новые требования к собственному капиталу банков потребуют удвоения капитала, что вызовет изменения в стратегии банков. Н. Веллик также считает, что банкам потребуется огромный дополнительный капитал. Для немецких банков сумма оценивается в 100 млрд евро, для французских — в 70 млрд евро. По оценке банковской ассоциации Германии, потребности только десяти крупнейших германских банков в дополнительном капитале в результате введения новых правил банковского регулирования составят 141 млрд долл. По данным швейцарских банков UBS и CreditSuisse, новые нормы потребуют увеличения собственных капиталов на 20–30 млрд швейцарских франков [5]. М. Ю. Матовников, генеральный директор аналитического центра Интерфакс-ЦЭА, считает, что «банкам будет проще снизить темпы

прироста кредитования, чем привлечь новый капитал, новые требования ведут к снижению рентабельности капитала, ожидается рост требований к акционерному капиталу в семь раз (речь Ш. Уолтера, генерального секретаря Базельского комитета, 3–4 ноября 2010 г.— М. С.), значит, прибыль на акцию (ROE) на уровне 25 % может превратиться менее, чем в 3,5 %» [4].

Кроме того, внешнее регулирование через призму влияния на деятельность коммерческих банков воздействует и на макроэкономические показатели. Так, экономисты приходят к выводу, что увеличение коэффициента собственного капитала банков на 1 % приводит к уменьшению валового внутреннего продукта (ВВП) соответствующей страны на 0,2 %, а каждое увеличение обязательных банковских резервов на 25 % приводит к уменьшению ВВП на 0,08 %. По данным исследования Европейской банковской федерации, введение в действие новых стандартов банковского регулирования обойдется ведущим европейским странам в среднем в 4–6 % ВВП в ближайшие три года [5].

Вопросы оценки влияния внешнего регулирования на деятельность кредитных институтов на практическом уровне нашли свое отражение в рабочих документах международных финансовых организаций. Так, в сентябре 2012 г. Международным валютным фондом был опубликован рабочий документ под названием «Assessing the cost of financial regulation» [10]. В нем изучается влияние стандарта Базель III на кредитные институты США, Европы и Японии.

На основании проанализированных исследований и заявлений специалистов в области влияния внешнего регулирования на банковский сектор выделим основные характеристики деятельности коммерческих банков, на которые оказывает влияние внешнее регулирование (табл. 2). В список таких характеристик вошли наиболее значимые, с нашей точки зрения, аспекты, однако предполагаем, что он не является исчерпывающим.

Таблица 2

**Характеристики деятельности коммерческих банков,
изменяющиеся под воздействием внешнего регулирования**

Критерий	Характеристика деятельности банков	Последующее влияние
Структура баланса	Структура активов Структура пассивов	Валюта баланса, источники финансирования, набор проводимых банком операций
Финансовый эффект деятельности	Доходы Расходы	Чистая прибыль, налоговые поступления в казну
Инвестиционная характеристика	ROE Дивиденды Капитализация	Инвестиционная привлекательность, рыночная цена акций
Стоимостная характеристика	Стоимость капитала Стоимость привлеченных источников	Инструменты финансового рынка
Рыночная характеристика	Возможность вхождения в отрасль новых участников рынка	Качество, количество, стоимость оказываемых услуг

Регулирование банковских рисков происходит как на внешнем, так и на внутреннем уровне. Внешнее регулирование банковских рисков носит обобщенный (в большинстве случаев) характер, применяется на одинаковых для всех участников рынка условиях, представляет собой комплекс мер государственного воздействия на деятельность банков с целью сохранения стабильности финансовой системы страны.

Внутреннее регулирование банковских рисков представляет собой использование технологий риск-менеджмента для увеличения стабильности отдельного кредитного института, разрабатываемых специалистами банка с учетом особенностей функционирования конкретной кредитной организации.

До недавнего времени управление банковскими рисками на законодательном уровне в России осуществлялось исключительно Центральным банком. В соответствии со ст. 72 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации» [1] Банк России устанавливает методики определения собственных средств и обязательных нормативов кредитной организации с учетом международного опыта. Это означает, что на сегодняшний день методики управления рисками и модели количественной оценки рисков устанавливаются Центральным банком РФ. Однако дополнения, внесенные в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации» и опубликованные на сайте Банка России, вступающие в силу с 1 января 2014 г., значительно усиливают роль внутреннего регулирования банковских рисков.

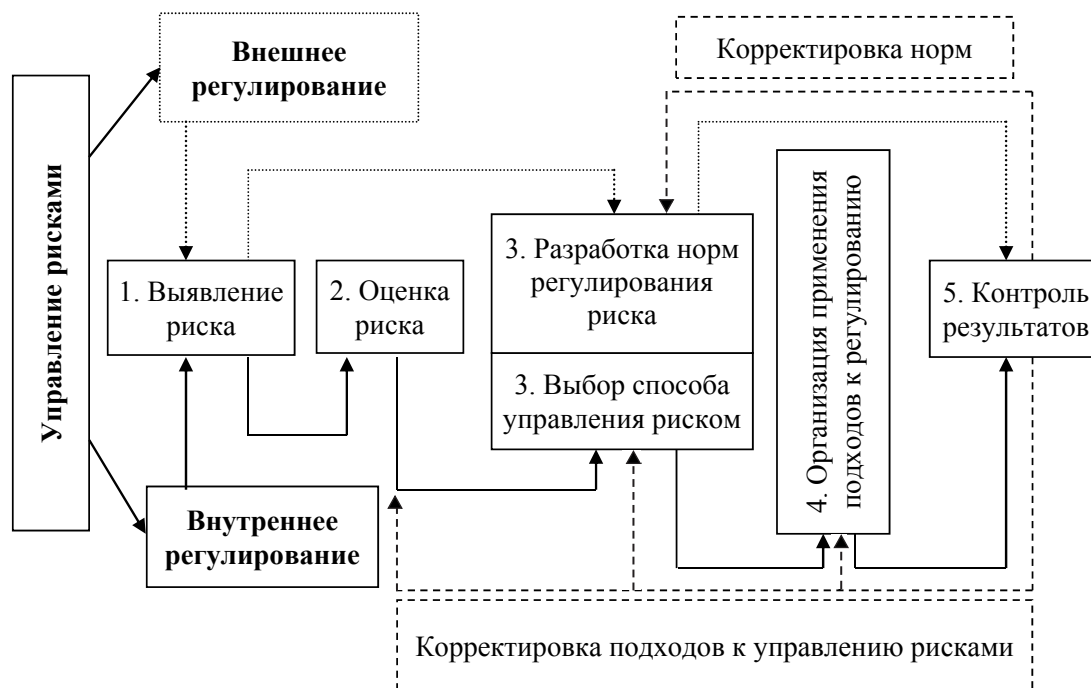
Таким образом, внешнее регулирование банковских рисков позволяет увеличить устойчивость банковской системы через регулирование и надзор за деятельностью отдельных коммерческих банков. Внутреннее регулирование рисков позволяет увеличивать финансовую устойчивость отдельных кредитных институтов с учетом эффективности деятельности банка.

Наглядно механизм внутреннего и внешнего управления рисками кредитных институтов представлен на рисунке (с. 66).

Внешнее регулирование рисков представляет собой некие требования регулятора к банкам. Такое регулирование в первую очередь опирается на выявление определенного объекта (банковского риска), подлежащего регулированию (снижению). Подобная идентификация риска происходит на макроэкономическом уровне и не учитывает состояния системы управления рисками в отдельных банках.

На основании информации макроэкономического характера регулятор разрабатывает определенные нормы и правила, которые будут способствовать снижению выявленного риска или группы рисков.

Регулятор выполняет оценку регулируемого риска лишь на макроуровне, при этом не учитывает состояние отдельных банков, нормы в большинстве случаев унифицированы. Поиск путей изменения деятельности для выполнения требований регулятора полностью является задачей кредитных институтов.



Механизм управления банковскими рисками

Следующим этапом регулирования риска со стороны регулятора является контроль выполнения предъявляемых требований. Регулятор обладает полномочиями применять санкции к кредитным институтам, которые не соответствуют предъявляемым требованиям вплоть до отзыва лицензии на осуществление банковской деятельности.

Результаты контроля, получаемые регулятором, могут быть использованы для корректировки предъявляемых требований. Так, некоторые требования регулятора могут предъявляться в тестовом режиме с целью последующей корректировки. Таким образом, например, предполагается проверить возможность применения требований по краткосрочной и долгосрочной ликвидности, разработанных Базельским комитетом по банковскому надзору.

Внутреннее регулирование банковских рисков является более гибкой системой, нежели внешнее регулирование.

Во-первых, внутреннее регулирование рисков банка включает все пять этапов управления рисками. В первую очередь риск идентифицируется, далее оценивается в соответствии с системой оценки рисков, принятых в конкретном банке. Результатом оценки и идентификации рисков является выбор способов управления рисками. Следующий этап — применение выбранных способов управления рисками. Далее следует контроль результатов.

Во-вторых, корректировка внутренних подходов к регулированию рисков также может осуществляться более гибко по сравнению с внешним регулированием. Корректировка внутреннего регулирования может быть осуществлена на этапах: оценки рисков, выбора способа управления, выбора механизма реализации выбранного способа.

Основным преимуществом внутреннего регулирования рисков по сравнению с внешним регулированием является возможность своевременной оценки риска и выбора адекватного ситуации способа воздействия на риск с целью его минимизации.

Очевидным плюсом внутреннего подхода к регулированию банковских рисков является возможность корректировки подхода на этапе оценки риска, что увеличивает гибкость и эффективность указанного подхода к управлению банковскими рисками.

Несмотря на очевидные различия во внутреннем и внешнем подходах к регулированию банковских рисков существуют также и точки соприкосновения, что обеспечивает эффективность их взаимодействия.

Этап выявления риска основывается на мониторинге деятельности банков и анализе внешней экономической, политической, социальной ситуации. Это позволяет предположить, что как внешний, так и внутренний регуляторы дадут схожие результаты, что позволит отнести к существен-

ным для банковского сектора и отдельных банков одни и те же виды рисков. Вероятной является ситуация, когда регулятор не учитывает какой-либо риск, актуальный для конкретного кредитного института, тогда управление данным риском полностью контролируется банком.

Разработка норм регулирования риска внешним регулятором и выбор способа управления риском самим кредитным институтом представляют собой различные механизмы уменьшения риска. Однако оба пути управления риском направлены на решение одних и тех же задач и достижение одинаковой цели — повышение финансовой устойчивости кредитных институтов. Задачи внешнего регулирования банковского сектора более широки и связаны с повышением устойчивости всей финансовой системы, однако это невозможно без укрепления устойчивости отдельных кредитных институтов.

Контроль результатов управления банковскими рисками осуществляется как при внешнем, так и при внутреннем регулировании. По результатам контроля может быть произведена корректировка внешних нормативов регулирования рисков и внутренних подходов к риск-менеджменту. Существенным отличием процедуры контроля результатов управления рисками со стороны внешнего регулятора можно считать возможные санкции со стороны регулятора к банкам, не выполняющим заявленные требования.

Очевидно, что взаимодействие внешнего и внутреннего подходов к регулированию может быть осуществлено двумя способами:

1) применение внутренних подходов к регулированию рисков одновременно с применением стандартов внешнего регулирования;

2) применение внутренних подходов к регулированию рисков до применения стандартов внешнего регулирования.

Одновременное использование внутреннего и внешнего подходов к управлению рисками может быть реализовано путем последовательного применения подходов к управлению деятельностью банка в соответствии с требованиями регулятора.

Представим данный подход в виде определенного алгоритма действий по внутреннему регулированию банковских рисков во взаимодействии с внешним регулированием:

1. Идентификация риска на внешнем уровне.

2. Предъявление регулятором определенных требований к коммерческим банкам.

3. Оценка банком влияния внешнего регулирования на основе требований, предъявленных регулятором; одновременное определение возможных путей достижения требуемых показателей.

4. Выбор руководством кредитной организации пути выполнения требований регулятора на основе анализа влияния внешнего регулирования на деятельность банка.

5. Организация коммерческим банком плана мероприятий по применению подходов к регулированию.

6. Контроль результатов регулирования риска со стороны регулятора и руководства банка.

Таким образом, осуществляется выполнение всех этапов регулирования рисков.

Основным преимуществом применения подходов внутреннего регулирования рисков является возможность анализа и оценки влияния внешнего регулирования и последующего выбора способа достижения соответствия нормам. Анализ и оценка влияния внешнего регулирования позволяют выбрать такой путь достижения показателей, требуемых регулятором, который позволит снизить альтернативные издержки и расходы банка, связанные с выполнением установленных норм. При этом комплекс мероприятий по изучению влияния внешнего регулирования на деятельность коммерческого банка должен включать анализ и оценку:

1) альтернативных издержек;

2) расходов, связанных с выполнением требований регулятора;

3) рисков, возникающих в результате выполнения требований регулятора и расходов на управление этими рисками.

Данные виды анализа необходимо произвести для каждого из возможных способов достижения банком требуемых показателей. Итоговый результат может быть представлен, например, в форме таблицы (см. табл. 3).

Опираясь на результаты подобного анализа, менеджеры банка смогут оценить влияние внешнего регулирования на деятельность кредитной организации и выбрать наиболее эффективный путь применения внешнего регулирования.

Наиболее эффективным мы считаем такой способ применения внешнего регулирования, при котором суммарное влияние на деятельность банка в денежном выражении будет наименьшим.

Для каждого из рассмотренных способов достижения банком показателей, требуемых регулятором, суммарное влияние внешнего регулирования

Таблица 3

Анализ и оценка влияния внешнего регулирования на деятельность банка, р.

Объект анализа и оценки	Способ 1	Способ 2	...	Способ n
Альтернативные издержки				
Расходы на выполнение требований регулятора				
Расходы на управление возникающими рисками				
Суммарное влияние внешнего регулирования на деятельность банка				

на деятельность банка будет различным в зависимости от набора возникающих альтернативных издержек, расходов, связанных с выполнением требований регулятора, расходов на управление возникающими и увеличивающимися рисками.

Оптимальным способом выполнения требований регулятора следует считать тот, который по сумме оказывает минимальное негативное влияние на деятельность банка, то есть эффективность внешнего регулирования в этом случае будет максимизироваться.

Резюмируя все выше изложенное, отметим следующее. Современный этап развития внешнего регулирования коммерческих банков характеризуется усилением требований к кредитным институтам вследствие необходимости защиты финансовой системы от чрезмерно высоких рисков, которые вызваны, в частности, финансовой глобализацией. Влияние внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков, с одной стороны, выражается в увеличении устойчивости отдельных кредитных институтов и банковской системы в целом; с другой стороны, возникают расходы и альтернативные издержки в деятельности коммерческих банков, связанные с выполнением требований регулятора. Теоретические исследования в данной области ограничены, поэтому представляется актуальным дальнейшее исследование влияния внешнего регулирования на деятельность коммерческих банков с целью увеличения эффективности внешнего регулирования. В обозначенных условиях возрастает роль внутреннего риск-менеджмента и стратегического управления в коммерческих банках как внутреннего источника регулирования банковских рисков.

Список литературы

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О Центральном бан-

ке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступающими в силу с 02.10.2013) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148999>

2. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. М. : Высш. образование, 2008. 422 с.

3. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов : пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. М. : Олимп-Бизнес, 1997. 1008 с.

4. Матовников, М. Ю. Новации в регулировании: зло или благо? / М. Ю. Матовников // Деньги и кредит. 2012. № 5.

5. Зубченко, Л. А. Основные направления реформ регулирования финансово-банковской сферы: реферат / Л. А. Зубченко // Банки: мировой опыт : аналит. и рефератив. материалы. 2011. № 1.

6. Сакович, М. И. Влияние стандартов Базель III на российский банковский сектор / М. И. Сакович // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 5.

7. Сакович, М. И. Управление активами и пассивами как фактор снижения стоимости внешнего регулирования деятельности коммерческих банков / М. И. Сакович // Финансы и кредит. 2012. № 39.

8. Busch, A. Banking regulation and globalization / A. Busch. Oxford : Oxford University Press, 2009. 282 p.

9. Elliehausen, G. The Cost of Banking Regulation: A review of the evidence / G. Elliehausen // Federal Reserve Bull. 1998. Apr.

10. Elliott, D. Assessing the cost of financial regulation [Electronic resource] / D. Elliott, S. Salloy, A. O. Santos // IMF working paper. 2012. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=40021.0>

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, З. С. Биткулова

К ВОПРОСУ ОБ ИДЕОЛОГИИ, МЕТОДОЛОГИИ И ТЕХНОЛОГИЯХ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Предлагается новый подход к анализу разработки управленческого решения как комплексного нетривиального творческого акта, в котором должны быть соединены идеология, технология и конкретные методики принятия и реализации решения. Рассматривается новая структура разработки управленческого решения.

Ключевые слова: *управленческое решение, разработка управленческого решения, целевая ориентация управленческого решения, корпорация, альтернативы управленческого решения, метод парных сравнений.*

Современный российский менеджмент и стар, и юн одновременно. Это противоречие порождается отсутствием непрерывной линии его развития: традициям, лежащим в основе национальной модели управления, более тысячи лет, научные подходы к менеджменту в России сформировались раньше, чем в «просвещенной» Западной Европе (достаточно вспомнить предтечу кибернетики А. А. Богданова и его тектологию [1]). Однако на протяжении одного только XX в. нам приходилось несколько раз пересматривать свои взгляды на сущность управления и его сердцевину — управленческие решения. Какими должны быть методология решения, идеология, лежащая в основе принимаемых решений, — все эти вопросы в дореволюционной, советской и современной России получали различные ответы. И поэтому сегодня уместно говорить и о возрождении российской школы менеджмента, и одновременно о ее формировании.

В центре управленческого процесса находится управленческое решение, оно является поворотной точкой в управленческих технологиях и одновременно одним из наиболее сильных источников неопределенности для индивидов, корпораций и общества в целом. По этой причине дискуссии об идеологии, методологии и конкретных технологиях разработки управленческих решений в современных корпорациях приобретают особую актуальность.

Целью настоящей статьи является разработка варианта видения управленческого решения как центрального элемента управленческого процесса в современных корпорациях, для которого важны и идея, и метод, и воплощение этого метода в конкретных техниках и технологиях.

Под управленческим решением мы предлагаем понимать творческий, волевой акт субъекта управления, состоящий в выборе цели, альтернативы и программы действий коллектива по преодолению проблемной ситуации. Такое понимание управленческого решения делает акцент на трех китах, которые должны стать основой современной управленческой парадигмы, — сочетании реактивности и проактивности, выборе решений на альтернативной основе и организации выполнения решений как залога успеха их реализации.

Реактивность управленческих решений означает, что их отправной точкой выступает наличие проблемной ситуации, вызывающей беспокойство руководителя, проактивность же указывает на то, что в процессе реализации своего творческого начала руководитель должен не только предугадывать, но даже и сам оказывать влияние на ту среду, в которой возникает проблемная ситуация, а порою и провоцировать ее, дабы обеспечить движение вперед, эволюцию, развитие.

Альтернативность управленческих решений есть требование, позволяющее говорить о самом акте решения. В наиболее примитивном варианте это может быть выбор между «делать» и «не делать», в более сложном — включать от трех до семи альтернатив (меньшее их количество может привести в выбору «от противного», большее непомерно затрудняет сопоставление и распыляет силы на анализ большого числа вариантов, что может привести к недостаточному вниманию к каждому).

Относительно важности организации выполнения управленческого решения необходимо говорить с учетом сложившейся в современном менеджменте практики, когда гораздо удобнее,

престижнее и легче принять решение, нежели затем «таскать рояль», то есть заниматься рутинной организацией. Часто руководители перекладывают ответственность за реализацию решений «вниз», минимизируя трудозатраты и риски для себя, но вместе с тем практически гарантированно искажая первоначальный смысл решений, девальвируя их смысл и первоначальное предназначение, изменяя их целевую ориентацию.

Среда принятия большинства современных управленческих решений — это корпорация, выступающая институционально автономной формой организации материального производства, состоящей из множества взаимосвязанных структур-«слоев» [2; 3; 4. С. 36–45]. При этом для понимания процесса разработки управленческих решений принципиально важно, что корпорацию можно рассматривать как структуру институциональную, образуемую складывающейся системой норм и правил. Всего в корпорации можно выделить три разнородных типа институтов: институт содействия, институт принуждения и институт оппортунизма [5. С. 71–77]; управленческое решение затрагивает каждый из них, взаимодействует с каждым.

В связи с этим необходимо остановиться на вопросе идеологии управленческих решений, то есть морально-нравственного, ценностного базиса, на котором основывается управленческая деятельность в форме конкретных управленческих решений. С институциональной точки зрения, это сфера ответственности института содействия, опирающегося на социальные нормы. И в этом отношении чрезвычайно важно учитывать многообразие возможных мотивов деятельности, не сводимых к анализу «затрат и выгод». Идеология управленческих решений, выражающаяся прежде всего на этапе целеполагания, должна охватывать как область рационального расчета, так и сферу морально-этических ценностей, чтобы последние смогли «укорениться» в практике управления. Разработка управленческого решения должна включать стадию своеобразной «фильтрации», на которой общество реализует свое право на запрет вредного использования той власти, которой наделен субъект принятия решения — ЛПР*. И именно в контексте

идеологии разработки управленческих решений особый интерес представляет творческий потенциал, которым наделен каждый ЛПР. Речь идет об индивидуальной комбинации ряда характеристик, делающих принятие даже рутинных решений творческим актом. Предлагается выделить семь характеристик, часть из которых будут парными: неудовлетворенность текущей ситуацией, самопонимание, индивидуальность, креативность и новаторство, эрудиция и интеллект. Каждая из этих характеристик делает процесс разработки управленческих решений субъективным, наделяет его определенными характеристиками личности ЛПР, что, безусловно, связано и с понятием идеологии управленческих решений.

В «глобальной» постановке вопрос идеологии может находить свое выражение в выборе между иерархией и равенством, между производственной демократией и субординацией, между социальной и экономической эффективностью.

Методология разработки управленческих решений предполагает своеобразное движение вокруг и внутри жесткой конструкции из пяти этапов: 1) идентификация проблемной ситуации; 2) целевая ориентация решения; 3) разработка альтернатив действия; 4) выбор альтернативы и 5) организация и контроль выполнения решения. На каждом этапе ЛПР должен ответить на свой вопрос (рис. 1).

И только в такой последовательности и в таком «наборе» представленные этапы позволят разработать качественное решение, с высокой вероятностью обеспечивающее преодоление инициировавшей весь процесс проблемной ситуации. Обсудим эти этапы подробнее с точки зрения методологии и следующего уровня — технологий.

Этап идентификации проблемной ситуации предполагает осознание ЛПР типа решаемой проблемы, ее симптомов и причин. При этом названные три задачи принципиально различны: в первом случае речь идет об определении базовых принципов, которыми необходимо руководствоваться при разработке решения. Целесообразно выделять два типа проблемы: проблему функционирования, суть которой выражается формулой «проблема = несоответствие желаемого и дей-

* Лицо, принимающее решения (ЛПР), — индивид (группа индивидов), непосредственно осуществляющий выбор альтернативы и несущий ответственность за результаты его реализации. Как видно из определения, ЛПР может быть как индивидуальным, так и коллективным. Во вто-

ром случае понижается оперативность управленческой реакции, зато снижается вероятность грубых ошибок и усиливается мотивационная составляющая за счет распределения ответственности между всеми индивидами, участвовавшими в принятии решений.

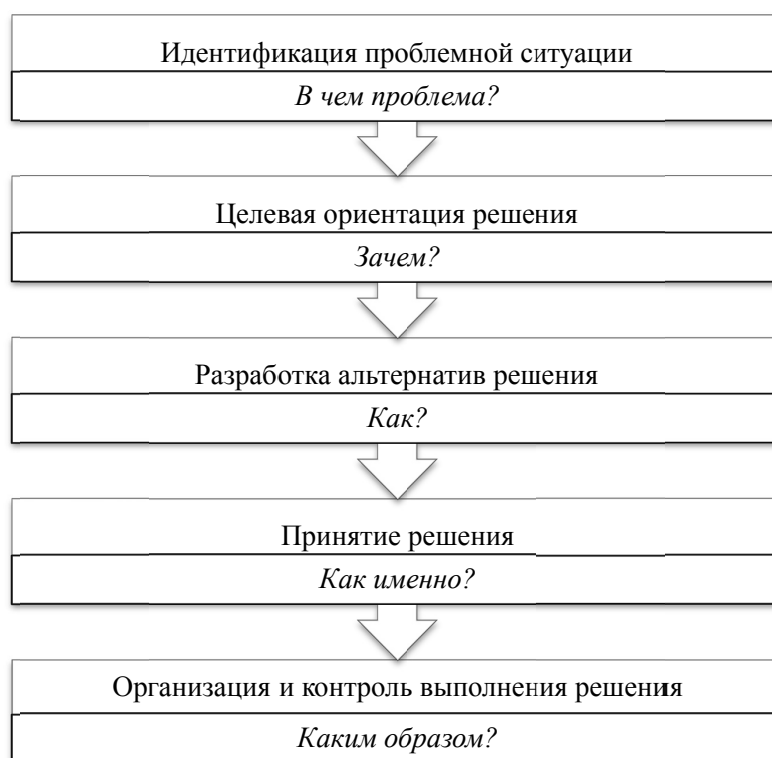


Рис. 1. Этапы разработки управленческого решения и вопросы, на которые отвечает ЛПП

ствительного», и проблему развития, для характеристики которой можно использовать другую формулу: «проблема = потенциальная возможность». Для решения проблем первого типа следует выбирать надежные, быстрые и результативные варианты, при этом вопрос о качестве и эффективности может отходить на второй план. Во втором же случае, напротив, приветствуются нестандартные, рискованные решения, позволяющие обеспечить определенный прорыв для корпорации в будущем.

Симптомы проблемы могут быть разнообразны. Это и количественно выраженные показатели, отражающие проблемы финансово-хозяйственной деятельности корпорации: прибыль [6. С. 12–20; 7. С. 10–13], добавленная стоимость [8. С. 108–111; 9. С. 131–147; 10. С. 136–139], транзакционные издержки [11; 12. С. 398–406; 13. С. 383–385], но также и качественные характеристики, такие как низкое качество менеджмента, высокая интенсивность конфликтов, низкая удовлетворенность покупателей и т. д.

Поиск причин проблемы — отдельный, методологически сложный вопрос, решение которого зачастую находится в зоне действия эвристических процедур. Единственное, чего следует придерживаться практически в любой ситуации — поступательного развертывания причин пробле-

мы. Одним из вариантов такого действия является хорошо известная диаграмма Ишикавы [14], другим, более строгим и надежным — дерево причин, которое более универсально. Принцип построения дерева причин прост: на нем, начиная с обозначения самой проблемы, изображают непосредственные причины, характерные для причины предыдущего уровня. Для сложных, стратегических проблем дерево причин может состоять из четырех-пяти уровней, и свидетельством того, что процесс построения дерева причин может быть завершен, должна стать возможность использования «крайних» веток в качестве инструментов для решения проблемы или в качестве четко определенных факторов внешней среды. В первом случае мы имеем дело с управляемыми факторами, во втором — с потенциальными источниками неопределенности. Поэтому на том же этапе следует определиться с характеристикой среды принятия решения: достаточно ли она определена, чтобы моделировать единственный вариант развития событий, или же необходим сценарный подход?

На втором этапе, этапе целевой ориентации управленческого решения, выявляются ценностные ориентиры ЛПП и его склонность к использованию тех или иных показателей в оценке управленческого решения. В силу тесных связей науки

о принятии решений с отраслью математики — теорией принятия решений — удобнее «заставлять» ЛПП использовать одни и те же цель и систему ограничений: так проще моделировать процесс решения. Однако практика управленческой деятельности показывает, что реальные процессы принятия решений, как правило, многоцелевые по своей природе и должны предполагать возможность альтернативного характера достижения целей.

Наиболее действенным при такой постановке задачи нам видится особый метод, позволяющий сформировать «нелинейную» систему предпочтений ЛПП: речь идет о методе построения дерева целей. Оно включает в себя три уровня: цель решения, обычно формулируемую как преодоление проблемной ситуации, уровень целей, на котором формализуется система ценностей ЛПП и показывается, что для него важно (финансы, производство, кадры, экология и т. п.), а также уровень показателей, на котором для каждой цели второго уровня определяются конкретные количественные и качественные измерители степени достижения целей. На наш взгляд (и это подтверждается решением множества практических задач, в том числе в процессе дипломного проектирования на данных реальных проблем реальных предприятий), для решения проблемы любого уровня сложности вполне достаточно трех альтернативных целей, каждая из которых выражается одним-тремя показателями. Больше число индикаторов ведет к излишнему, ничем не оправданному усложнению формулировки задачи и обычно не оправдывается несущественным ростом точности оценок.

Говоря об индивидуальном «профиле» ЛПП, необходимо отметить возможность его выражения через сравнительную значимость целей и показателей. Отдельной важной проблемой является выбор методики определения сравнительной значимости как целей второго уровня, так и показателей. Наиболее просты методики балльной оценки, однако они «страдают» линейной зависимостью между значимостью показателей или требуют организации экспертного оценивания. Более качественным является метод парных сравнений [14; 15], который часто в литературе неоправданно усложняется. Считаем необходимым предложить авторский вариант данного метода, основанный на подходе, описанной в работе Е. В. Николаевой [13].

Метод парных сравнений позволяет «конвертировать» результат попарного качественного со-

поставления значимости целей или показателей в общую оценку сравнительной значимости всех целей или показателей, «привязанных» к одной цели. Для этого используется специальная процедура. На ее первом этапе с ЛПП проговариваются его предпочтения и им ставятся в соответствие количественные оценки по табл. 1

Таблица 1

Результаты качественного попарного сравнения альтернатив и соответствующие им количественные оценки

Результат сравнения	Количественная оценка
Безусловно значимее	9/2
Существенно значимее	7/2
Значимее	5/2
Незначительно значимее	3/2
Равнозначны	1
Незначительно менее значима	2/3
Менее значима	2/5
Существенно менее значима	2/7
Безусловно менее значима	2/9

На втором этапе составляется специальная таблица и осуществляется расчет показателей сравнительной значимости посредством нормирования исходных оценок. В результате получается процентное выражение сравнительной значимости целей. Так, если дерево целей для решения проблемы низкой прибыли на предприятии имеет вид, как на рис. 2, а результаты попарного сравнения значимости целей выглядят, как в табл. 2, то расчет сравнительной значимости целей при помощи специального инструмента — матрицы парных сравнений — будет осуществлен так, как показано в табл. 3.

Аналогично возможно определение сравнительной значимости показателей, соответствующей каждой цели. В наиболее простом случае, когда все показатели равнозначны, дерево целей для предложенной проблемы низкой прибыли будет иметь вид, представленный на рис. 3.

На наш взгляд, большинство проблем, в том числе и стратегических, могут быть описаны при помощи дерева решений, включающего до трех целей второго уровня и не более трех показателей, раскрывающих степень достижения целей каждого уровня.

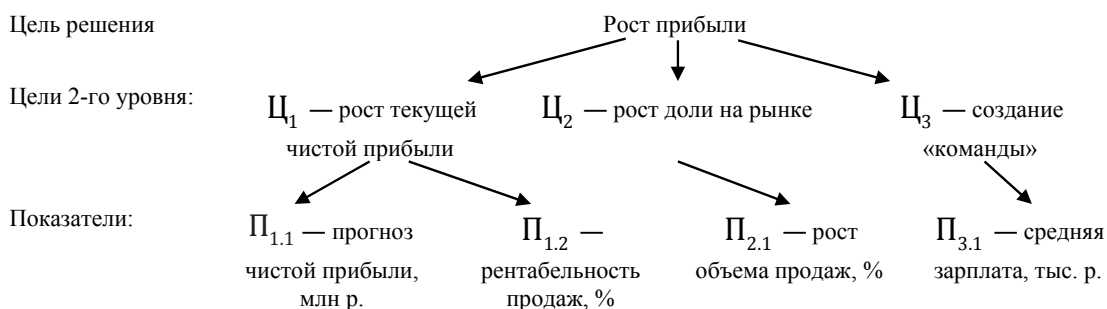


Рис. 2. Дерево целей для решения проблемы низкой прибыли для условного предприятия

Таблица 2

Результаты попарного сравнения целей ЛПР и соответствующие им количественные оценки

	Цель 1 Рост текущей чистой прибыли	Цель 2 Рост доли на рынке	Цель 3 Создание «команды»
Цель 1 Рост текущей чистой прибыли	Равнозначны	Значимее	Ненамного значимее
Цель 2 Рост доли на рынке	Менее значима	Равнозначны	Ненамного значимее
Цель 3 Создание «команды»	Ненамного менее значима	Ненамного менее значима	Равнозначны

Таблица 3

Матрица парных сравнений для определения сравнительной значимости целей

Цель	Оценки целей			Нормированные оценки			Сумма	Вес
	Цель 1	Цель 2	Цель 3	Цель 1	Цель 2	Цель 3		
Цель 1	1	5/2	3/2	0,48	0,60	0,38	1,46	0,49
Цель 2	2/5	1	3/2	0,19	0,24	0,38	0,81	0,27
Цель 3	2/3	2/3	1	0,32	0,16	0,25	0,73	0,24
Сумма	2,07	4,17	4,00	1,00	1,00	1,00	3,00	1,00

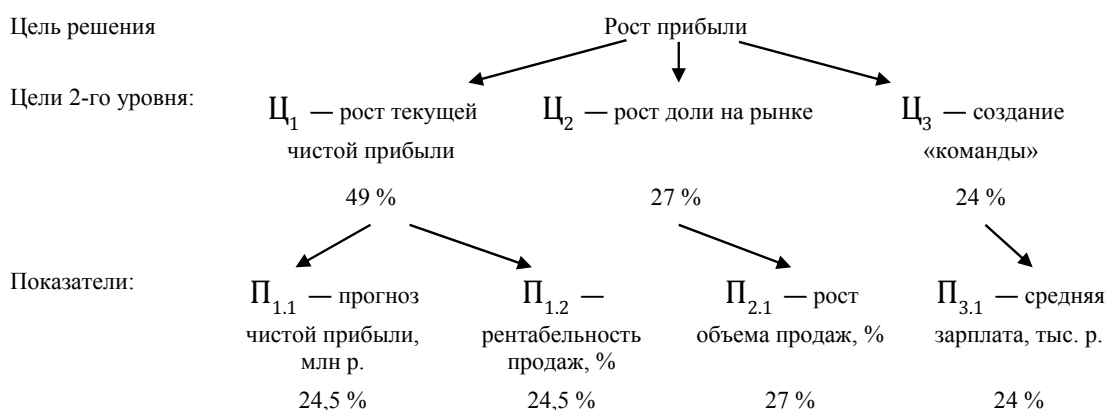


Рис. 3. Дерево целей для решения проблемы низкой прибыли условного предприятия с указанием сравнительной значимости целей и показателей

На третьем этапе разработки управленческих решений определяются альтернативные варианты преодоления проблемной ситуации, альтернативы. Важным свойством формулируемых альтернатив является их взаимоисключаемость. В вопросе формулировки альтернатив также отсутствует единство мнений, и в большинстве случаев рекомендуется использовать эвристические процедуры. Наиболее универсальной нам видится следующая эвристическая процедура. Отправной точкой для формулировки альтернатив должны выступить три базовые стратегии, реализуемые любым ЛПР: агрессивная, консервативная и умеренная, а также своеобразная стратегия «ничего не делать».

Агрессивная стратегия предполагает активное преобразование окружающей действительности, подавление конкурентов, коренные преобразования на предприятии и в организации. Консервативная стратегия — ее антипод, означает минимизацию активности предприятия, экономию затрат, «косметические» изменения в кадровой, маркетинговой и финансовой политике, так называемые точечные воздействия. Умеренная стратегия — это преобразование с сохранением базовых принципов работы организации. Обязательным в этой связи для нас представляется использование «проверочной» стратегии «ничего не делать», которая, как лакмусовая бумажка, может показать истинную ценность остальных альтернатив. Чтобы быть принятой, «деятельностная» альтернатива должна намного превосходить стратегию «ничего не делать», поскольку любое изменение порождает рост транзакционных издержек, увеличивает риски и т. п.

На четвертом этапе разработки управленческих решений происходит выбор наиболее оптимальной альтернативы — решения, которое в дальнейшем будет реализовывать менеджер. Из нескольких наиболее перспективных вариантов действий, составляющих допустимое множество, с помощью многокритериальной оценки выбираем лучший. Лучшая альтернатива — эта та, которая соответствует целям и ценностям предприятия, позволяет решить проблему с наименьшими затратами различных ресурсов. ЛПР делает такой выбор, чтобы максимально снизить риски. Условия, в которых менеджеры организации принимают решения, подразделяются на три категории: определенность, неопределенность и риск.

Более подробно остановимся на технологии принятия решений в условиях определенности.

Таковыми условиями будем называть состояние внешней среды, когда ЛПР заранее знает исход для каждой альтернативы. Сложность процедуры выбора решения в подобном случае определяется только количеством других вариантов выбора системы критериев для сопоставления альтернатив.

Ниже мы приведем описание одного из способов, используемых при многокритериальном экспертном оценивании, формировании оценочной системы и, в конечном счете, при определении сравнительной значимости других вариантов решений, — метода балльных оценок.

Метод основан на балльных оценках альтернатив, «начисляемых» каждому оценочному показателю (обычно по десятибалльной шкале). Таким образом, разноразмерные показатели могут приводиться к единой шкале. Чем более предпочтительной является альтернатива по данному показателю, тем более высокий балл для нее указывается. Результаты оценок сводятся в таблицу (табл. 4). Альтернатива, набравшая максимальную оценку, может быть признана наилучшей.

Таблица 4

Матрица балльных оценок

Альтернатива	Показатель				Итоговая оценка $Q = \sum_{i,j} x_{ij} y_j$
	K_1	K_2	...	K_n	
A_1	x_{11}	x_{12}	...	x_{1n}	
A_1	x_{21}	x_{22}	...	x_{2n}	
...	
A_m	x_{m1}	x_{m2}	...	x_{mn}	
Значимость критерия	y_1	y_2	...	y_n	

Примечание: x_{ij} — балльная оценка i -альтернативы по j -му показателю; y_j — значимость i -го показателя.

В действительности только небольшое может оставаться определенным на достаточно большом временном интервале. Поэтому в условиях определенности принимаются чаще всего операционные и тактические решения; для принятия стратегических решений принципиален выбор иных начальных условий — риска или неопределенности — с применением различных сценарных подходов к оценке результатов реализации альтернатив.

На пятом, завершающем этапе осуществляются организация и контроль исполнения решения. Организация состоит в составлении плана реализации представленного решения, доведении его до конкретных исполнителей в виде указаний, постановлений, указов. Главное предназначение контроля — разработка системы гарантий исполнения решений, системы снабжения оптимального и рационального решения. Самое основное в контроле — обнаружение отклонений в реализации плана исполнения решения, требующих дополнительных решений. Контроль осуществляется путем мониторинга действий по исполнению управленческих решений.

Мониторинг проводится на принципе обратной связи, анализа поступающей информации о ходе реализации решения, оценки решения о трудности и возникновении новой ситуации. Обязательными составляющими процесса являются составление поэтапного плана и отображение способов принятия решения, а еще их информационное снабжение. Операция сбора, обработки и оценки информации проводится на всех шагах процесса, однако всякий раз она отражает специфику исполняемых действий и решаемых задач, а еще и специфичность деятельности менеджера.

Воплощение управленческих решений и контроль их исполнения зависят от компетенции и целеустремленности людей, необходимости их в организации.

Одним из механизмов, обеспечивающих удачное исполнение решений, является введение и структуризация коммуникаций в компании. Задача состоит в построении рациональной структуры коммуникаций управленцев и исполнителей. Структуры таких коммуникационных сетей могут быть разными, связи между руководителями и исполнителями значительно различаются.

В процессе контроля первоначальные цели организации могут модифицироваться, уточняться и изменяться с учетом полученной дополнительной информации о выполнении принятых решений. Следовательно, основная задача контроля состоит в том, чтобы своевременно выявить и спрогнозировать ожидаемые отклонения от заданной программы реализации управленческих решений. Также необходимо отметить, что с помощью контроля не только выявляются отклонения от заданий, сформулированных в решениях, но и определяются причины этих отклонений.

На каждом этапе управленческого решения должны работать каналы обратной связи, при помощи которых осуществляется корректировка решения на протяжении всего процесса его разработки. Так, если при формулировке альтернатив окажется, что не все оценочные показатели могут быть рассчитаны для этих альтернатив, необходимо пересмотреть дерево целей.

Таким образом, разработка управленческих решений в современных корпорациях — это terra incognita для российского менеджмента, которая должна быть освоена в самое ближайшее время. Российский менеджмент должен быть систематизирован, технологизирован и идеологизирован, с тем чтобы стать конкурентоспособным в XXI в. Ни знание основ, ни владение технологией, ни идеология сами по себе не смогут внести решающего вклада в качественный скачок от доморощенных практик менеджмента к «умному» управлению компаниями, но все вместе они помогут добиться такой цели.

Список литературы

1. Богданов, А. А. Тектология: всеобщая организационная наука / А. А. Богданов. М. : Финансы, 2003. 496 с.
2. Плетнев, Д. А. Теория корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Ч. 1 / Д. А. Плетнев. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. 260 с.
3. Плетнев, Д. А. Теория корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Ч. 2 / Д. А. Плетнев. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. 252 с.
4. Плетнев, Д. А. Корпорация как способ организации материального производства // Вестн. Моск. ун-та. 2010. Сер. Экономика. № 6.
5. Плетнев, Д. А. Операционализация эволюционно-институциональной теории корпорации // Дискуссия: журнал научных публикаций. 2013. № 1 (31).
6. Бархатов, В. И. Исследование природы и эволюции прибыли: взгляд в ретроспективе / В. И. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2012. № 9. Экономика. Вып. 37.
7. Бархатов, В. И. Особенности формирования и распределения прибыли российских корпораций / В. И. Бархатов, И. В. Рюмин // Труды V Всероссийского симпозиума по экономической теории / отв. ред. А. И. Татаркин, Е. В. Попов. Екатеринбург, 2012.
8. Биткулова, З. С. Особенности распределения добавленной стоимости в российских кор-

порациях // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2012. № 10 (264). Экономика. Вып. 38.

9. Плетнев, Д. А. Добавленная стоимость корпорации: теория и российская практика // Журн. экон. теории. 2013. № 1.

10. Бархатов, В. И. Институциональные особенности присвоения добавленной стоимости в российских корпорациях / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Труды IV Всероссийского симпозиума по экономической теории : в 2 т. Т. 1. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010.

11. Николаева, Е. В. Особенности транзакционных издержек российских корпораций в трансформируемой экономике : дис. ... канд. экон. наук / Е. В. Николаева. Челябинск, 2008. 149 с.

12. Плетнев, Д. А. Влияние институциональных факторов на дивидендную политику российских корпораций / Д. А. Плетнев, Е. В. Николае-

ва // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2013) / под ред. д-ра экон. наук проф. А. В. Бабкина. СПб. : Изд-во политехн. ун-та, 2013.

13. Николаева, Е. В. Современные сетевые бизнес-системы как средство минимизации транзакционных издержек // Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития : сб. ст. по материалам III Междунар. науч. конф., г. Новосибирск, 24–26 окт. 2013 г. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2013.

14. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан. М. : Финансы и статистика, 1997.

15. Ларичев, О. И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в Волшебных Странах : учебник. М. : Логос, 2000. 296 с.

Е. В. Попов, М. В. Власов, Р. П. Ческидов

МОТИВАЦИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПО КЛЮЧЕВЫМ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМ И ПОКАЗАТЕЛЯМ

Актуальным вопросом является построение систем управления по показателям в связке с мотивационными программами. На примере металлургического предприятия представлена программа внедрения системы требований к управлению персоналом на основе шестишагового алгоритмического подхода.

Ключевые слова: *производительность труда, мотивация, стимулирование менеджеров.*

В современной практике менеджмента проведение мероприятий по оптимизации бизнес-функций, совершенствованию системы управления и мотивации в большинстве случаев выходит за рамки рутинной операционной деятельности предприятия, что приводит к необходимости их рассмотрения в рамках отдельного процесса. При этом для достижения успеха существенны как методологические подходы, так и алгоритм действий.

Руководители организаций часто испытывают недостаток времени для стратегического анализа, склонны воспринимать происходящее через призму текущих проблем и ситуативных факторов. Внешние исследователи, в том числе консультанты, хотя и могут предложить более широкий и объективный теоретический взгляд на организационные проблемы, зачастую не имеют убедительной аргументации в силу незнания деталей бизнеса и особенностей сложившихся человеческих взаимоотношений. При этом согласование взглядов и объективизация подходов требуют единообразия в понимании теоретических аспектов и логики действий по внедрению тех или иных организационных новшеств.

Целью данного исследования является анализ внедрения организационных новшеств в систему управления персоналом.

Проблемы организационных изменений рассмотрены в работах многих экономистов и практиков менеджмента. Приведем некоторые положения и взгляды видных ученых, которые рассматривали аналогичные или близкие к представленному анализу вопросы. П. Друкер при изучении данного вопроса отмечал необходимость ретрансляции инициатив уровня фирмы на базовые виды деятельности. Вместе с тем он показал целесообразность оценки влияния мероприятий по усовершенствованию в отдельных видах деятельности на общую эффективность деятельности компании. Вклад ученого в данную пробле-

му также состоит в выделении четырех критериев принятия решений об изменениях.

И. Ансофф изучал содержательные аспекты стратегических преобразований, анализируя изменения внешней среды и отклик фирмы. Р. Каплан и Д. Нортон предложили использовать систему сбалансированных оценок, показывающую необходимость учета как финансовых, так и нефинансовых факторов для развития компании. При этом данными исследователями не было предложено механизма, связывающего их концепции, не разъяснено, почему конкретные менеджеры фирмы могут быть в них заинтересованы.

Т. Гилберт обосновал последовательность эффективных действий по выявлению проблем и улучшению положения компании в вопросах повышения производительности труда на любых участках работы: информация о целях и достигнутых результатах, обеспечение инструментами и технологией, стимулирование усилий, обучение, подбор способных специалистов и, в последнюю очередь, рассмотрение внутренних мотивов работника [1]. Дж. Нейлор, Р. Притчард и Д. Илген поддерживали тезис о необходимости обеспечения измерения и обратной связи. На этой основе ими была разработана система измерений и улучшений (ProMes), которая предполагает пошаговый процесс формирования приоритетов организации, измерения степени их достижения и обеспечения обратной связи относительно достижения результата.

Проблематику факторов эффективности организации и организационных изменений рассматривали отечественные ученые. А. И. Пригожин отмечал важность постановки целей-заданий, которая состоит в соединении интересов каждого с целями организации [2]. О. С. Виханский и А. И. Наумов изучают проблему перехода от знаний для управления к управлению знаниями [3]. В качестве вывода формулируется задача вознаграждения за передачу знаний. Е. В. Попов,

М. В. Власов, А. Ю. Веретенникова систематизируют генерацию знаний в миниэкономических институтах [4] и исследуют влияние трансакционных издержек на прирост различных типов формализованных знаний [5]. О. Малыгина говорит о необходимости мотивации носителей знания к их созданию, обмену и формированию организационной культуры, способствующей этому. Однако упомянутые авторы прямо не увязывали свои концепции с конкретными способами их реализации.

Вопросам установления связей между целями организации и интересами работников посвящено исследование В. Н. Белкина. В своем труде он теоретически обосновал, а затем внедрил на ряде промышленных предприятий систему «РОСТ» [6]. Эта система устанавливает зависимость оценки труда персонала и месячного фонда заработной платы от динамики основных экономических показателей: объема товарной, реализованной продукции, затрат на один рубль товарной продукции, производительности труда.

А. Н. Литягин предлагает свою версию мотивационной системы на предприятии — управление по ключевым индикаторам [7]. Он делает попытку строить мотивацию персонала на основе интегрального показателя выполнения задач, достижения целей, взвешенных по заранее определенным весам. Подход на основе интегрального показателя предлагается Е. В. Поповым, М. В. Власовым и А. Ю. Веретенниковой и для оценки прироста знаний фирмы [8]. Недостатками данных систем являются их сложность для восприятия работниками и недостаточная проработка технологии внедрения в деятельность предприятий.

Д. А. Плетнев рассматривает экономические отношения, возникающие между работниками по поводу присвоения добавленной стоимости корпорации на основе многосубъектного подхода к анализу корпорации [9; 10].

Высказываемые в исследованной литературе идеи являются основой для предлагаемой нами описательной концепции игрового бизнес-пространства, в рамках которого различные субъекты выбирают игры, создают коалиции и обмениваются результатами деятельности. В рамках этой концепции возможно разделение рутинных действий различных групп персонала, акционеров, покупателей и иных контрагентов компании на отдельные игры. Для описания игр целесообразно использовать термины, предложенные

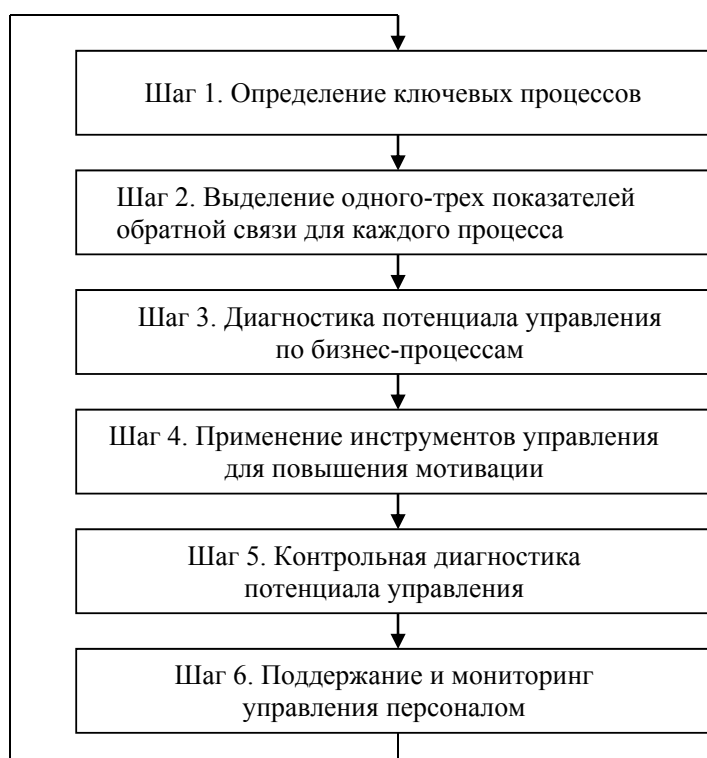
А. Брандербургером и Б. Нулебафом: «участники», «вознаграждение», «правила», «тактики», «пределы» и «предметы игры» [11].

Анализ литературы показал, что одним из слабо изученных вопросов является проблема определения последовательности (алгоритма) действий по внедрению мер, обеспечивающих повышение производительности труда. При общем согласии с необходимостью использования управленческих технологий, материального стимулирования и системы показателей остается неясным, как определять приоритетные области, выбирать показатели, организовывать обратную связь и выстраивать сами эти процессы во времени. Для разрешения данной проблемы автором предлагается программа увязки выгод и интересов работников с прибыльностью организации («Выгода, интерес, прибыль — рост» — сокращенно «ВИП-Рост»). Данная программа представляет собой выделение приоритетных бизнес-процессов, разработку систем показателей и премирования, организацию системы обратной связи и корректирующих действий. В настоящей работе предлагается описание и анализ опыта внедрения данной системы на металлургическом предприятии.

ООО «Уральский металлургический завод» (УМЗ), выбранный в качестве объекта исследования, представляет собой выделенные литейный и кузнечный цеха в пределах промышленной площадки ОАО «Уралхиммаш» (Екатеринбург). На предприятии работает около 600 человек. Основная специализация — изготовление несерийного литья и поковок из средне- и высоколегированных сплавов.

В течение долгого времени (до проведения организационных изменений) на предприятии действовали исключительно тарифно-окладная и, в некоторых отделах, окладно-премиальная системы. Премии назначались, распределялись и выплачивались по индивидуальному решению директора предприятия. Уравнительность в распределении зарплаты на российских предприятиях являлась неизбежным следствием тарифно-окладной и существующей на предприятии окладно-премиальной систем, которые на практике оказались непригодными для текущей оценки труда руководителей, специалистов, служащих и рабочих-повременщиков [6].

Схематически программа «ВИП-Рост» представлена на рисунке. Рассмотрим ее применение по шагам.



Алгоритм программы «VIP-Рост»

На этапе определения (переопределения) для бизнеса ключевого процесса (процессов), функций или совокупности задач выделяются в качестве приоритетных следующие бизнес-процессы: обработка заявок от клиентов; запуск заказов в производство; планирование и отслеживание исполнения заказов; снабжение. Кроме того, были обозначены вспомогательные или, в терминологии М. Портера, «вторичные» процессы: бухгалтерско-информационная поддержка, финансовая работа, обеспечение персоналом. Такой выбор процессов определили следующие причины. Во-первых, логика управления проектами приводит к тому, что любое сужение поля приложения усилий означает возможность концентрации усилий на выбранном предмете, а также выработку более специфических решений в выделенное для этого проектное время. Во-вторых, результаты проведенной сессии стратегического планирования подтвердили гипотезу о наибольшем влиянии на прибыль предприятия выбранных для проработки проблем (продолжительный срок обработки заявок и выставления счетов, нестабильность получения заказов, несистемность планирования производства, нестыковка производственных планов и планов по номенклатуре закупок исходного сырья). Данные приоритеты были одобрены

советом директоров предприятия, который утвердил решение о выделении финансовых ресурсов для поддержки программы «VIP-Рост».

Необходимо отметить, что в течение исследуемого периода не затрагивались вопросы организации труда и заработной платы технических отделов, рабочих бригад, а также ремонтных и других служб.

На первом шаге с помощью языка описания бизнес-процессов UML были раскрыты процессы обработки заявок и запуска заказов в производство. В ходе обсуждения данные процессы подверглись оптимизации: были исключены дублирующие действия, упрощен порядок документооборота, предложены электронные формы передачи информации. Результаты данной работы были формализованы в виде приказов, включающих описание регламентов.

В терминах игрового анализа данная работа может быть охарактеризована как декомпозиция игрового пространства на совокупность частных игр.

Следующим этапом реализации программы «VIP-Рост» стало определение для каждого ключевого процесса одного-трех показателей обратной связи и сопоставление их с группой сотрудников.

В ходе анализа выбранных ключевых бизнес-процессов определялись показатели маржинальной прибыли по заказам по группам заказчиков, регионам, производственным подразделениям, в разрезе авансированных и отгруженных заказов. С этими показателями были сопоставлены сотрудники руководящего звена и их подчиненные, имеющие наибольшее влияние на данные показатели.

Для внедрения на предприятии традиции и закрепления порядка работы по показателям программа «ВИП-Рост» предусматривает разработку «Положения о системе показателей и премировании» как стержневого документа. На совещаниях в процессе обсуждения организационно-экономических вопросов анализировалась возможность отражения предлагаемых мер при изменении и редакции «Положения».

Существенным стало решение проблемы получения ежемесячного проверяемого управленческого отчета из учетной системы «1С Бухгалтерия» с требуемой расшифровкой. Уже после первых обсуждений стало очевидным, что менеджеры имеют крайне недостаточную обратную связь. Это порождает такие эффекты, как голословность предложений и возражений по вопросам целесообразности заключения договоров, установления цен, оценки собственного вклада и т. д. Другим аспектом данного вопроса стала выявленная потребность менеджеров в доступе к исходным данным. Для активизации их усилий по достижению показателей оказалось существенным предоставление им возможности проверки отчетной информации. Позитивным моментом стало то, что в процессе проверки выявлялись недостатки и спорные моменты в принятой методологии бухгалтерского учета, неточности и случайный характер разнесения расходов и доходов по регистрам бухгалтерского учета. Все это потребовало ресурсов, времени и усилий для доработки программы «1С Бухгалтерия», а также модернизации документооборота на предприятии.

Необходимость совершенствования процессов продвижения и продаж поставила вопрос об организации работы с заказчиками. Для данного предприятия было принято решение о регионально-индивидуальном разделении заказчиков и введении штатной единицы ответственного по заказам. Это позволило осуществить специфическое разделение всей маржинальной прибыли по регионально-индивидуальному принципу,

что повысило управляемость (подконтрольность) менеджеров по заказам.

Особую важность для улучшения прибыльности предприятия имел фактор стабильности загрузки производственных мощностей. В условиях фиксированных производственных возможностей недостаток заказов, равно как и их избыток, часто приводит к повышенным удельным затратам на единицу товарной продукции. Данный факт был учтен в особой системе вознаграждения менеджеров по заказам. В начале каждого месяца они должны были подавать прогнозы о стандартных лотах по заказам, принятым в данном месяце по закрепленным за ними группам заказчиков. В случае если заявки-прогнозы подтверждались, менеджеры получали максимальное премиальное вознаграждение. Если же наблюдалось превышение или недостаток заказов, премиальное вознаграждение существенно снижалось. Этим достигалась игровая ситуация, в которой менеджеры становились на сторону предприятия в поисках вариантов более стабильной и предсказуемой загрузки производственных мощностей.

В завершение данного этапа был принят локальный нормативный акт — «Положение о системе показателей и премировании». Данный документ закрепил четыре группы сотрудников с разными вариантами показателей и порядком их расчета. Это положило начало возникновению подобия внутреннего рынка услуг по «производству» значений показателей, которые предприятие готово покупать на квазирыночной основе. В терминах игрового анализа данная работа может быть охарактеризована как создание и формализация набора игр с определением участников, правил, вознаграждения, приемлемых тактик, циклов и пределов игры.

Третьим этапом реализации программы является диагностика потенциала управления по бизнес-процессам и/или по группам сотрудников по методике системы требований к управлению персоналом [12].

После первых двух месяцев работы по вновь принятому «Положению о системе показателей и премировании» и программе «ВИП-Рост» было предложено осуществить первичную диагностику и «отладку» выбранных параметров премирования. Это совпало с откликами ряда сотрудников, которые указывали на необходимость обсуждения указанного «Положения». В этот момент выявилась необходимость анализа его условий по системе требований к управлению персоналом

[12]. Акцент был сделан на таких качественных характеристиках управления, как стабильность, измеримость показателей, частота получения информации о результатах, достижимость, близость по месту и времени и др.

Для диагностики соответствия показателей и премирования по программе «ВИП-Рост» был разработан и проведен онлайн-опрос по сети Интернет. В ходе опроса были определены относительные значения качественных характеристик управления для определения соответствия созданной системы премирования существующей системе требований к управлению персоналом. По итогам работы были проведены совещания и беседы с заинтересованными сотрудниками, что позволило определить возможности для корректировки «Положения о системе показателей и премировании» с целью усовершенствования системы премирования.

Поддержание долгосрочного интереса к игре предполагает изучение участниками ее условий и возможность переговоров, когда сами переговоры становятся неким подобием игры. В силу этого для сохранения целостности происходящего были выработаны принципы проведения переговоров по вопросам изменения «Положения о системе показателей и премировании»:

- равенство условий для неограниченного круга сотрудников, отказ от частных решений для конкретных условий или участников;
- открытость обсуждения для всех вовлеченных сторон;
- стабильность условий (изменения вступают в силу по прошествии трех месяцев);
- отсутствие теоретического потолка в вознаграждении;
- увеличение процента премии (что возможно за счет потери части постоянной составляющей оплаты труда);
- повышенная ответственность и повышенный процент премии, обусловленные близостью к заказчику.

На четвертом этапе реализации программы необходим выбор и применение инструментов в области управления персоналом для перехода к более эффективной мотивации менеджеров.

Выявленные области совершенствования «Положения о системе показателей и премировании» касались в основном применяемых коэффициентов, базовых значений и порядка документооборота. Кроме того, выяснились неточности в сборе информации и подготовки отчетов.

Методологической основой реализации программы «ВИП-Рост» являлась матрица системы требований к управлению персоналом [12]. Она использовалась и как критерий для оценки предложений сотрудников по доработке «Положения о системе показателей и премировании», и для выработки корректирующих решений. Каждое предложение анализировалось на предмет возможного изменения качественных характеристик управления, например стабильности, уровня сложности, экономической полезности и др.

В ходе доработки «Положения о системе показателей и премировании» для перехода к более эффективной мотивации менеджеров были использованы стандартные методы экономического анализа на основе исторических данных, технические средства проверки и исправления отчетов. «Положение» было дополнено главами о документообороте, за соответствующими сотрудниками закреплены обязанности по созданию и передаче документов в нормативные сроки.

На пятом этапе проводилась контрольная диагностика потенциала управления исследуемого бизнес-процесса (процессов). Она осуществлена в форме бесед с 15 сотрудниками. Беседы показали высокий интерес сотрудников к достижению результатов. Одновременно ими были высказаны предложения по повышению верхних границ вознаграждения в связи с приближением показателей к их запланированным значениям.

Поддержание, закрепление и мониторинг системы управления персоналом является содержанием шестого этапа реализации программы «ВИП-Рост». Целям мониторинга и закрепления внедренной системы был подчинен целый ряд мер по делегированию полномочий, публичному разъяснению целей и задач системы премирования, подготовке проектов аналогичных положений для других отделов. К сожалению, предприятию пришлось расстаться с двумя сотрудниками, которые не смогли адаптироваться к новым требованиям. На их место были приняты новые работники. Подбор осуществлялся как по профессиональным критериям, так и с учетом наличия у кандидата опыта и его готовности создавать измеримый, конкретный результат, брать на себя ответственность. На данном этапе работы реализовывались такие качественные характеристики управления, как стабильность условий, частота повторения информации, а косвенно — и все остальные.

С точки зрения игрового анализа, данный этап может быть охарактеризован как создание обстановки и атмосферы постоянно повторяющихся геймов, поддержание стабильности перспектив выигрыша участников, подбор новых участников для усиления конкуренции за право участия.

Предложенная программа «ВИП Рост» и положенная в его основу система требований к управлению персоналом прошла апробацию и внедрение не только на УМЗ, но и еще на двух предприятиях. Экономические результаты данной работы сведены в таблицу.

Апробация и внедрение системы требований к управлению персоналом происходили на указанных в таблице предприятиях на основе общего алгоритма с учетом особенностей каждого из них. Специфика внедрений выражалась в выделении конкретного набора бизнес-процессов, комбинации показателей и решаемых организационных вопросов. Общая последовательность шагов оставалась при этом неизменной.

Теоретическая значимость настоящей работы заключается в подтверждении связи мотивации с элементами системы требований к управлению персоналом (постановка целей и задач, обратная связь и т. д.), качественными характеристиками управления (численное измерение, частота повторения, стабильность во времени и т. п.). В ходе апробации предложенного алгоритма внедрения организационных новшеств была проверена система требований к управлению персоналом на предмет ее влияния на мотивацию и производительность менеджеров.

Авторами предложен алгоритм внедрения данной системы с возможностью получения данных

об ее применении (программа «ВИП-Рост»). Ее отличают приоритет создания добавленной стоимости и выделение ключевых бизнес-процессов. Исследование выявило связь управления по системе требований к управлению персоналом с повышением результативности деятельности субъектов хозяйственной деятельности. Произведена оценка экономического эффекта.

Практическая значимость представленной работы заключается в доказательстве эффективности шести шагов, включающих выявление приоритетов, получение обратной связи с оценкой результата. В данной работе описан ход внедрения программы и предложены решения ситуативных проблем на примере конкретных условий анализируемого предприятия. В результате исследований был получен положительный экономический эффект на трех предприятиях Свердловской области в виде повышения выручки от реализации продукции, роста ее выпуска и снижения брака.

В виду получения положительных результатов можно утверждать, что шесть шагов программы «ВИП-Рост», представляющей собой методологию системы требований к управлению персоналом, прошли проверку практикой. В представленном подходе система требований к управлению персоналом выступила в качестве проектного задания, а программа «ВИП-Рост» приобрела черты технологической карты для его осуществления. Итоговым продуктом выступило созданное «Положение о системе показателей и премировании». Экономические показатели стали объективной основой для оценки результата. Представленная логика связи теории и практики может способствовать согласованию взгля-

Экономические результаты применения программы «ВИП-Рост» на основе системы требований к системе управления персоналом

Предприятие, его структурное подразделение	Экономический эффект
ООО «Уральский металлургический завод» (Екатеринбург), литейный цех	Рост среднемесячных объемов выпуска (+46,8 %) Снижение доли брака в объеме выпускаемой продукции (-52,9 %)
ООО «Уральский металлургический завод» (Екатеринбург), кузнечный цех	Рост среднемесячного выпуска поковок в стоимостном выражении (+47 %) Снижение доли брака поковок в общем объеме товарного выпуска (-36 %)
ООО «Наумен-Консалтинг» (Москва)	Прирост выручки от реализации продукции: за 2011 г.— 49,5 % за девять месяцев 2012 г.— 109,5 %
ООО «Униматик» (Екатеринбург)	Прирост выручки от реализации продукции: за 2011 г.— 187,0 % за девять месяцев 2012 г.— 117,9 %

дов менеджеров и теоретиков управления как на постановку задач, так и на определение логики действий по внедрению тех или иных организационных новшеств.

Список литературы

1. Thomas, F. Gilbert Human Competence: Engineering Worthy Performance / E. Thomas. N. Y. : ISPI, 1996. 376 p.
2. Пригожин, А. И. Цели организаций: стереотипы и проблемы / А. И. Пригожин // *Обществ. науки и современность*. 2001. № 2. С. 5–19.
3. Виханский, О. С. «Другой» менеджмент: время перемен / О. С. Виханский, А. И. Наумов // *Рос. журн. менеджмента*. 2004. Т. 2, № 3. С. 105–126.
4. Попов, Е. В. Институализация миниэкономики знаний / Е. В. Попов, М. В. Власов, А. Ш. Веретенникова // *Дайджест-финансы*. 2010. № 11. С. 33–40.
5. Попов, Е. В. Институциональная среда генерации знаний фирмой / Е. В. Попов, М. В. Власов, А. Ю. Веретенникова // *Экон. наука соврем. России*. 2013. № 1. С. 82–96.
6. Белкин, В. Н. Пути повышения мотивации труда и инновационной активности персонала российских предприятий / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина // *Челяб. гуманитарий*. 2011. Т. 3, № 16. С. 6–10.
7. Литягин, А. И. Идеальная премиальная система. Технология управления персоналом в России. Опыт профессионалов / А. И. Литягин. М. : HRC. Кадровый клуб : Кн. мир, 2001. С. 187–202.
8. Попов, Е. В. Интегральный показатель прироста знаний фирмы / Е. В. Попов, М. В. Власов, А. Ю. Веретенникова // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2012. № 5. С. 104–111.
9. Плетнев, Д. А. Сущность и природа рутин вовлечения в структуре института содействия корпорации / Д. А. Плетнев // *Terra economicus*. 2013. Т. 11, № 1. С. 47–56.
10. Плетнев, Д. А. Добавленная стоимость корпорации: теория и российская практика / Д. А. Плетнев // *Журн. экон. теории*. 2013. № 1. С. 131–147.
11. Brandenburger, A. M. Co-opetition / A. M. Brandenburger, B. J. Nalebuff. N. Y. : USA Currency Doubleday, 1996.
12. Ческидов, Р. П. Система требований к управлению персоналом / Р. П. Ческидов // *Управление*. 2011. № 7–8 (23–24). С. 74–77.

Р. М. Нижегородцев, Н. В. Лясников, М. Н. Дудин, В. Д. Секерин

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИРМЫ И ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Рассмотрены теоретические основы обеспечения конкурентоспособности предприятий при внедрении инновационных проектов, характеристики инновационных проектов и необходимость управления ими.

Ключевые слова: *инновации, конкурентоспособность, инновационный проект, менеджмент инновационного проекта, неопределенность, риск.*

Ресурсы любой компании — финансовые и другие — в большей или меньшей мере ограничены, поэтому там, где появляется желание или необходимость реализации инновационных проектов, неизбежно возникает и проблема выбора наилучшего проекта, который в наибольшей степени соответствовал бы целям, поставленным перед компанией, и позволял наиболее эффективным способом использовать ресурсы компании. Кроме того, в последние годы в связи с принятой Правительством РФ ориентацией на разработку и широкое внедрение инноваций проблема оценки эффективности и выбора возможного варианта осуществления того или иного инновационного проекта становится все более актуальной для российских компаний.

Впервые на государственном уровне мысль об актуальности повышения конкурентоспособности России прозвучала 30 марта 1999 г. в ежегодном послании Президента РФ Б. Н. Ельцина «Россия на рубеже эпох». Главной идеей нашего вхождения в XXI в. должно стать повышение конкурентоспособности России [2]. Чуть позже эта идея стала лейтмотивом послания Президента РФ В. В. Путина Федеральному Собранию РФ [3]. С 2003 г. идея повышения конкурентоспособности, в том числе личной, присутствует повсеместно [4]. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 гг.) закрепила первостепенное значение за задачей поддержания конкурентоспособности России [1].

В современных условиях быстрых перемен возрастает необходимость рассмотрения отдельных теоретических вопросов, связанных с проблемами разграничения и взаимосвязи понятий конкурентоспособности и конкурентных преимуществ, а также роли инноваций в их достижении [8]. Предприятия, независимо от их размеров, должны осуществлять инвестиции в научные исследования в области маркетинга, человеческих ресур-

сов, технологий и других направлений деятельности. За счет внедрения инноваций предприятия могут получить доминирующее положение на рынке, извлекая избыточную прибыль из применения более совершенных технологий и способов организации производства. Инновации в современном бизнесе защищают конкурентные позиции предприятия в условиях наступления новых конкурентов.

Инновации — главная движущая сила конкурентоспособности и динамичного развития общественного производства, поэтому инновационная деятельность является одной из приоритетных в обеспечении конкурентоспособности отечественной продукции. В то же время современное состояние российской экономики предоставляет хозяйствующим агентам многочисленные возможности установления контроля над рынком без помощи инновационных процессов.

Если в странах с низкими барьерами входа на рынки и относительно развитыми механизмами аллокации ресурсов инновации выступают необходимым условием обретения надлежащего уровня конкурентоспособности компаний, то в современной экономике России конкурентоспособность (в особенности на внутреннем рынке) нередко обеспечивается при помощи развития различных механизмов взаимодействия фирм с государственной властью, в том числе на основе функционирования системы неформальных институтов, что заметно снижает цену внезаконности для отдельных категорий агентов и тем самым становится их конкурентным преимуществом. Для обеспечения устойчивых конкурентных позиций необходима постоянная инновационная активность предприятия, направленная на усовершенствование конкурентных преимуществ товаров или оказываемых услуг [5]. Наиболее эффективным становится вкладывать деньги не в традиционные сферы бизнеса, а в те бизнес-идеи, благодаря которым предпри-

ятие может создать себе конкурентные преимущества [7].

В основе содержания инновационного проекта лежит концепция жизненного цикла. В таком цикле можно выделить ряд последовательных во времени этапов: формирование инновационной идеи проекта (зарождение инновационной идеи, формулирование цели проекта); разработка проекта (анализ вариантов достижения цели и выбор наиболее эффективного из них, разработка плана реализации инновационного проекта, формирование команды проекта, оформление контрактной документации); реализация проекта (контроль исполнения календарных планов, расходования ресурсов, корректировка возникших отклонений и оперативное регулирование хода реализации проекта); завершение проекта [10].

Необходимо особо остановиться на такой важной характеристике инновационных проектов, как присутствие неопределенности, риска. Инновационный проект всегда связан с высокой степенью риска. При реализации инновационного проекта деятельность предприятия сопряжена с различными видами риска.

При этом риски инновационного проекта напрямую связаны с этапом его осуществления. В общий перечень инновационных рисков можно включить риск оригинальности, ошибочного отбора проектов, неполноты и неточности начальной информации, информационной, технологической и юридической неадекватности, маркетинговые риски, риск усиления конкуренции, недостаточного обеспечения проектов финансовыми ресурсами, непредвиденных затрат, неисполнения контрактов и т. д. Кроме того, на инновационную деятельность оказывают влияние кредитные, инвестиционные, внешнеэкономические, политические, технологические риски. Например, составление рейтингов кредитной надежности различных стран и регионов является составной частью современного бизнеса, способной облегчить или затруднить для отдельных групп агентов доступ к относительно дешевым заемным средствам. Учет уровня рисков, умение грамотно управлять инновационными рисками оказывает первостепенное влияние на успех осуществления инновационного проекта.

В процессе отбора инноваций, предлагаемых к разработке и внедрению, фирма руководствуется определенными критериями. Как правило, на этом пути существуют два фильтра — грубый и тонкий [11]. Грубый фильтр позволяет быстро

отсеять нововведения, не пригодные к разработке ввиду их инженерной либо коммерческой неперспективности или слишком высокой степени риска, связанного, например, с быстрыми изменениями рыночной конъюнктуры, непрозрачностью правил взаимодействия власти и бизнеса или с отсутствием у фирмы опыта работы в той области, к которой относятся эти инновации.

По всем остальным предлагаемым инновациям, успешно прошедшим грубый фильтр, начинается работа тонкого фильтра — расчеты, оценки и прогнозы, в ходе которых фирма-разработчик убеждается в целесообразности или нецелесообразности реализации данного инновационного проекта. В качестве разработчика могут выступать изобретатель, коллектив авторов, специализированные организации, выполняющие работы по научным исследованиям и разработкам, необходимые для достижения поставленных целей. Разработчик чаще всего осуществляет и функции проектировщика, проводя технико-экономическое обоснование проекта и оформляя проектно-сметную документацию.

Инвестор — юридическое или физическое лицо, инвестирующее проект. Финансирование инновационных проектов может осуществляться за счет собственных, бюджетных средств и привлеченных ресурсов.

Производитель — организация, обычно производственная фирма, осуществляющая материализацию инновационной идеи согласно проектной документации.

Заказчик не всегда является конечным потребителем. В качестве заказчиков могут выступать, например, центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, различные бизнес-структуры, которые занимаются вопросами ускоренной передачи инноваций и интеллектуальной собственности.

Команда проекта выступает центром всего инновационного проекта, поскольку на нее ложится основная ответственность за реализацию замысла. Только четко налаженная работа исполнителей способна воплотить идею в конкретный продукт. Без грамотного управления сформировать команду инновационного проекта практически невозможно. Человеческий фактор имеет огромное значение, и любой экономически выгодный, перспективный проект может потерпеть крах из-за непрофессионализма руководителя и неслаженной работы команды. Каждый участник проекта вкладывает в него свою уникальную

ценность. В связи с этим функции менеджера инновационного проекта являются специфичными, а к его профессиональным и личным качествам предъявляются определенные требования [5]. В основе успеха инновационного проекта всегда лежит предпринимательская инициатива менеджера, верно оценившего возникающие в проекте возможности; его умение распределить роли в коллективе; способность вовремя оценить необходимость изменений.

В современных условиях необходим менеджер инновационного проекта, который одновременно является:

- изобретателем, способным преодолевать препятствия, связанные с использованием новых решений;
- предпринимателем, который, пользуясь монополией на результаты интеллектуальной деятельности, берется за реализацию идеи, инициирует ее практическое осуществление;
- консультантом, который ориентирует общественное мнение на применение нововведений.

Наиболее важная черта инновационного менеджера, необходимая для успеха предприятия, — способность управлять командой творческих личностей. Эта роль многогранна и должна включать в себя:

- способность к принятию быстрых решений;
- базовые знания в области управления, бизнеса и инновационной деятельности;
- умение и возможность делегирования полномочий.

Таким образом, основным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятий в современных экономических условиях является реализация инновационных проектов. Осуществляемые предприятием инновационные проекты должны удовлетворять ряд требований, отражающих как социальные потребности общества в реализации данных проектов, так и готовность участников к их осуществлению. В свою очередь успешная реализация проектов напрямую связана с работой команды и зависит от качества управления инновационным проектом, профессионализма менеджера инновационного проекта.

В то же время нельзя не обращать внимания на макроэкономическую среду, в которой осуществляются инновационные процессы. Готовность или неготовность макросреды к внедрению инноваций способна существенно затормозить или ускорить технический прогресс.

Собственно концепция национальных инновационных систем возникла тогда, когда стало понятно, что между процессами генерации знаний и процессами их практического применения стоят механизмы диффузии, распространения технических методов производства и технологических решений. Степень прозрачности данной диффузионной среды и простота навигации в ней напрямую отражаются на способности агентов получать необходимую им информацию об имеющихся технологиях, о новых рынках и разработках, а эта информация решающим образом определяет скорость перелива капитала в отрасли, нуждающиеся в притоке технологий и обладающие значительным инвестиционным потенциалом.

Выявление таких отраслей должно становиться не только задачей частного бизнеса, но и, как это происходит в современных развитых странах, предметом внимания властных структур, способных при помощи ряда стимулирующих мер обеспечить рост инновационной составляющей в развитии отдельных производств и регионов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» // Рос. газ. 1995. № 143.
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 30 марта 1999 г. «Россия на рубеже эпох (о положении в стране и основных направлениях политики Российской Федерации)» // Рос. газ. 1999. № 60. С. 4–5.
3. Послание Президента РФ Федеральному Собранию «России надо быть сильной и конкурентоспособной» // Рос. газ. 2002. № 71.
4. Путин, В. В. Послание Федеральному собранию Российской Федерации 16 мая 2003 года [Электронный ресурс] / В. В. Путин // Президент России : офиц. сайт. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2003/05/44623.shtml>
5. Анненков, И. С. Управление знаниями в современной компании: стратегии, структуры, технологии : монография / И. С. Анненков, Р. М. Нижегородцев. Киров : Аверс, 2013. 256 с.
6. Дудин, М. Н. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи / М. Н. Дудин, Н. В. Лясников // Путеводитель предпринимателя. 2010. № 8. С. 83–92.
7. Павлова, Н. Ю. Инновации как основа конкурентоспособности малого предприятия [Электронный ресурс] / Н. Ю. Павлова // Изв.

Иркут. гос. экон. акад. (Байкал. гос. ун-т экономики и права) : электрон. журн. 2010. № 5. URL: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=13910>

8. Савельева, Н. О. Конкурентоспособность, конкурентные преимущества и роль инноваций в их достижении / Н. О. Савельева // Вестн. Перм. нац. исследоват. политехн. ун-та. 2001. № 11. Социально-экономические науки. С. 72–86.

9. Салий, В. В. Стратегическая роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятия / В. В. Салий // Terra Economicus. 2011. Т. 9, № 4–3. С. 142–144.

10. Смирнова, В. Р. Инновационный проект как способ обеспечения конкурентоспособности предприятия / В. Р. Смирнова // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2009. № 1. С. 126–128.

11. Шевцов, Д. С. Инновационные барьеры и фильтры / Д. С. Шевцов // Управление инновациями — 2010: материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Москва, 15–17 нояб. 2010 г. / под ред. Р. М. Нижегородцева. М. : ЛЕНАНД, 2010. С. 47–51.

Е. В. Николаева

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗМЕР И СТРУКТУРУ СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Проблема определения оптимального размера и структуры фирмы рассматривается как одна из главных в рамках институционального направления исследования экономики. В статье описаны факторы, влияющие на структуру корпорации, важнейшим из которых выступает специфичность активов. Определена эффективность различных корпораций посредством анализа совокупности внутренних и внешних транзакционных издержек.

Ключевые слова: *природа фирмы, корпорация, транзакционные издержки, специфичность активов, вертикальная интеграция, аутсорсинг.*

Одной из современных теорий, объясняющих природу фирмы и ее оптимальный размер, является институциональная теория фирмы. Ее родоначальником является Р. Коуз, предложивший в 1937 г. в своей работе «Природа фирмы» [21] альтернативную классической теории фирмы и внедривший в экономический оборот термин «транзакционные издержки».

По мнению Р. Коуза, фирмы получают возможность снизить часть транзакционных издержек, используя централизованный механизм транзакций. То есть фирмы интегрируют в своих рамках ряд функций (производство продукции, ее реализация и т. д.), вместо того чтобы «покупать» их на свободном рынке. Это позволяет экономическим агентам снижать транзакционные затраты, связанные с координацией во внешней среде (затраты на поиск информации, заключение сделок, мониторинг сделок, потери от оппортунизма).

Корпорация в данной работе рассматривается в русле подхода, предложенного В. И. Бархатовым и Д. А. Плетневым [1–5], то есть в качестве институционально автономной формы организации материального производства, сложной динамической системы, обладающей взаимопересекающимися субъектной и институциональной структурами. Современные условия хозяйствования усложняют происходящие в корпорации и вокруг нее процессы (см. [6–10]). Это предъявляет новые требования к подходам в оценке транзакционных издержек российских корпораций и взаимосвязанных с ними факторов, что было ранее показано Е. В. Николаевой и Д. А. Плетневым [11–19].

Вовлекая в централизованную структуру все больше функций (транзакций), корпорация неизбежно сталкивается с ростом внутренних затрат, связанных с координацией выполнения различного рода транзакций. Таким образом, при уве-

личении масштабов деятельности путем выполнения все большего количества транзакций внутри корпорация получает экономию на внешних транзакционных издержках и дезэкономии на внутренних.

Среди факторов, определяющих размер и влияющих на структуру корпорации, выделяют наиболее значимые: неопределенность в отношениях с контрагентами по сделке, степень специфичности используемых фирмой активов, частота совершаемых фирмой транзакций.

Высокая неопределенность внешней среды мотивирует фирмы к включению все большего количества функций во внутреннюю структуру корпорации. Таким образом создаются альянсы, вертикально интегрированные корпорации. При этом необходимо соблюдать разумный баланс внутрикорпоративных и внешних функций, так как с ростом корпорации будут увеличиваться и затраты на внутреннюю координацию.

Одним из самых значимых факторов, оказывающих влияние на величину транзакционных издержек, выступает обладание контрагентами по сделке специфическими активами, что, безусловно, увеличивает риск оппортунистического поведения.

Специфическими ресурсами считают ресурсы, альтернативные издержки использования которых меньше дохода, приносимого ими при наилучшем из возможных альтернативных способов использования. Важнейшим определяющим фактором специфичности ресурсов являются условия, в которых данный ресурс используется. Таким образом, один и тот же ресурс может быть специфическим для одной корпорации и не являться таковым для другой.

О. Уильямсон выделяет три степени специфичности ресурсов:

1) высокоспецифичные (идиосинкразические ресурсы);

2) полуспецифические (средняя степень специфичности);

3) ресурсы общего назначения [20].

По мере роста степени специфичности активов происходит постепенный переход от рыночного осуществления транзакций к внутрифирменному. При средней специфичности выбор делается в пользу так называемых гибридных форм, объединяющих в себе черты фирмы и рынка. Высокая степень неопределенности преимущественно вынуждает агентов осуществлять транзакции внутри фирмы, отказываясь от использования гибридных форм. Рынок выбирается только в случае низкой специфичности активов независимо от неопределенности условий осуществления сделки. Обусловлено это тем, что в условиях высокой неопределенности растет риск оппортунистического поведения со стороны контрагентов, при этом одновременное использование в сделке специфических ресурсов приводит к значительному росту транзакционных затрат. Осуществление же сделок внутри фирмы позволяет снизить неопределенность и наиболее полно использовать выгоды от инвестирования в специфические активы.

Транзакционные издержки оппортунистического поведения выражаются в возможных потерях от неисполнения условий контракта контрагентами по сделке. Чем выше степень специфичности ресурсов, вовлеченных в сделку, тем выше риск вероятных потерь от оппортунизма контрагента.

Определяется роль специфичности активов в росте величины транзакционных издержек применительно к трем типам структур: рынку, фирме, а также гибридной структуре организации бизнеса (например сетевой форме). При определении воздействия степени специфичности активов на транзакционные издержки, проявляющееся в различных условиях осуществления транзакций, делается вывод о неодинаковом их влиянии.

По мере роста специфичности активов транзакционные издержки растут быстрее в условиях рыночных соглашений, чем в гибридных формах. Объясняется это тем, что гибридные формы осуществления сделок лучше приспособлены к возможным изменениям и усложнениям условий сделки, чем рыночные. Кроме того, с увеличением степени специфичности транзакционные за-

траты в гибридных формах растут быстрее, чем при внутрифирменном взаимодействии. В большей степени это относится к такому виду транзакционных затрат, как издержки оппортунистического поведения.

Все сказанное выше можно проиллюстрировать графически (рис. 1).

Следует отметить, что транзакционные издержки увеличиваются нарастающими темпами по мере роста специфичности активов. А уровень транзакционных затрат (при нулевой специфичности активов) наименьшее значение приобретает в условиях рыночного взаимодействия, наибольшее — внутрифирменного.

Таким образом, для минимизации анализируемых транзакционных затрат экономические агенты должны передвигаться от одной линии «специфичность активов — транзакционные издержки» к другой, делая выбор в пользу той или иной структуры транзакции. По мере роста специфичности активов движение будет осуществляться по следующей траектории: рынок — гибридные структуры — фирма.

В неинституциональной экономической теории выделяют различные виды специфичности активов:

1. Физическая специфичность актива. Подобного рода активы могут быть использованы с максимальной эффективностью только в сочетании с другими активами (пример: оборудование).

2. Территориально-специфические активы. Специфичность в данном случае связана с размещением актива в пространстве (например, расположение источников сырья). Дополнительные издержки вызывает иммобильность таких ресурсов.

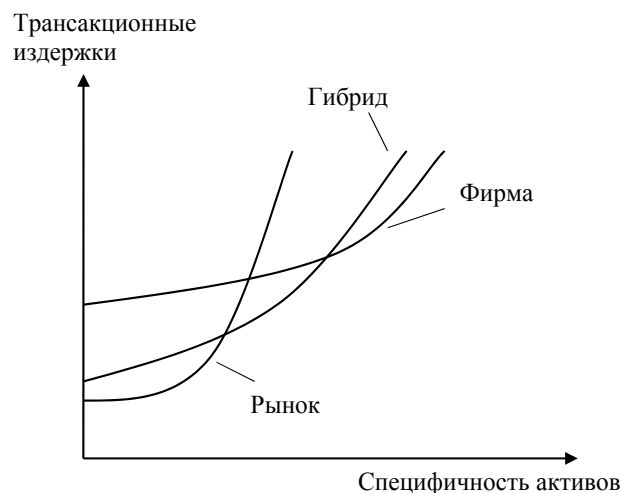


Рис. 1. Взаимосвязь специфичности активов и транзакционных издержек

3. Специфичность человеческого капитала. Представляет собой уникальные знания и опыт, полученные работниками предприятия (например, умение проводить анализ в рамках отдельных отраслей).

4. Специфичность нематериальных активов. Большая часть инвестиций в нематериальные активы будут являться специфичными, поскольку нет возможности их использования в рамках других экономических субъектов (лицензии, деловая репутация).

5. Специфичность во времени. Определяется ограниченностью времени использования подобных активов.

Таким образом, использование корпорацией высокоспецифичных активов приводит к возникновению повышенного риска оппортунистического поведения со стороны контрагентов, в результате чего увеличивается уровень транзакционных издержек корпорации. С другой стороны, вступление корпорации в долгосрочные объединения с контрагентом (например, вертикальная интеграция) позволяет минимизировать этот риск и снизить транзакционные издержки.

С точки зрения институциональной экономической теории, появление и развитие различных институциональных форм ведения бизнеса (вертикально интегрированных компаний, аутсорсинга, сети) связано с намерением корпораций сократить величину транзакционных издержек. Одной из таких форм, получивших большое распространение в XIX–XX вв. в экономике большинства развитых стран, является вертикально интегрированная компания.

Такая корпорация представляет собой формальное объединение в рамках одной структуры различных стадий производства одной технологической цепи — от добычи сырья до продажи товара конечному потребителю. Такая форма бизнеса имеет безусловное преимущество, когда в отрасли используются идеосинкразические активы (активы высокой специфичности). Заменяя рыночное взаимодействие централизованной формой, использующие подобные активы компании имеют возможность значительно сократить неопределенность и затраты, с ней связанные. Кроме того, компании получают возможность сократить целый ряд внешних транзакционных затрат, связанных с необходимостью поиска поставщиков и покупателей, и других издержек, вытекающих из необходимости рыночного взаимодействия.

Высокая степень концентрации капитала дает возможность компаниям получить экономию на масштабах деятельности, в том числе снизить постоянный компонент транзакционных затрат в расчете на одну сделку.

При принятии решения относительно интеграции в вертикальную структуру необходимо учитывать особенности транзакций, осуществляемых субъектами сделки. Здесь важнейшими характеристиками анализа служат: минимально эффективное количество сделок для каждой компании, степень неопределенности внешней среды, характеристика используемых активов.

Для того чтобы вертикальная интеграция была выгодна контрагентам, должны одновременно выполняться следующие условия:

- 1) частота сделок должна быть достаточной для реализации потенциала каждой из интегрируемых фирм;
- 2) внешняя среда должна характеризоваться скорее низкой определенностью, вероятно нестабильностью;
- 3) в сделках должны быть задействованы высоко- и среднеспецифичные активы.

Если транзакции между двумя контрагентами обладают описанными характеристиками, фирмам для минимизации транзакционных затрат целесообразно интегрироваться в общую организационную структуру.

Но при этом менеджеры компаний должны помнить, что с ростом размеров и количества подразделений корпорации неизбежно произойдет рост внутренних транзакционных затрат. Эти затраты в большинстве своем вызваны необходимостью координировать внутренние бизнес-процессы, а в крупной корпорации для этого требуются немалые средства (в бухгалтерском учете — управленческие затраты).

К сожалению, далеко не всем крупным корпорациям удается построить высокоэффективную структуру управления и организации деятельности, и это впоследствии приведет к снижению эффективности, гибкости компании. Задачей менеджеров становится проведение глубокого анализа внутренних процессов, выбор и построение адекватной этим процессам организационной структуры компании. В противном случае корпорация перешагнет порог, за которым полученный результат от сокращения транзакционных затрат будет перекрыт возникшей нагрузкой по управлению крупной компанией. В таком случае хорошим решением будет децентрализация функций

корпорации, что может идти по двум направлениям: выделение относительно автономных бизнес-единиц из структуры корпорации или передача на аутсорсинг части внутренних функций.

В случае частичной децентрализации структуры корпорации на самостоятельный хозрасчет выделяются ее подразделения, которые способны окупаться и приносить прибыль. Такие подразделения (центры прибыли) получают право принятия решений относительно осуществляемых трансакций и могут реализовывать свой внутренний потенциал за счет осуществления сделок на свободном рынке.

Другой альтернативой является аутсорсинг внутренних функций корпорации. При этом она отказывается от части своих функций и приобретает их на рынке. Преимущества аутсорсинга в том, что выполняющая эти функции компания как правило является специалистом в данной сфере и может более грамотно и с меньшими затратами осуществлять такую деятельность. Для крупной корпорации основным преимуществом использования аутсорсинга с позиции институциональной теории является сокращение трансакционных издержек, связанных с наймом и обучением сотрудников, созданием новых рабочих мест, информационной поддержкой, а также издержек на координацию деятельности подразделений.

Современная инфраструктура экономики позволяет отдавать на аутсорсинг не только вспомогательные функции (IT-услуги, бухгалтерию, финансовое консультирование и т. п.), но и часть производственного процесса (изготовление комплектующих, полуфабрикатов, а иногда и готовой продукции).

Наибольшее распространение получил аутсорсинг таких процессов как логистика, маркетинг, информатизация, управление финансами, персоналом. Все эти функции можно считать непрофильными для производственной корпорации, от них можно сравнительно легко отказаться, если сопоставить выгоды и затраты на них.

Многообразие видов аутсорсинга и форм трансакционных издержек не позволяет сделать однозначный вывод о влиянии аутсорсинга на величину трансакционных издержек корпорации. Поэтому, рассматривая аутсорсинг с позиции минимизации трансакционных издержек, следует более детально изучить различные виды аутсорсинга во взаимосвязи с типами осуществляемых корпорацией операций, отдаваемых на аутсорсинг.

Среди указанных выше видов аутсорсинга наибольший интерес в плане экономии на трансакционных издержках представляют аутсорсинг бизнес-процессов и аутсорсинг услуг, поскольку именно эти операции связывают с появлением у корпорации издержек трансакций. Возникновение IT-аутсорсинга связано с широким развитием информационных технологий, что само по себе позволило корпорациям значительно сократить затраты на осуществление операций. Производственный же аутсорсинг в большей степени способствует снижению прямых затрат, а также повышению качества конечного продукта корпорации (хотя при этом и появляется возможность снизить управленческие затраты компании).

Решение относительно того, отдавать или нет функции компании на аутсорсинг, должно основываться на анализе ресурсов и степени прозрачности и определенности внешней среды.

Виды производственной деятельности, не являющиеся стратегическими для корпорации и не связанные с использованием высокоспецифических ресурсов, могут быть отданы на аутсорсинг.

Конкурентные операции, не являющиеся стратегическими, требуют более детального изучения перед принятием решения об их аутсорсинге. Это решение касается возможной минимизации или роста трансакционных издержек корпорации. Использование аутсорсинга в данном случае позволит сократить издержки на создание и поддержание внутрикорпоративного института, то есть затраты на управление и координацию деятельности подразделений корпорации. С другой стороны, возможно появление и рост трансакционных издержек измерения, потерь от оппортунистического поведения партнеров, а также затрат на минимизацию и хеджирование внешних рисков.

Наконец, стратегические виды деятельности (конкурентные и неконкурентные) традиционно рекомендуется оставлять внутри корпорации. В противном случае наряду с сокращением трансакционных издержек корпорация может столкнуться с риском утечки важной коммерческой информации, появлением новых конкурентов и потерей конкурентоспособности, что неизбежно отразится в снижении эффективности корпорации.

Современная экономика характеризуется появлением и развитием такой формы организации бизнеса, как сеть. Сеть представляет собой форму

сотрудничества между контрагентами по сделке, основанную на долгосрочных повторяющихся неформальных отношениях. Одним из ключевых факторов устойчивости сети является взаимное доверие между ее участниками. С позиции минимизации транзакционных издержек сеть является хорошей альтернативной централизованному механизму осуществления транзакций. Сетевая структура позволяет участникам значительно снизить затраты как на внутреннюю, так и на внешнюю координацию. Устойчивые продолжительные отношения помогают эффективно использовать в рамках сети аутсорсинг профилейных (производственных) функций.

На рис. 2 представлен алгоритм выбора структуры организации в зависимости от характеристик транзакций.

Подводя итог, следует отметить, что, согласно институциональной теории фирмы, факторами, влияющими на величину транзакционных издержек и определяющими оптимальный размер корпорации, являются специфичность активов, неопределенность среды осуществления транзакций, минимально эффективное количество транзакций. Современные корпорации широко применяют различные институты, позволяющие минимизировать неэффективные транзакционные издержки. К их числу относятся вертикально интегрированные структуры, profit-центры, аутсорсинг. Выбор в пользу того или иного института зависит от характеристики транзакции. Осуществление сделки в условиях высокой неопределенности, а также с использованием специфических активов побуждает корпорации

интегрироваться в централизованные структуры с целью снижения внешних транзакционных издержек. Такие корпорации будут эффективными при условии, что каждое из подразделений реализует свой производственный потенциал внутри структуры. В случае неэффективности крупных интегрированных структур предпочтительно использовать механизмы их децентрализации, такие как передача непрофильных, стратегически незначимых функций на аутсорсинг. Это позволит каждому из контрагентов реализовать свой производственный потенциал и значительно сократит внутренние транзакционные издержки, порожденные негибкостью, бюрократизацией крупной корпорации.

Список литературы

1. Плетнев, Д. А. Теория корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Ч. 1 / Д. А. Плетнев. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. 260 с.
2. Плетнев, Д. А. Теория корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Ч. 2 / Д. А. Плетнев. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. 252 с.
3. Плетнев, Д. А. Корпорация как способ организации материального производства / Д. А. Плетнев // Вестн. Моск. ун-та. 2010. № 6. Сер. Экономика. С. 36–45.
4. Плетнев, Д. А. Корпорация как система: инверсия субъектной и институциональной структуры / Д. А. Плетнев // Системный анализ в экономике — 2012: материалы науч.-практ. конф., г. Москва, 27–28 нояб. 2012 г. М. : ЦЭМИ РАН, 2012. С. 141–144.

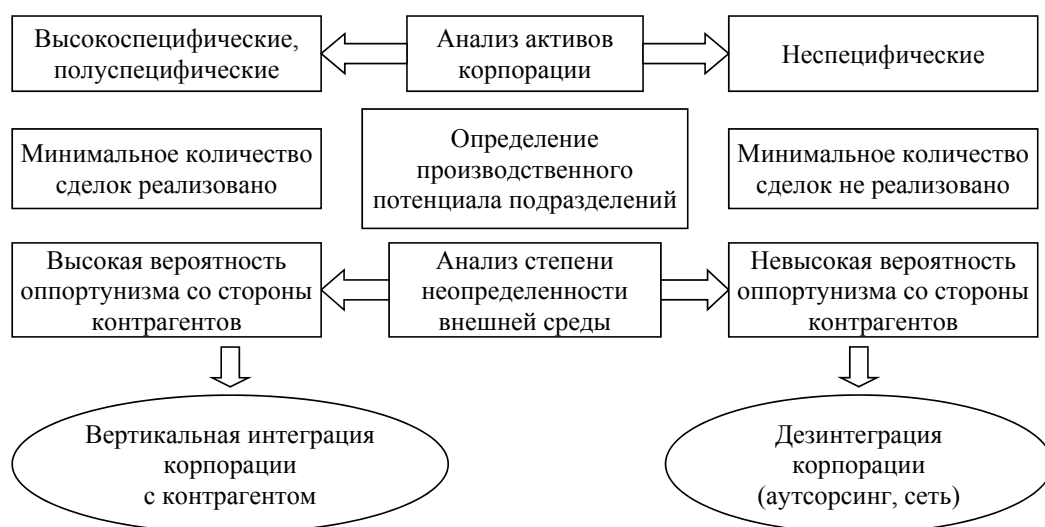


Рис. 2. Алгоритм оптимизации размера и структуры корпорации

5. Бархатов, В. И. Взаимосвязь свойств и принципов корпорации как системы / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // *Фундаментальные и прикладные проблемы науки: материалы междунар. симпозиума*. М., 2013. Т. 8. С. 125–134.
6. Бархатов, В. И. Противоречия хозяйственного развития в XXI веке / В. И. Бархатов // *Пятнадцатые Друкеровские чтения* : в 2 т. / под ред. Р. М. Нижегородцева, А. И. Тихонова, Н. В. Финько. М. : Доброе слово, 2013. Т. 1. С. 28–33.
7. Бархатов, В. И. Системные дисфункции российской модели корпоративного менеджмента и их преодоление / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // *Круглый стол «Глобальные вызовы менеджменту: российский запрос на инновационное развитие»* : сб. науч. ст. М. : Палеотип, 2013. С. 6–15.
8. Бархатов, В. И. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике : монография / В. И. Бархатов и др. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011.
9. Плетнев, Д. А. Современная теория корпорации: новые возможности эволюционной парадигмы / Д. А. Плетнев // *Вестн. УрФУ*. 2013. № 1. Экономика и управление. С. 4–14.
10. Плетнев, Д. А. Эволюция корпорации и ее среды: попытка неколичественного прогноза / Д. А. Плетнев // *Вестн. Тамбов. ун-та*. 2012. № 12 (116). Гуманитарные науки. С. 46–57.
11. Николаева, Е. В. Эволюция взглядов на проблему транзакционных издержек / Е. В. Николаева // *Вестн. Челяб. гос. ун-та*. 2008. № 1 (102). Экономика. Вып. 13. С. 56–60.
12. Николаева, Е. В. Аутсорсинг как способ минимизации транзакционных издержек корпорации / Е. В. Николаева // *Труды всероссийской конференции с международным участием «От идеи академика С. С. Шаталина о системных подходах к саморазвивающимся социально-экономическим системам»*. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2009.
13. Плетнев, Д. А. Особенности оценки уровня транзакционных издержек российских корпораций / Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева // *Актуальные вопросы экономических наук* : сб. материалов IV Всерос. науч.-практ. конф. : в 3 ч. Ч. 1. Новосибирск : Сибпринт, 2009.
14. Николаева, Е. В. Современные сетевые бизнес-системы как средство минимизации транзакционных издержек / Е. В. Николаева // *Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития* : сб. ст. по материалам III Междунар. науч. конф., г. Новосибирск, 24–26 окт. 2013 г. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2013. С. 383–385.
15. Николаева Е. В. Влияние транзакционных издержек на эффективность современной корпорации / Е. В. Николаева // *Вестн. Челяб. гос. ун-та*. 2009. № 2 (140). Экономика. Вып. 18. С. 133–138.
16. Николаева, Е. В. Взаимосвязь уровня транзакционных издержек и экономической эффективности крупнейших корпораций Челябинской области / Е. В. Николаева // *Вестн. Челяб. гос. ун-та*. 2010. № 27 (208). Экономика. Вып. 29. С. 81–86.
17. Николаева, Е. В. Особенности транзакционных издержек российских корпораций в трансформируемой экономике : дис. ... канд. экон. наук / Е. В. Николаева. Челябинск, 2008. 149 с.
18. Плетнев, Д. А. Взаимосвязь распределения добавленной стоимости в российских корпорациях и уровня транзакционных издержек в них / Д. А. Плетнев // *Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития* : сб. ст. по материалам III Междунар. науч. конф., г. Новосибирск, 24–26 окт. 2013 г. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2013. С. 389–391.
19. Плетнев Д. А. Влияние институциональных факторов на дивидендную политику российских корпораций / Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева // *Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2013)* : тр. междунар. науч.-практ. конф., г. С.-Петербург, 30 сент.— 9 окт. 2013 г. СПб. : Изд-во политехн. ун-та, 2013. С. 398–406.
20. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. СПб. : Лениздат, 1996.
21. Coase, R. The Nature of the Firm / R. Coase // *Economica*. 1937. Vol. 4, № 16. P. 386–405.

ДИСФУНКЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ИНСТИТУТОВ: МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

Рассматриваются вопросы дисфункций корпоративных институтов на макро- и микроуровнях, исследуются особенности институциональной среды российских корпораций, обобщаются теоретические подходы к исследованию институциональных дисфункций. Раскрываются сущность, виды и функции корпоративных институтов, анализируются примеры дисфункций корпоративных институтов.

Ключевые слова: дисфункция института, неэффективность института, корпоративный институт, дисфункция корпоративного института.

Для стимулирования экономического роста и создания «новой» экономики необходимо более активное включение корпоративного сектора в развитие национальной экономики, что невозможно без снятия определенных институциональных противоречий и барьеров на пути развития корпораций. При анализе эффективности корпоративного сектора необходимо учитывать значение и качество институциональной среды, в которой он функционирует. Выявление основных классов институциональных дисфункций корпоративных институтов с последующей разработкой механизмов их устранения представляется нам важным направлением экономических исследований. Цель настоящей работы — исследование дисфункций корпоративных институтов на макро- и микроуровнях.

Проблеме эффективности институтов, их качества и дисфункций уделено достаточно большое внимание в отечественных и зарубежных экономических исследованиях. Теория институциональных дисфункций тесно связана с проблемами институционального строительства и реформирования. В частности основоположник российской теории реформ В. М. Полтерович выделяет четыре типа институциональных дисфункций, возникающих в ходе трансплантации институтов [14. С. 13–17]:

- атрофия и перерождение института;
- активизация альтернативных институтов и их отторжение;
- институциональный конфликт;
- институциональные ловушки и гистерезис.

При этом под институциональной ловушкой В. М. Полтерович понимает устойчивую, но неэффективную норму.

Другой видный экономист, О. С. Сухарев, под дисфункцией понимает «нарушение функ-

ций какого-либо органа, системы, экономического института, преимущественно качественного характера» [19. С. 58–59], при этом выделяя два уровня дисфункций — микро- и макроэкономические. Микроэкономическая дисфункция — «это неравновесное динамическое состояние института или организации, при котором лишь отдельные характеристики данной системы теряют качество, что приводит к отклонению модели поведения организации от оптимальной или закреплению неэффективной нормы, но при этом институт функционирует в пределах своего монетарного диапазона» [Там же. С. 59]. При макроэкономических дисфункциях неэффективны все основные институциональные элементы системы.

Многие ученые рассматривали проблемы и особенности развития корпоративного сектора в российской экономике: А. Аузан и Г. Сатаров, С. Б. Авдашева, Т. Г. Долгопятова, А. Д. Радыгин и Р. М. Энтов, Р. М. Нуреев, Е. В. Балацкий, В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев и др. Обобщая выделенные ими особенности, можно дать следующую характеристику действующей модели корпоративного управления и корпоративной власти в России.

1. Национальная модель корпоративных отношений крайне неустойчива и не сбалансирована и отличается низкой степенью доверия на всех уровнях. В частности Е. В. Балацкий рассматривает модель корпоративных отношений с позиций трех ключевых институтов — семьи, частного бизнеса и государства — и представляет графически данную модель как «российскую воронку» [2]. Институт семьи, лежащий в основании экономической системы, крайне слаб, частный сектор также не получает развития в силу его неспособности стать локомотивом роста и истори-

ческих предпосылок, государство же гипертрофированно. Другие авторы подчеркивают необходимость национального консенсуса по поводу целей долгосрочного развития и рассматривают различные механизмы поиска подобного консенсуса [1. С. 66].

2. Российская модель основана на концентрированной инсайдерской собственности [9], для корпоративных структур характерно совмещение ролей крупнейших акционеров и топ-менеджеров [4. Р. 26–27]; права миноритарных акционеров защищены формально на достаточно высоком уровне, но при этом закон не всегда выполняется и, по сути, независимые собственники не имеют рычагов управления в компаниях и зачастую вынуждены защищать свои права посредством «гринмэйла» [12. С. 50]. По сути, «инсайдер» преследует исключительно собственный интерес, извлекая при этом «инсайдерскую ренту» и в целом ориентируя развитие корпорации на достижение краткосрочных целей.

3. В последние посткризисные годы наблюдается расширение государственного участия в корпоративном секторе, создание и усиление мощных государственных корпоративных структур. При этом ряд исследователей отмечает взаимопроникновение государства и частного корпоративного сектора путем «приватизации» чиновников и «выборочного» вмешательства государства в деятельность корпораций [5. С. 29]. При этом следует отметить, что государственное регулирование зачастую носит противоречивый и рассогласованный характер, создавая чрезмерные «административные» барьеры для хозяйствующих субъектов и увеличивая их транзакционные издержки. К тому же механизмы принуждения зачастую работают слабо и неэффективно, что приводит к росту оппортунизма со стороны хозяйствующих субъектов.

4. Отмечается слабость внешних механизмов корпоративного контроля, в том числе финансовых рынков. С этим связаны низкая капитализация собственности российских корпораций [4. С. 28], высокий уровень оппортунизма в российских корпорациях на всех уровнях взаимоотношений. Институт банкротства, несмотря на многочисленные попытки его усовершенствования, до сих пор зачастую не является механизмом финансового оздоровления, а служит целям ухода от долгов, захвата предприятий и т. д.

На рис. 1 представлен авторский взгляд на проблему выявления институциональных ограни-

чений и дисфункций корпоративного сектора. Выделены три уровня подобных дисфункций: базовые институциональные ограничения, институциональные дисфункции на уровне государственного регулирования и механизмов внешнего контроля и институциональные дисфункции на микроуровне (на уровне корпорации).

Важным вопросом при анализе дисфункций на микро- и макроуровнях остается вопрос соотношения категорий эффективности и устойчивости. Под устойчивостью обычно понимают «сохранение фирмы как самостоятельного, независимого, уникального хозяйствующего субъекта, обладающего целостностью, несмотря на воздействие различных факторов внешней и внутренней среды» [11. С. 114]. Эффективность рассматривается в самом общем виде как соотношение результатов и затрат. Соотношение устойчивости и эффективности корпорации (фирмы) не всегда очевидно: повышение устойчивости может приводить к снижению эффективности, и наоборот. В частности создание и поддержание внутрифирменных институтов требует значительных затрат, что отрицательно сказывается, особенно в краткосрочном периоде, на эффективности корпорации.

В данной работе под корпоративным институтом автор понимает нормы, правила, механизмы и процедуры, которые обеспечивают баланс интересов всех участников корпоративных отношений и прозрачность управления корпорацией. Можно выделить внешние и внутренние корпоративные институты. Под внутренними корпоративными институтами будем понимать совокупность внутренних правил, норм, механизмов и процедур согласования интересов участников корпоративных отношений и защиты их прав и законных прав и интересов [7. С. 77]. К внутренним институтам относят, прежде всего, процедуры, связанные с организацией и проведением общего собрания акционеров, крупные сделки и сделки с заинтересованностью, реорганизацию, раскрытие информации и др. Совершение обществом ряда действий, которые могут привести к фундаментальным корпоративным изменениям, в том числе к изменению прав акционеров, принято называть существенными корпоративными действиями. Существенные корпоративные действия должны сопровождаться максимальной открытостью и прозрачностью. При совершении таких действий общество должно руководствоваться принципами доверия и открытости.

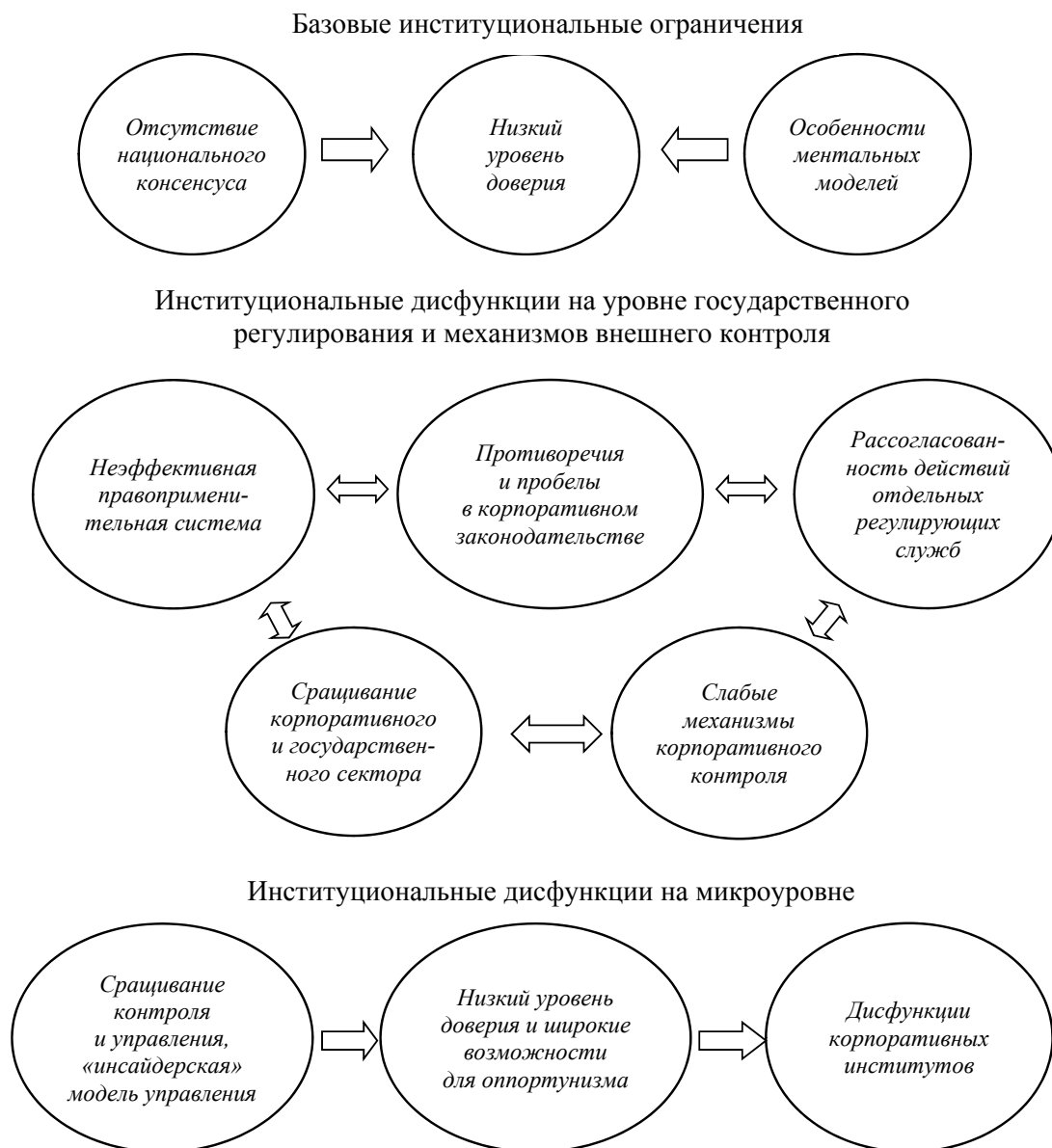


Рис. 1. Институциональные ограничения и дисфункции корпоративного сектора в России

К существенным корпоративным действиям следует отнести, в первую очередь, действия, связанные с реорганизацией общества, в значительной степени влияющие на структурное и финансовое состояние общества и, соответственно, на положение акционеров. К существенным корпоративным действиям относятся также совершение крупных сделок и сделок с заинтересованностью, уменьшение или увеличение уставного капитала, внесение изменений в устав общества и решение ряда других вопросов, принципиально важных для общества.

Принимая во внимание значимость существенных корпоративных действий, общество должно обеспечить акционерам возможность влиять на их совершение. Эта цель достигается путем

установления прозрачной и справедливой процедуры, основанной на надлежащем раскрытии информации о последствиях, которые такие действия могут иметь для общества.

Внешние корпоративные институты — это правила и нормы, которые регулируют деятельность корпораций извне; воздействие, которое оказывает внешняя среда на корпоративное управление. К внешним институтам принято относить основные направления государственного регулирования корпораций (антимонопольное, налоговое, регулирование рынка ценных бумаг, естественных монополий); принципы корпоративного управления, создаваемые различными саморегулируемыми организациями для повышения эффективности корпоративного управления, прави-

ла и требования фондовых бирж, предъявляемые к компаниям, проводящим листинг на фондовых биржах; большую роль в качестве внешнего института играет также рынок корпоративного контроля (рынок слияний и поглощений), который позволяет воздействовать на экономическую эффективность корпораций путем перераспределения акционерной собственности. В таблице приведены примеры основных корпоративных институтов.

Корпоративные институты играют важную роль в регулировании деятельности корпорации. По мнению М. Самосудова, степень корпоративности фирмы определяется действующими в рамках фирмы социальными институтами, которые в большей или меньшей степени способствуют учету интересов различных социальных групп, заинтересованных во взаимодействии с корпорацией при принятии решений о распределении ресурсов [17].

Основными функциями корпоративных институтов являются: снижение неопределенности (путем определения наборов альтернативных вариантов поведения), создание устойчивой среды для взаимодействия экономических субъектов и снижение трансакционных издержек. В качестве ключевой же функции корпоративных институтов можно рассматривать обеспечение баланса интересов и прав всех участников корпоративных отношений.

Можно выделить также следующие функции корпоративных институтов:

1) ограничительную (корпоративные правила и нормы задают определенные ограничения действиям участников корпоративных отношений,

причем эти ограничения подкреплены существованием санкций юридического и социального характера);

2) стимулирующую (в зависимости от характера правил игры экономические субъекты стимулируются к эффективному использованию ресурсов для максимизации прибыли);

3) распределительную (существование корпоративных институтов неизбежно означает наличие различных ограничений и прав у разных групп хозяйствующих субъектов; при этом расширение прав одних субъектов невозможно без сужения прав других);

4) поведенческую (корпоративные институты формируют предпочтения и ожидания экономических субъектов).

Исходя из анализа функций, можно рассматривать два основных направления действия корпоративных институтов — обеспечение устойчивости (создание правил игры, снижение неопределенности) и эффективности (снижение трансакционных издержек). Однако различные корпоративные институты по-разному решают данные задачи, воздействуя преимущественно либо на устойчивость, либо на эффективность корпорации (рис. 2.)

Дисфункция корпоративного института, по нашему мнению, это такое состояние института, которое порождает сложности в управлении корпоративными структурами и разгармонизацию отношений ключевых участников корпоративных отношений. В частности наблюдаются многие дисфункции в корпоративном законодательстве, постоянно при этом совершенствующемся. Ключевой причиной этого исследователи

Ключевые внутренние и внешние корпоративные институты

Уровень формализации	Внутренние корпоративные институты	Внешние корпоративные институты
Формальные	Раскрытие информации Независимый директор Процедуры проведения общего собрания акционеров Реорганизация Институт крупных сделок Сделки с заинтересованностью Испытательный срок Отбор и расстановка кадров Система оплаты труда и участия в прибыли Система мотивации и поддержки	Правила листинга Кодекс корпоративного поведения (управления) Рынок корпоративного контроля Трудовое законодательство Система образования и науки
Неформальные	Корпоративная культура Организационные рутинные	Ценностно-ментальные институты Обычаи делового оборота



Рис. 2. Влияние корпоративных институтов на устойчивость и эффективность корпорации

называют отсутствие «доктринального обоснования (правовых) конструкций», смешение элементов различных национальных моделей корпоративного управления при «плагиате из западных правовых систем» [13. С. 18–19].

Рассмотрим несколько примеров дисфункций корпоративных институтов.

Институт так называемых «золотых парашютов» в российских корпорациях остается крайне спорным. С одной стороны, он является средством стимулирования и повышения лояльности топ-менеджеров, удержания высококвалифицированных кадров, снижения уровня оппортунизма менеджеров, то есть, по сути, механизмом решения агентской проблемы. С другой стороны, отечественная практика применения данного института характеризуется рядом негативных моментов, и прежде всего тем, что часто неоправданно высокие суммы «золотых парашютов» нарушают права акционеров. Как отмечают исследователи данной проблемы, судебная практика при оспаривании подобных выплат менеджерам крайне противоречива, отсутствует единый механизм защиты прав акционеров (участников) компании, что существенно мешает собственникам в реализации их прав на контроль за активами компании [20. С. 85].

Можно отметить сложность и запутанность институтов «группа лиц», «аффилированные лица» и «сделки с заинтересованностью» (как часть «контролируемых сделок»). Эти институты находятся на стыке корпоративного, антимонопольного и налогового законодательства, при этом каждый регулятор вносит свое понимание в трактовку и правоприменение соответствующих институтов, что создает сложности в хозяйственной

деятельности субъектов и многочисленные споры. Несмотря на постоянное совершенствование законодательства в этой сфере, специалисты отмечают, что, в частности, упростить понимание и применение правовой конструкции «группа лиц» разработчикам «третьего антимонопольного пакета» не удалось [10. С. 12].

Институт независимого директора предназначен для повышения эффективности работы совета директоров за счет независимости и объективности оценок и суждений, соответствующих определенным критериям директоров, что в конечном итоге позитивно сказывается на защите прав миноритарных акционеров и инвестиционной привлекательности компании на рынке ценных бумаг. Однако, по данным последнего исследования Российского института директоров среди 150 ведущих российских компаний, почти в трети советов независимых директоров нет вообще, а еще в 38 % независимые директора составляют менее четверти от общей численности совета, то есть директоров там 1–2 человека [8]. Кроме того, весьма спорными остаются критерии независимости, особенно если сравнивать их с международной практикой.

Подобные дисфункции приводят к разбалансированности интересов ключевых «стейкхолдеров», к снижению эффективности и в ряде случаев устойчивости российских корпораций, что отрицательно сказывается на социально-экономической ситуации на макроуровне. В связи с этим, по нашему мнению, необходимы дальнейшие исследования дисфункциональных элементов институциональной среды российских корпораций и разработка стратегии их устране-

ния. Выявление и устранение дисфункций институциональной среды, по нашему мнению, позволит более комплексно подходить к вопросам разработки и реализации политики в области государственного регулирования корпоративного сектора, в основе которой должно быть понимание того, что в корпоративном секторе сосредоточены интересы многочисленных участников корпоративных отношений и корпоративные институты должны, прежде всего, способствовать гармонизации их взаимоотношений.

Список литературы

1. Аузан, А. Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации / А. Аузан, Г. Сатаров // *Вопр. экономики*. 2012. № 6. С. 65–74.
2. Балацкий, Е. В. Национальные модели корпоративного сектора экономики [Электронный ресурс] / Е. В. Балацкий. URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/172>
3. Балацкий, Е. В. Рынок доверия и национальные модели корпоративного сектора экономики [Электронный ресурс] / Е. В. Балацкий // *Общество и экономика*. 2009. № 2. С. 59–80. URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/174021>
4. Бархатов, В. И. Природа развития и противоречия корпоративной собственности в постсоциалистической экономике / В. И. Бархатов // *Сборник трудов Международной научно-экономической конференции имени академика П. П. Маслова*. Берлин, 2013. С. 20–29.
5. Бархатов, В. И. Корпоративная власть в России: подходы, проблемы и решения / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // *Економіка в умовах глобалізації: проблеми, тенденції, перспективи* : зб. матеріалів І міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 25 лют.— 1 бер. 2013 р., Дніпропетровськ : Жешув. Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2013. С. 25–31.
6. Бархатов, В. И. Особенности корпоративной власти в России в контексте разработки долгосрочной стратегии предприятия / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // *Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы Четырнадцатого всерос. симпозиума, г. Москва, 9–10 апр. 2013 г.* М. : ЦЭМИ РАН, 2013. С. 15–17.
7. Бархатов, В. И. Корпоративное управление на предприятиях отрасли / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, Е. С. Силова. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011.
8. Беликов, И. Независимые директора в меньшинстве [Электронный ресурс] / И. Беликов. URL: <http://www.rg.ru/2012/08/14/upravlenie.html>
9. Голикова, В. Инсайдеры, аутсайдеры и особенности корпоративного управления в России [Электронный ресурс] / В. Голикова, Т. Долгопятова, Ю. Симачев, А. Яковлев. URL: <http://www.hse.ru/science/main.htm>
10. Домнич, Е. «Группа лиц»: анализ последних изменений и дополнений в правовом регулировании / Е. Домнич // *Акционер. о-во. Вопр. корпоратив. управления*. 2012. № 6. С. 4–12.
11. Набиев, А. М. Анализ взаимосвязи устойчивости и эффективности фирмы в институциональной среде / А. М. Набиев, В. А. Малев, Е. С. Силова // *Вестн. Челяб. гос. ун-та*. 2007. № 5 (83). *Экономика*. С. 114–118.
12. Осинковский, А. Д. Корпоративный шантаж. Ч. 1. Вокруг собрания / А. Д. Осинковский // *Акц. о-во. Вопр. корпоратив. управления*. 2012. № 3. С. 50–59.
13. Осипенко, О. Законотворческие поиски «сильных институтов» корпоративного управления: между принципиальной бессистемностью и системной беспринципностью / О. Осипенко, А. Голубева // *Рос. экон. журн*. 2008. № 7–8. С. 16–23.
14. Полтерович, В. М. Современное состояние теории реформ / В. М. Полтерович // *Пространств. экономика*. 2008. № 2. С. 6–45.
15. Полтерович, В. М. Институциональная динамика и теория реформ / В. М. Полтерович // *Эволюционная экономика и «мейнстрим»: сб. докл.* М. : Наука, 2000. С. 31–54.
16. Радыгин, А. Д. Внешние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы / А. Д. Радыгин, Р. М. Энтов и др. М. : Ин-т экономики переход. периода, 2006.
17. Самосудов, М. Как рождаются корпорации [Электронный ресурс] / М. Самосудов. URL: <http://www.tarta.ru/info/corp.html>
18. Сухарев, О. С. Новый институционализм: «ловушки», трансакционные издержки, «теорема Коуза» и время / О. С. Сухарев // *Terra Economicus*. 2012. Т. 10, № 3. С. 39–57.
19. Сухарев, О. С. Дисфункциональный анализ в институциональной теории экономического роста / О. С. Сухарев // *Журн. экон. теории*. 2004. № 1. С. 57–80.
20. Текутьев, Д. И. «Золотой парашют» — эффективное средство мотивации или обуза для компании? / Д. И. Текутьев // *Акционер. о-во. Вопр. корпоратив. управления*. 2012. № 2. С. 80–86.
21. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): 10 лет спустя : в 3 кн. Кн. 2. Российские фирмы / под ред. д-ра экон. наук проф. Р. М. Нуреева. М. : Моск. обществ. науч. фонд, 2010.

«ЗОЛОТОЙ ПАРАШЮТ»: НЕКОТОРЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КОМПЕНСАЦИОННЫХ ВЫПЛАТ РУКОВОДИТЕЛЯМ

Рассматриваются некоторые управленческие и экономические проблемы выплат «золотого парашюта» руководителям и топ-менеджерам в России, коллизии действующего правового поля. Анализируется современное положение с выходными выплатами руководителям акционерных обществ и государственных корпораций. Предлагаются варианты механизмов выплат выходных пособий топ-менеджерам, некоторые дополнения в законодательство.

Ключевые слова: *«золотой парашют», выходное пособие, компенсационная выплата, руководитель, топ-менеджер, компенсации, правоустанавливающие документы организации, расходы организации.*

В 2013 г. в российских средствах массовой информации была поднята проблема «золотых парашютов» — огромных выходных выплат уволенным топ-менеджерам, в том числе руководителям государственных корпораций. Поводом послужили многомиллионная компенсация уволенному президенту «Ростелекома», а затем и выплата отправленному в отставку гендиректору «Почты России». Результатом стало поручение Президента РФ В. Путина правительству разработать ограничения на размеры «золотых парашютов» в госкомпаниях.

«Золотой парашют» — понятие и явление, пришедшее в Россию из-за рубежа. Это выходное пособие, выплачиваемое менеджеру высшего звена в виде значительной денежной суммы при наступлении условий, определенных трудовым договором.

В западной практике «золотой парашют» означает компенсацию руководителю организации в случае расторжения с ним трудового договора в связи со сменой собственника имущества организации (поглощением организации недружественным контрагентом) или принятием уполномоченным органом, либо собственником имущества организации, либо уполномоченным собственником лицом (органом) решения о прекращении трудового договора. «Золотыми парашютами» обычно называют выходные бонусы в виде значительных денежных средств, которые прописаны в договоре о найме топ-менеджера. Закрепление правил выплаты такого выходного пособия в локальных актах организации является управленческим рычагом, призванным удерживать и стимулировать эффективную деятельность первого руководителя организации (иных топ-менеджеров).

В последнее десятилетие доходы топ-менеджеров в мире неуклонно росли. В американских

корпорациях выплаты управленцам высшего звена за период с 1993 по 2003 г. увеличились как минимум в два раза. В 2003 г. на эти цели отчислялось 10 % годовых доходов компаний, в настоящее время — более 12 %. Российские менеджеры также получают высокие зарплаты. По результатам исследования, проведенного в 2010 г. американской консалтинговой компанией Nau Group в 29 странах, Россия в рейтинге средних зарплат топ-менеджеров вошла в тройку лидеров. В 2007 г. средняя годовая зарплата руководителя высшего уровня достигла в нашей стране 157 тыс. долл. [1].

Выплаты выходных компенсаций в виде «золотых парашютов» приобретают все большее распространение в России. Размеры их достигают миллионов и миллиардов рублей, выплачиваются они исходя из индивидуальных договоренностей (условий конкретного трудового договора), зачастую не учитывая конкретного вклада топ-менеджера в развитие организации, финансового состояния организации и последствий такой выплаты для дальнейшего ее экономического развития, а порой и возможности существования организации после такой выплаты в принципе. Возникают проблемы и противоречия в аспекте эффективного и перспективного управления развитием организации, а также сохранения ее стабильного экономического положения.

Например, при реорганизации РАО «ЕЭС России» в 2005 г. уволенные топ-менеджеры получили компенсации в размере 250–750 тыс. долл. при самой высокой зарплате 30 тыс. дол., то есть в размере от 8–9 до 25 месячных зарплат самого высокооплачиваемого топ-менеджера. Общий размер «золотого парашюта» составил 16 млн долл. (Для сравнения: в развитых странах усредненная величина «золотого парашюта»

имеет размер шестимесячного заработка уволенного топ-менеджера [2].)

Инициаторы реформирования энергетической отрасли оправдывали непомерно высокий размер «золотого парашюта» необходимостью предотвратить саботаж проведения реформы и компенсацией уволенным топ-менеджерам потери их политического влияния в регионе. Возникают вопросы. Почему личный имидж и политическое влияние за счет ранее занимаемых управленческих должностей некоторых руководителей должны быть компенсированы в столь высоком размере? И откуда были получены эти средства: или они изначально были заложены в себестоимость продукции, приобретаемой потребителем, или это были кредитные ресурсы, которые опять-таки были включены в стоимость продукции? А так как иных источников получения финансовых средств для выплат огромных сумм «золотых парашютов» не имеется (прибыль по дивидендам уменьшена не была), то сам собой напрашивается вывод, что руководство РАО ЕЭС, скорее всего, посчитало факт компенсации потери политического влияния некоторых физических лиц достаточным экономическим обоснованием для повышения тарифов на электроэнергию в России.

Характеризуя механизм выплаты выходного пособия в виде «золотого парашюта» можно отметить его основные цели:

1) компенсирующая — предоставление гарантий финансовой стабильности топ-менеджеру при его увольнении в связи с наступившими заранее оговоренными основаниями;

2) антирейдерская — создание угрозы значительных финансовых потерь контрагенту, который обязан произвести выходную выплату при недружественном слиянии (поглощении) компании, в которой работает топ-менеджер, имеющий право на «золотой парашют»;

3) оптимизационная — использование выплат «золотого парашюта» для уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль.

Можно представить недовольство представителей «Газпрома», приобретшего компанию «ОГК-2» с учетом выплаты уволившимся из нее 16 топ-менеджерам суммы выходных пособий в общем размере 557 млн р. Известен и другой пример, а именно спор между бывшим президентом ОАО «Сити» и возглавляемой им компанией. Согласно заключенному на три года контракту президенту выплачивалась компенсация в размере, эквивалентном 100 тыс. долл. [3].

В определении Верховного Суда РФ от 3 марта 2006 г. № 5-В05-156 было указано на то, что трудовое законодательство обеспечивает лишь минимальные условия работникам и не ограничивает те возможные гарантии, которые готовы предоставить сами компании. Поэтому компенсация в 100 тыс. долл. не подлежит уменьшению и при условии подлинности контракта должна быть бывшим президентом получена [4].

Рассматривая проблему «золотых парашютов», можно отметить следующее противоречие. Если предприниматель зарабатывает большие деньги, то он получает вознаграждение за вложенные ресурсы и свой коммерческий риск (не исключена вероятность потерять все). Это основополагающий принцип ведения бизнеса. Нанимая руководителя своего бизнеса (директора предприятия или управляющего финансовой организацией), иных топ-менеджеров, предприниматель самостоятельно устанавливает их правовой статус и компетенции, определяя размеры возможных выходных выплат — «золотых парашютов» — и условия, при которых такие выплаты осуществляются. Но это в том случае, если речь идет о единственном собственнике или нескольких собственниках бизнеса.

При приеме топ-менеджера на работу в акционерное общество, государственную корпорацию рассмотрение вопроса о праве на «золотой парашют» и включение такого условия в трудовой договор заслуживает особого внимания. В этом случае возникает коллизия между нормами трудового и корпоративного права. Решения обо всех условиях «золотого парашюта» (основания для расторжения трудового договора, размеры компенсационных выходных выплат, наименования должностей руководящего состава — топ-менеджеров, которым такие выплаты полагаются) должны иметь четкие формулировки и содержаться в правоустанавливающих документах акционерного общества, государственной корпорации. Вопрос в том, кто эти решения должен формулировать, принимать к действию, кто должен нести за них ответственность в государственных корпорациях и открытых акционерных обществах.

В ч. 1 ст. 273 Трудового кодекса РФ (ТК РФ) дается определение руководителя организации: это физическое лицо, которое в соответствии с ТК РФ, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, субъектов РФ, органов местного самоуправления, учредительными

документами юридического лица (организации) и локальными нормативными актами осуществляет руководство этой организацией, в том числе выполняет функции ее единоличного исполнительного органа. И тот же ТК РФ в ст. 279 указывает на дополнительную гарантию руководителю при увольнении (при отсутствии виновных действий) в виде денежной компенсации [5].

Таким образом, в действующем трудовом законодательстве ничего не сказано о других управленческих должностях, кроме первого руководителя организации (заместителей руководителя, руководителей направлений или топ-менеджеров), которым правом установлена обязательная выходная выплата при увольнении.

В действительности топ-менеджеры получают высокое вознаграждение и бонусы даже в случае, если управляемая ими организация работает неэффективно и не получает прибыли. Такая ситуация является привлекательной, и активные молодые люди все охотнее переходят из класса предпринимателей в класс топ-менеджеров. Однако общество заинтересовано в развитии рынков товаров и услуг, производства, в том, чтобы люди, которые берут на себя бизнес-риски, также несли бы полную ответственность за свои организации. Вместо этого топ-менеджеры получают свои «золотые парашюты», перекладывая их экономическую тяжесть на общество, совершенно не гарантируя развития и процветания своих организаций.

Отношения топ-менеджеров со своими нанимателями имеют одновременно гражданскую и трудовую правовые основы, а также огромную финансовую или экономическую заинтересованность. Эта двойственность природы правоотношений до настоящего времени не урегулирована на уровне федерального законодательства, в нормативных актах государства отсутствует даже юридическое понятие «золотой парашют». Однако договорные обязательства, условия трудовых договоров с топ-менеджерами, предусматривающие выплату огромных финансовых компенсаций при увольнении работников по различным основаниям, признаются и исполняются.

«Золотой парашют» — это расходы организации, которые приводят к уменьшению активов и не являются основой для дальнейшего получения соответствующих доходов организацией в будущем. Затраты, образующиеся в результате выплаты «золотого парашюта», могут быть компенсированы включением их в себестоимость продукции или уменьшением дивидендов по акциям.

Согласно письму Министерства финансов РФ от 14 марта 2011 г. № 03-03-06/2/40 организация вправе учесть выходное пособие в составе затрат, уменьшающих налоговую базу по прибыли [6]. Это возможно в случае, когда выплата пособия при увольнении предусмотрена трудовым договором. Работодатель также вправе заключить дополнительное соглашение к трудовому договору, если в последний не были включены определенные условия (ст. 57 ТК РФ).

До 2012 г. на сумму «золотого парашюта» уменьшалась налогооблагаемая база по прибыли организации, и одновременно получатель «золотого парашюта» не платил подоходного налога. В результате этого государственный бюджет не получал ожидаемого налогового поступления. Только в 2012 г. в виду непомерных выплат, полученных по «золотым парашютам», был введен налог на эти доходы в размере 13 %, если размер «золотого парашюта» превышает сумму трехмесячной заработной платы (те же 13 % подоходного налога, которые отчисляются с зарплат инженеров, учителей, медсестер и иных работников в России).

С 1 января 2012 г. вступила в силу новая редакция п. 3 ст. 217 Налогового кодекса РФ, в соответствии с которой освобождаются от обложения налогом на доходы физических лиц компенсационные выплаты, установленные законодательством РФ, связанные с увольнением работников, в виде выходного пособия, среднего месячного заработка на период трудоустройства, компенсации руководителю, заместителям руководителя и главному бухгалтеру организации в части, не превышающей в целом трехкратного размера среднего месячного заработка или шестикратного размера среднего месячного заработка для работников, уволенных из организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях [7].

Включение в трудовой договор положений о «золотом парашюте» зачастую не стимулирует работника на профессиональное выполнение трудовых обязанностей, а предоставляет слишком много лояльности в работе с учетом обязательной страховочной выплаты при увольнении. Вместе с тем выплаты «золотого парашюта» являются огромным ударом по финансовому состоянию компании, вплоть до ее разорения. Принимая во внимание вышеуказанные обстоятельства, по мнению автора, в качестве альтернативы было бы проще использовать систему бонусов и пре-

мирования работника в течение исполнения должностных обязанностей. Системы финансовой защиты должны напрямую зависеть от вклада менеджера в развитие организации и от ее экономических успехов. Если же оставить «золотой парашют», как значительное по размеру выходное пособие увольняемому менеджеру, то необходимо законодательно определить конкретные случаи (основания), при которых будет выплачиваться выходное пособие в виде этого «золотого парашюта». Таким основанием не должны быть следующие случаи расторжения трудового договора: 1) по истечении срока договора (контракта); 2) по инициативе самого менеджера; 3) по соглашению сторон; 4) по сокращению численности или штата работников; 5) вследствие виновных действий работника или дисциплинарного проступка; 6) вследствие принятия топ-менеджером необоснованного решения (решений), повлекшего ущерб организации.

Проблема «золотых парашютов» на законодательном уровне не решена, на практике собственники организации вынуждены регулировать эти вопросы самостоятельно с помощью существующих правовых средств.

Изучив тему выплат выходных пособий руководителям, автор считает возможным предложить некоторые варианты «золотых парашютов» для топ-менеджеров организаций:

1. «Золотой парашют» можно использовать как страховую выплату. Владельцы компании предоставляют топ-менеджеру страховые гарантии: средства, накопленные при помощи страховки, переходят к топ-менеджеру только после окончания определенного срока работы в компании и выполнения поставленных перед ним задач. Работодатель может выставить условие: например, проработать десять лет для получения страхового полиса в 1 млн долл. В случае если топ-менеджер уволится раньше срока, он лишается возможности получения «золотого парашюта».

2. Целесообразно использовать «золотой парашют», если собственник намерен избавиться от своей компании. Для продажи и капитализации ему необходима команда профессионалов, поэтому при проведении переговоров о приеме на работу топ-менеджера он предлагает «золотой парашют» в качестве гарантии предоставления достойного содержания независимо от сроков совершения сделки.

3. «Золотой парашют» выплачивается в определенном размере — в процентном отношении

к зарплате топ-менеджера в расчете за каждый фактически отработанный год, возможно в некоторой прогрессии и опять же в строгой зависимости от результатов деятельности топ-менеджера.

Президент РФ В. Путин обратил внимание на проблему «золотых парашютов» в России и внес предложение об ограничении выплат, которые получают топ-менеджеры при досрочном расторжении трудового договора. Такое предложение, безусловно, оправданно, особенно с точки зрения сохранения бюджета организации и возможности ее дальнейшего экономического роста.

Как реакция на поручение президента в апреле 2013 г. депутат от «Справедливой России» О. Нилов внес на рассмотрение Госдумы законопроект об установлении максимального размера зарплат и ограничений на «золотые парашюты» для менеджеров высшего звена на госпредприятиях. Согласно документу под госпредприятием понимаются в том числе госкорпорация, госкомпания, государственное или муниципальное учреждение, государственное унитарное предприятие, а также «иная организация, финансируемая из средств федерального бюджета» или местных бюджетов.

Зарплаты топ-менеджеров в госкомпаниях автор проекта предлагает привязать к президентской зарплате: ежемесячный оклад руководителя госпредприятия с учетом возможных надбавок не может превысить среднемесячный оклад президента по итогам предыдущего года. Нилов объяснил, что больше президента в России и других странах никто не работает, и риски, которые он несет, несопоставимы с рисками руководителей госкомпаний и высокопоставленных чиновников (справка: согласно декларации В. Путина, опубликованной 12 апреля 2013 г. на сайте Кремля, в 2012 г. российский президент заработал 5,79 млн р. Таким образом, его ежемесячная зарплата составила 482,5 тыс. р. В 2011 г. доход Путина, который занимал тогда должность премьер-министра, составил 3,661 млн р., или около 305 тыс. в месяц).

Что касается компенсации при прекращении трудового договора с топ-менеджером госпредприятия, то она не может превышать размера оклада руководителя за предыдущий год работы. При этом в законопроекте предусмотрен ряд условий, при которых «золотой парашют» руководителю не полагается. В частности, компенсация не будет выплачена, если топ-менеджера уличат в прогуле, появлении на рабочем месте

в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения, а также при совершении по месту работы хищения (в том числе мелкого) чужого имущества или растраты [7].

Подводя некоторые итоги рассматриваемой темы, хотелось бы отметить, что перед законодателем и собственниками бизнеса стоит ряд задач, которые было бы целесообразно решить для дальнейшей возможности использования «золотого парашюта» в практике управления организацией. Следует четко определить на законодательном уровне, к какой отрасли права выплата «золотого парашюта» все таки относится: к трудовому праву или гражданскому (корпоративно-му) праву. Вопрос возникает на основании того, что если говорить о руководителе организации, то он, кроме того что является работником организации, еще и единоличный исполнительный орган организации, статус которого определяется нормами гражданского права. Кроме того, выплата «золотых парашютов» должна рассматриваться с позиции крупной, а порой и особо крупной сделки, для которой необходимо согласие общего собрания участников общества. Необходимо законодательно закрепить и ограничить круг лиц, имеющих право на компенсационные выплаты в виде «золотых парашютов», одновременно установив минимальные условия для получения такой выплаты. Возможно, «золотой парашют» следовало бы отнести к одной из разновидностей роскоши, о которой в российском обществе идет постоянная дискуссия, установив на него повышенную ставку налога.

Список литературы

1. Красная цена: Материалы журнала «СЕО» [Электронный ресурс]. URL: <http://planetahr.ru/publication/2894>
2. «Золотой парашют» — благо или зло? Практика российских и иностранных компаний, самые известные случаи [Электронный ресурс]. URL: <http://worldofeconomy.ru/index.php?newsid=469>
3. Корольков, А. Золотые якоря и парашюты / А. Корольков // Трудовое право. 2011. № 12.
4. Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 3 марта 2006 г. № 5-В05-156 // Бюл. Верхов. Суда Рос. Федерации. 2007. № 5.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации // Собр. законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 3.
6. Письмо Минфина РФ от 14 марта 2011 г. № 03-03-06/2/40 о налогообложении выходных пособий [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bsrf.ru/section/product/92>
7. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 330-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» // Рос. газ. 2011. 21 нояб.
8. Подрезать стропы [Электронный ресурс]. URL: <http://lenta.ru/articles/2013/04/24/parachute/>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Благодаря модернизации производства предприятий происходит сокращение изношенного оборудования, повышается культура производства, разрабатываются новые инновационные технологии и оборудование. Соответственно разработка экономической модели взаимосвязи эффективности и технического перевооружения производства приобретает острый характер. В статье уточнено экономическое содержание понятия «техническое перевооружение», обоснован критерий и показатели взаимосвязи технического перевооружения и эффективности предприятий. Центральным ядром модели выступает техническое перевооружение. Участниками экономических отношений при этом будут государство, инвесторы, банки и само предприятие.

Ключевые слова: *эффективность предприятия, техническое перевооружение, модернизация.*

Переходный период страны требует радикального обновления производства через техническое перевооружение и модернизацию действующих предприятий всех отраслей.

Техническое перевооружение предполагает замену устаревших основных фондов на более прогрессивные и преследует цель повышения экономической эффективности предприятий. Техническое перевооружение является одним из ключевых факторов роста российских корпораций [4; 5].

На современном этапе, когда нанотехнологичное производство вытесняется производствами более низкого технического уровня, задачи выживания преобладают над первостепенными целями развития предприятия. Их реструктуризация реализуется не инвестиционным способом на базе модернизации, а в соответствии с платежным спросом. Оттого обновление устаревшего оборудования — важнейшая хозяйственная и политическая задача страны. Использование устаревшей материально-технической базы не дает значительных достижений по повышению конкурентоспособности продукции и предприятий. Такие перемены реальны только на базе прорывов через техническое перевооружение и модернизацию действующих предприятий. В сегодняшних реалиях особую актуальность приобретают вопросы, связанные с технической политикой предприятия, так как она в значительной мере предопределяет его будущую экономическую эффективность. Обоснованность и продуманность технической политики предприятия являются одним из определяющих факторов его успешного развития и эффективного производства.

Вопросами развития производства экономисты занимались еще в средние века. Техническое перевооружение как форма развития производства и повышения его эффективности понималась каждой школой по-своему. Классики рассматривали развитие производства как экстенсивный рост, в марксизме основным рычагом развития служит конкуренция за капитал, у неоклассиков и институционалистов необходимость в техническом перевооружении проявляется в росте транзакционных издержек [1. С. 149].

Однако необходимо отметить, что, несмотря на столь значительное внимание, уделяемое проблеме технического перевооружения производства, из-за трудностей как методологического, так и практического характера, отсутствия достаточного опыта работы предприятий в условиях рыночных отношений многие сложные вопросы управления техническим перевооружением и модернизацией предприятий еще недостаточно исследованы.

Таким образом, недостаточная изученность и степень разработанности, с одной стороны, и научно-практическая значимость — с другой, определили выбор темы научного исследования, его цели и задачи.

Цель состоит в построении экономической модели повышения эффективности фирм с помощью технического перевооружения производства. Поставленная цель предопределила необходимость решения следующих задач:

- 1) уточнение содержания категории «техническое перевооружение» и ее влияния на экономическую эффективность предприятия;
- 2) рассмотрение критерия и системы показателей эффективности технического перевооружения предприятий;

3) разработка экономической модели взаимосвязи технического перевооружения и роста экономической эффективности предприятия.

Техническое перевооружение делится на несколько направлений: внедрение прогрессивных технологий, автоматизация производства, модернизация оборудования, изменение в организации производственной деятельности и управлении предприятием [2. С. 149].

Серьезным препятствием для всего российского экономического роста является глубокий кризис в отечественном станкостроении, а также большое количество абсолютно физически и морально изношенного оборудования.

В табл. 1 представлены данные о количестве станков, произведенных в России за последние 40 лет.

По оценкам специалистов, срок морального износа оборудования в условиях высоких темпов научно-технического прогресса в промышленности оставляет 7–10 лет. Данные Госкомстата, показывающие степень износа основных фондов, представлены в табл. 2.

Период статистического наблюдения огромен (в воспроизводственной оценке) — 35 лет. Наблюдение указывает на катастрофическое устаревание основных фондов. Во всем мире принято оценивать сроки полезного использования в 8–10 лет. В отечественном классификаторе основных средств, включаемых в амортизационные группы, эта норма также закреплена. Эти факты общеизвестны, но им, на наш взгляд, не придается должного значения.

В результате изучения экономической природы технического перевооружения, а также различных подходов к этому понятию в качестве критерия взаимосвязи эффективности и технического перевооружения фирм будем рассматривать прибыль. К показателям можно отнести рентабельность, фондоотдачу, фондоемкость, материалоемкость, материалоотдачу, индекс роста основных средств, производительность труда [3. С. 56].

Предположим, что техническое перевооружение повышает эффективность использования ос-

новных средств. Для этого оценим взаимосвязь уровня показателя эффективности использования основных средств — фондоотдачи и рентабельности. Рассчитаем линейные коэффициенты корреляции между фондоотдачей и рентабельностью предприятий металлургической отрасли (табл. 3).

На рассматриваемых предприятиях наблюдается достаточно тесная прямая взаимосвязь между уровнем фондоотдачи и рентабельностью предприятий при допустимом уровне значимости. Расчет свидетельствует, что при большем объеме технического перевооружения на предприятии его экономическая эффективность выше, что отражается положительно на уровне прибыли.

С учетом критерия и показателей взаимосвязи технического перевооружения и эффективности предприятий разработаем экономическую модель, структурно-логическая схема которой представлена на рисунке.

Центральным ядром модели выступает техническое перевооружение. Участниками экономических отношений при техническом перевооружении производства будут являться государство, инвесторы, банки и само предприятие.

Банки после изучения бизнес-планов предприятий предоставляют им кредиты и займы под конкретные проекты, а также различное оборудование в лизинг. Впоследствии предприятия выплачивают банкам проценты по кредитам. Инвесторы вкладывают деньги в техническое перевооружение предприятий, взамен получают дивиденды от прибыли. Одна из задач государства — социально-экономическое развитие страны, повышение ее конкурентоспособности, расширение налоговой базы, улучшение экологической ситуации. Все это решается посредством предоставления предприятиям субсидий и краткосрочных налоговых льгот, если только они направляют часть своей прибыли на модернизацию, реконструкцию и техническое перевооружение. Предприятие помимо кредитов и инвестиций может воспользоваться еще несколькими инструментами самофинансирования:

Таблица 1

Производство металлорежущих станков в России

Год	1970	1980	1990	1995	2000	2003	2005	2006	2007	2008	2010	2012
Количество, шт.	118 595	118 070	74 171	18 033	8 885	5 697	4 867	5 149	5 104	4 847	3 524	4 798

Таблица 2

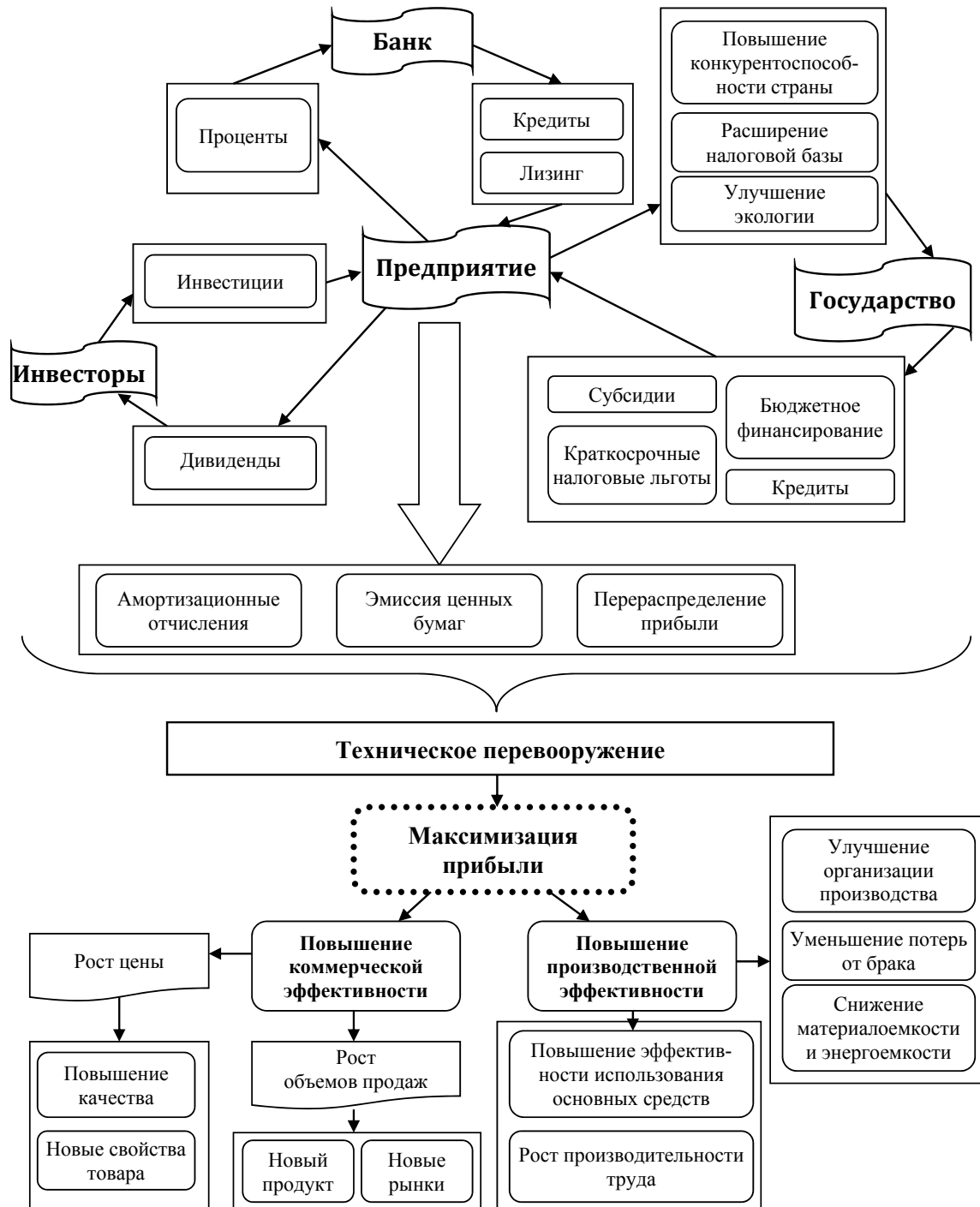
Степень износа основных фондов по отраслям промышленности, %

Отрасль	Год											
	1970	1980	1990	1995	2000	2003	2005	2006	2007	2008	2010	2012
Вся промышленность	25,7	30,5	36,2	41,7	46,4	47,5	51,3	49,9	51,4	50,6	49,5	47,3
Электроэнергетика	23,2	27,1	31,6	35,6	40,6	44,2	51,6	52,9	57,8	56,4	56,2	58,3
Топливная промышленность	34,7	38,8	43,4	46,3	46,7	50,1	50,2	46,0	50,7	51,0	52,0	53,1
Нефтедобывающая промышленность	52,1	52,3	46,7	53,1	53,9	54,4	56,2
Нефтеперерабатывающая промышленность	63,3	55,9	52,5	43,1	41,5	40,2	40,0
Газовая промышленность	44,1	23,7	24,2	27,9	30,4	29,8	30,2
Угольная промышленность	38,7	42,9	44,8	44,8	41,2	42,3	45,2
Черная металлургия	25,8	31,3	38,0	44,8	50,1	45,2	53,5	53,6	49,3	49,4	47,5	48,2
Цветная металлургия	29,9	33,6	37,8	42,5	46,9	47	44,5	44,8	43,1	43,3	42,5	42,6
Химическая и нефтехимическая промышленность	22,1	28,1	35,8	44,8	56,3	55,6	60,2	58,3	53,5	51,4	50,2	53,1
Машиностроение и металлообработка	25,3	29,5	34,4	41,1	47,5	46,5	55,3	54,3	52,8	51,2	50,1	50,0
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	29,3	33,6	38,5	44,3	48,3	48,4	48,7	45,7	43,1	40,9	40,2	38,2
Промышленность строительных материалов	24,7	29,2	34,5	40,7	42,1	44,7	53,7	52,6	47,2	44,2	43,2	40,2
Легкая промышленность	25,1	28,7	32,8	37,4	40,2	45,9	54,2	50,9	46,4	47,8	49,6	48,2
Пищевая промышленность	25,7	31,6	38,9	40,5	40,7	36,7	38,3	35,9	33,5	34,8	37,6	38,2

Таблица 3

Линейные коэффициенты корреляции уровня фондоотдачи и рентабельности предприятий

Предприятие	Коэффициент корреляции	t-статистика	Статистическая значимость
Магнитогорский металлургический комбинат	0,80	3,97	Значим на 1 %-м уровне
Новолипецкий металлургический комбинат	0,85	4,94	Значим на 1 %-м уровне
Челябинский металлургический комбинат	0,56	2,03	Значим на 5 %-м уровне
Челябинский трубопрокатный завод	0,46	1,56	Значим на 5 %-м уровне
Нижнетагильский металлургический комбинат	0,95	9,84	Значим на 5 %-м уровне



Экономическая модель повышения эффективности предприятий с помощью технического перевооружения

например, перераспределять часть своей прибыли на техническое перевооружение, использовать амортизационные отчисления или совершать выпуск ценных бумаг. Часть полученной прибыли предприятие может направить на развитие бизнеса, расширение производства и внедрение новых технологий. Скорее всего, предприятия, не выделяющие средств на эти цели, в конечном итоге становятся неэффективными.

Когда предприятие привлекает средства на техническое перевооружение или перераспределяет часть своих средств, перед ним стоит задача, как при минимальных рисках получить максимальную выгоду. Цель предприятия при техническом перевооружении — повышение экономической эффективности через рост рентабельности и прибыли. Предприятие достигает своей цели несколькими путями:

1. Рост эффективности производства. Он происходит за счет более эффективного использования основных средств, роста фондоотдачи, улучшения производительности труда, с одной стороны, за счет снижения материалоемкости и энергоемкости, снижения потерь от брака, улучшения организации производства и труда — с другой.

2. Повышение эффективности продаж. Происходит в двух направлениях: либо за счет роста цены благодаря новым качествам продукции, либо за счет повышения объема продаж благодаря освоению новых рынков и созданию нового продукта.

Перспективной задачей нашей страны является повышение конкурентоспособности отечественной продукции, технического и профессионального уровня производства. В действующих условиях рыночной экономики эта задача, прежде всего, должна решаться самими предприятиями при поддержке правительства и финансовых институтов. Поэтому разработанная модель взаимосвязи эффективности и технического перевооружения производства может быть использована хозяйствующими субъектами при принятии решения о техническом перевооружении.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Экономическая эффективность корпорации в транзитивной экономике : монография / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, Д. В. Подшивалов и др. Челябинск, 2004. 291 с.
2. Виленский, М. А. Экономические проблемы технического перевооружения производства / М. А. Виленский. М. : Наука, 1987. С. 17–20.
3. Жданов, С. С. Методика расчета технико-экономических показателей на предприятии при освоении новой техники : препр. / С. С. Жданов // Вестн. МГУЛ . 2005. № 67. С. 3, 56.
4. Рюмин, И. В. Особенности формирования и распределения прибыли российских корпораций : дис. ... канд. экон. наук / И. В. Рюмин. Челябинск, 2012. 156 с.
5. Бархатов, И. В. Модель формирования и распределения прибыли российских корпораций / И. В. Бархатов, И. В. Рюмин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 15 (306). Экономика. Вып. 41. С. 85–91.

ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРОВ КАК СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ МОНОПОЛИЙ

Рассмотрен вопрос о возможном переходе от монополистических образований к кластерным, их долгосрочных перспективах и возможностях в рамках совершенствования конкурентной среды.

Ключевые слова: кластер, монополия, «стратегия 2020».

В литературе основоположником теории кластерного развития принято считать М. Портера, который произвел оценку конкурентных преимуществ ведущих отраслей в разных странах. Он выявил, что самые конкурентоспособные в международном масштабе внутри одних и тех же отраслей компании, как правило, располагаются не хаотично в разных развитых странах, а наоборот, сосредоточены в одной местности. С каждым годом производственные факторы все в меньшей степени оказывают влияние на конкурентоспособность компаний, на первый план выходит возможность использования новых научных знаний и внедрение современных технологий. Расширение влияния информационной среды и создание инновационных материалов создают предпосылки для изменений и совершенствования практически во всех экономических отраслях.

Несмотря на лидирующие позиции кластеров в рыночной экономике их нельзя сравнивать с монополистическими объединениями, в первую очередь потому, что кластер — это не одна компания, а ряд фирм, которые, с одной стороны, связаны между собой коммерческими соглашениями, а с другой, находятся в состоянии конкуренции, при этом само по себе укрупнение либо объединение материальных, технических и других ресурсов как раз и является аналогом монополии в современной технологической системе.

Кластеры — это объединения бизнес-субъектов, функционирующих в пределах четко очерченных территориальных образований.

Кластеры объединяют систему положений отраслевых и региональных сообществ, которые связаны вертикальными отношениями между различными компаниями, действующими в сфере инновационных процессов в условиях современной экономики.

Кластеры отражают региональные, межрегиональные, национальные процессы и создаются в результате совместного желания локальных структур использовать свои преимущества в эф-

фективном распределении производительных сил на местном уровне.

Одновременно кластеры предоставляют возможность не только его участникам, но и руководителям регионов вести переговоры о путях развития вверенных территорий с правительством, с научными объединениями в границах развития страны.

Если рассматривать кластер как новую форму сетевой организации, то его эффективность может быть признана при условии его использования для развития инновационной деятельности на региональном уровне. Возможность использования положительных моментов местного сотрудничества при одновременном решении вопросов конкуренции с монополистическими объединениями на межрегиональном уровне создает значительные преимущества для участников кластеров в конкурентной борьбе.

Результат борьбы в условиях современной конкуренции во многом зависит от производительности и скорости реагирования на изменение рыночной ситуации.

Специализация и объединение возможностей на местном уровне в пределах кластеров предпринимательской деятельности обеспечивает деление рынка на сегменты, что способствует значительной минимизации затрат на логистику, сырье, рациональное использование рабочей силы, совместное использование научных достижений в области развития технологий.

Именно объединение усилий участниками кластеров в этих направлениях обеспечивает их преимуществами, не лишая самостоятельности.

Кластеры можно рассматривать как объединение фирм регионального масштаба на основе как долгосрочной договоренности по использованию ресурсов, инноваций, преимуществ местного масштаба для реализации своих предпринимательских проектов с более высокими финансовыми результатами, так и в краткосрочном периоде.

Объединяющей характеристикой участников кластера являются границы рынков, на которых

они присутствуют. Именно спрос на этих рынках определяет направление и эффективность их развития. Выходы на новые рынки с высокими требованиями к продукции, ее качеству и условиям поставок, являются реальным стимулом к расширению и усовершенствованию.

В условиях нестабильности и высокой конкуренции рынков в масштабах страны, не говоря уже о международных рынках, создание кластерных объединений может обеспечить эффективное развитие регионов. Условиями эффективности существования таких кластеров являются объединение всех уровней развития региона — от администрации до отдельных отраслевых фирм, и достижение целостного видения экономики территории.

Кластерная программа развития региона создает новое направление конкуренции, новую структуру экономики региона, а также объединенный подход к инновационной деятельности отдельных рыночных структур и территории в целом. Опыт развития самых успешных компаний и развитых регионов в других странах мира говорит о том, что создание кластеров на современном этапе является выгодной формой управления, позволяет учитывать отдельные и общие интересы человека, фирмы и региона, обеспечивая их совместное развитие.

По территориальному признаку можно выделить четыре уровня существования монополий: экстерриториальный, национальный, региональный и местный (локальный). Данная классификация определяет географическое местоположение монополий и сферу их влияния. Основные характеристики их деятельности (объемы продаж, территориальные интересы и сферы деятельности, активы компании) будут различными.

Федеральные монополистические объединения, например «Норильский никель», «АЛРОСА», «Газпром», РАО «ЕЭС России», в своей деятельности ориентированы в первую очередь на российский рынок в целом, но в то же время и доминируют на местном уровне.

Монополии регионального уровня осуществляют свою деятельность в пределах одной или нескольких областях (в крае). Это в основном крупные фирмы регионального уровня, которые распространяют свое влияние на производственную сферу и продажи в регионе.

Локальные монополии сосредоточивают круг своих интересов на местном уровне (в области или городе). Это в основном фирмы, оказываю-

щие услуги местного масштаба и существующие на закрытых рынках.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий [4].

Возникновение развитых хозяйствующих структур связано с монополизацией экономической жизни страны, созданием и совершенствованием конкуренции на товарных рынках.

В современных условиях кластеры можно определить в качестве монополистических объединений регионального или отраслевого уровня в промышленном производстве, нацеленных на производство определенного ассортимента продукции. Занимая лидирующее положение на рынке, они имеют возможность диктовать цены, максимально выгодные для себя, создавая тем самым возможность получения монопольной прибыли. Анализ получения прибыли монополистом в краткосрочный и долгосрочный периоды показывает зависимость ее величины от способности фирмы управлять затратами.

Участники кластера, используя преимущества совместной деятельности, имеют возможность увеличения в краткосрочном периоде прибыли за счет снижения затрат: по закупке сырья, транспортным услугам, общим маркетинговым исследованиям, подготовке персонала, от совместной рекламной деятельности. При этом часть затрат носит переменный характер, то есть они зависят от объемов производства и изменяются в краткосрочном периоде.

В долгосрочном периоде участники кластеров выигрывают за счет сокращения долговременных затрат на производство в связи с ростом его объемов, который можно определить как эффект от масштаба:

$$dLATC = dLTC/dQ,$$

где $LATC$ — средние издержки долгосрочного периода; LTC — издержки долгосрочного периода; Q — объем производства [3].

Кроме того, происходят значительное снижение транзакционных издержек, связанных с организацией контактов с другими участниками кластеров, сокращение операционных затрат сверх основных и косвенных затрат на производство за счет объединения.

Кластеры, представляя местные и региональные монополии, находятся в условиях конкуренции

не только между собой, но и с отраслевыми и национальными монополиями, продвигающими подобные продукты. Нахождение на одних рынках по предоставлению товаров и услуг формирует для них свои сферы влияния (например рынок электроэнергии), вынуждает их согласовывать политику друг с другом.

Увеличение прибыли за счет повышения цены на предоставляемые товары или услуги не может быть неограниченным. В случае рынка электроэнергии региональная монополия приобретает электроэнергию у федеральной по максимальным ценам. Передавая ее на местный рынок, она ограничена в увеличении цены, что не дает ей возможности полного покрытия затрат, создаваемых на местном уровне.

Единственным выходом для региональных и местных монополий является снижение переменных затрат в краткосрочном периоде. В связи с этим создание кластерных структур является очень эффективным инструментом влияния на затраты в краткосрочном периоде.

Один из методов оценки эффективности и уровня деятельности интеграционных структур — это метод оценки, основанный на анализе синергетического эффекта, образующегося при интеграции. Под ним понимают эффект, вызванный скоординированным в пространстве и времени действием разнородных по природе механизмов, приводящих к качественным изменениям в системе [7].

В кластерных образованиях синергический эффект проявляется в создании упорядоченных связей между его участниками, которые в процессе развития становятся более тесными и эффективными. В результате этого, во-первых, облегчаются обмен и эффективность использования ресурсов; во-вторых, приобретается оперативность в обмене информацией и, соответственно, реагировании на изменение рыночной среды, создается возможность принятия эффективных решений; в-третьих, сложившиеся отношения в производственной, сбытовой, финансовой, инновационной сферах обеспечивают реализацию совместных проектов, усиливающих позиции участников на существующих рынках и стимулируют выход на новые рынки.

Синергический эффект кластеров определяется:

- в высокой эффективности использования ресурсов;
- формировании и росте конкурентной среды;

– высокой способности к объединению и использованию достижений научно-технического прогресса.

С целью количественной оценки синергетического эффекта кластера используется доходный метод оценки стоимости кластера, так как общая прибыль участников является результатом совместного внедрения инновационных проектов, развития и поддержания необходимых компаний, развития и стимулирования конкуренции между участниками кластера. При использовании данного метода синергетический эффект кластера может быть оценен как суммарная чистая прибыль и амортизационные отчисления, получаемые в результате реализации инвестиционных проектов инновационного кластера [7]:

$$\text{ЭФ} = P_i,$$

где $i = 1 \div m$; ЭФ — экономическая эффективность кластера в результате реализации совокупности инвестиционных проектов; m — количество инвестиционных проектов за определенное число лет функционирования кластера; P_i — суммарная чистая прибыль и начисленная амортизация в результате реализации i -го инвестиционного проекта кластера;

$$P_m = \frac{\Pi_j}{(1+d)^n},$$

где $j = 1 \div n$; Π_j — прогнозируемая величина чистой прибыли и амортизационных отчислений, генерируемая инвестиционным проектом кластера в j -м году его реализации; n — предполагаемое число лет реализации инвестиционного проекта; d — принятая ставка дисконтирования чистой прибыли.

Таким образом, оценка эффективности и уровня развития интеграционных структур, в данном случае кластерных объединений, создана на количественном определении возникающего в результате объединения синергетического эффекта, под которым понимается эффект, вызванный организованным действием разнородных по природе механизмов, приводящих к качественным изменениям в системе.

В соответствии с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий.

Формирование и развитие кластеров в РФ находится на начальной стадии. Согласно перечню территориально-производственных кластеров созданы региональные кластеры следующих отраслей: агропромышленной, нефтегазохимической, промышленной биотехнологии, информационной, строительной, горно-металлургической, транспортно-логистической, туристической, металлургической, лесопромышленной, рыбохозяйственной, энергетической.

В России в настоящее время кластерный подход только начинает использоваться региональной властью в целях развития своих территорий. И на федеральном, и на региональном уровнях происходит постепенное осознание преимуществ кластерного подхода и необходимости кластерного развития территорий.

Рассматривая кластеры, можно выделить следующие его особенности по сравнению с монополией:

1) с точки зрения предложения, кластер максимально эффективен в работе с поставщиками по причине эффекта масштаба, привлечения поставщиков в структуру кластера, целенаправленного распределения ресурсов, организованного использования местной квалифицированной рабочей силы, реорганизации инфраструктуры;

2) с точки зрения стратегии фирм, структуры и конкуренции, кластер выгоден в виду специализации, обеспечивающей рост производительности труда, оптимальной структуры из-за отсутствия непродуктивных связей, включения всех структур рынка в кластер, благоприятной рыночной среды в силу более мягкой конкуренции, оказывающей влияние на качество продукции, возможности сокращения рисков и затрат внутри кластера и наличия социального капитала;

3) с позиции отношений с подобными отраслями эффект кластера проявляется за счет расширения границ кластерных связей, что значительно увеличивает инновационную возможность кластера;

4) с точки зрения спроса, участники кластера выигрывают у участников производственных отношений других форм за счет объединения обширных знаний о потребителях продуктов и услуг, а значит, и о предпочтениях спроса, что позволяет сократить риски внешнего покупателя за счет большей базы продавцов.

Важно то, что кластер, в отличие от одиночной фирмы, выступает как стратегический партнер государства, с точки зрения формирования дол-

госрочного конкурентного преимущества, а также создания устойчивой в долгосрочном периоде экономической базы. Известных на сегодня отрицательных эффектов кластеризации региона намного меньше, чем положительных эффектов. Негативный эффект специализации — ограниченная область влияния кластера из-за специфики территории; на снижение эффективности влияет наличие острых социальных проблем региона.

Сопоставление положительных и отрицательных эффектов позволило сделать вывод о действительной способности кластера генерировать устойчивый долгосрочный рост и формировать конкурентоспособность производства в долгосрочном периоде.

Объединение в кластеры позволяет значительно снизить риски участников, увеличивает результат использования ресурсов, в том числе из-за совместного использования квалификации и компетенции партнеров, снижает затраты на научные исследования и разработки за счет объединения совместных ресурсов, повышает их результативность.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что кластеры, объединяющие заинтересованные фирмы, позволяют сократить, а на определенном этапе совсем устранить такие препятствия для деятельности, как недостаток ресурсов, низкая мотивация, конфликты интересов, неудовлетворительные способы коммуникации и возможный дефицит доверия.

Стабильность кластера в долгосрочном периоде и его микроэкономическая эффективность, а также понимание природы явления и основных факторов, обеспечивающих успех такой формы организации производства, позволили сделать вывод о ее перспективности для развития экономики страны.

Список литературы

1. Адамова, К. З. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики / К. З. Адамова // Вестн. Саратов. гос. техн. ун-та. 2009. № 38.
2. Боуш, Г. Типологизация, идентификация и диагностика кластеров предприятий: новый методологический подход / Г. Боуш // Вопр. экономики. 2010. № 3.
3. Борисов, Е. Ф. Экономическая теория : учебник / Е. Ф. Борисов. М. : Юрист, 2000. 568 с.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период

до 2020 года : утв. распоряжением Правительства РФ от 17 нояб. 2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : правовой сайт. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601>

5. Марков, Л. С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты / Л. С. Марков ; Ин-т экономики и ОПП СО РАН. Новосибирск, 2006.

6. Мингалева, Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалева, С. Ткачева // Мировая экономика и междунар. отношения. 2009. № 5.

7. Скоч, А. В. Синергетический эффект кластерообразующих инвестиций: методы количественной и качественной оценки / А. В. Скоч // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 3. С. 23–30.

8. Путин, В. Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года», 8 февр. 2008 г. [Электронный ресурс] / В. Путин // Президент России : офиц. сайт. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2008/02/159528.shtml>

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ АКЦИОНЕРОВ И МЕНЕДЖЕРОВ В КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЯХ

Рассмотрены основные тенденции распределения доходов корпорации между акционерами (собственниками) и высшим менеджментом. Выделены основные механизмы распределения доходов, представлены факторы, оказывающие влияние на размер доходов акционеров и высшего менеджмента.

Ключевые слова: акционеры, топ-менеджмент, доход, распределение дохода, дивиденды, риски акционера, опцион, бонус, привилегии топ-менеджера.

Отношения по поводу распределения доходов между субъектами, складывающихся в корпорации, определяют уровень заинтересованности субъектов в трудовой деятельности и, как следствие, эффективности хозяйственной деятельности российских корпораций в целом. Распределение доходов между субъектами промышленных корпораций становится одним из основных факторов эффективного функционирования национальной экономики. Поэтому научный интерес представляет исследование ряда тенденций, присущих процессу распределения дохода в корпорациях.

Акционеры и менеджеры — внутренние субъекты корпораций всех стран — являются ключевыми звеньями их эффективного функционирования.

На основе проведенного анализа можно выявить ряд тенденций в распределении дохода корпораций (не только российских, но и зарубежных) по видам субъектов.

1. Распределение доходов между собственниками корпорации зависит от текущей прибыли и размеров дивидендных выплат в предыдущем году. Собственники, или акционеры — владельцы долевой собственности, вложив свои активы в уставный капитал, заинтересованы в получении своего факторного дохода, то есть дохода на вложенный капитал. Этот доход получил название «дивиденды».

Дивиденды распределяются в корпорации в зависимости от доли акций каждого собственника (пропорционально) и чистой прибыли, получаемой корпорацией, так как источником выплат является чистая прибыль — та денежная сумма, которая остается у корпорации после уплаты налогов.

Кроме того, размер дивидендных выплат зависит от типа дивидендной политики корпорации. Определение размеров дивидендов и их распре-

деление сводятся к следующим основным предпосылкам.

Во-первых, корпорации стараются придерживаться установленного на длительный срок нормативного коэффициента дивидендных выплат. Действующие длительный срок компании, имеющие стабильный предсказуемый доход, выделяют на дивиденды большую часть чистой прибыли. А в молодых растущих компаниях дивидендные платежи ниже, либо их вообще нет.

Во-вторых, менеджеры корпораций уделяют больше внимания изменению дивидендов, нежели их абсолютному уровню.

В-третьих, изменение величины дивидендов всегда является следствием долговременного и устойчивого изменения прибыли. Временные колебания прибыли обычно не сказываются на дивидендах. Менеджеры «сглаживают» дивидендные платежи.

В-четвертых, менеджеры стараются не изменять (в большую сторону) размер дивидендных выплат, если существует вероятность возврата к их прежнему уровню.

Так, в середине 1950-х гг. Дж. Линтнер разработал простую модель, которая согласуется с указанными выше предпосылками и объясняет величину дивидендов. Согласно представленной Линтнером модели размер дивидендов зависит не только от текущей прибыли фирмы, но и от величины дивидендов в предыдущем году, которая, в свою очередь, зависела от прибыли в том же году и от величины дивидендов, выплаченных годом раньше, и т. д. [12].

В табл. 1–4 представлен коэффициент выплаты дивидендов из чистой прибыли российских корпораций различных отраслей: нефтегазовой, электроэнергетической, машиностроительной, черной и цветной металлургии.

Таблица 1

Доля дивидендов в чистой прибыли у компаний нефтегазовой отрасли, %

Корпорация	Год					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ОАО «Газпром»	17,47	17,47	4,93	9,06	25	25,6
ОАО «ЛУКойл»	Н/д	54,9	63,3	98	35,8	47,4
ОАО «НК «Роснефть»»	13,3	10,5	14,4	11,7	15,2	14,3
ОАО «Сургутнефтегаз»	н/д	24,2	14,9	14,1	7,1	9,5
ОАО «Татнефть»	28,1	28,1	26,4	25,1	28,9	30,1
ОАО «ТНК-ВР Холдинг»	18,2	54,83	38,45	16,36	30,67	38,2

Примечание: составлено на основе ежеквартальных отчетов корпораций.

Таблица 2

Доля дивидендов в чистой прибыли у компаний электроэнергетической отрасли, %

Корпорация	Год					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ОАО «ФСК ЕЭС»	Н/д	16,6	0	0	4,5	4,6
Холдинг МРСК	Н/д	0	0	0	0,03	0,1
ОАО «ДГК»	Н/д	0	0	0	0	0
ОАО «РусГидро»	Н/д	0,1	0,1	0	6,5	2,7
ЗАО «КЭС-Холдинг»	Н/д	0	0,01	0	4,5	2,1

Примечание: составлено на основе ежеквартальных отчетов корпораций.

Таблица 3

Доля дивидендов в чистой прибыли у компаний отрасли черной и цветной металлургии, %

Корпорация	Год					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ОАО «Северсталь»	14,36	9,57	18,73	0 (из нераспределенной прибыли прошлых лет)	0 (из нераспределенной прибыли прошлых лет)	
ОАО «Норильский никель»	Н/д	24,16	0	40,84	31,18	39,6
ОАО «ММК»	Н/д	11,0	0	15	15	15
ОАО «Металлоинвест»	Н/д	10,1	6,52	0	35,19	34,2
ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	33	33	21	21	33	34
ОАО «ЧТПЗ»	0	0	0	0	0	0

Примечание: составлено на основе ежеквартальных отчетов корпораций.

2. Вторая тенденция заключается в следующем: чем больше дивидендов получает собственник, тем больше у него рисков.

Со своей стороны акционер несет ответственность по обязательствам корпорации — акцио-

нерного общества в пределах величины собственного вклада — доли капитала, вложенной в дело, или количества имеющихся у него акций. Чем больше акций имеется у акционера, тем больший доход он получит при его распределении и тем

Таблица 4

Доля дивидендов в чистой прибыли у компаний отрасли машиностроения, %

Корпорация	Год					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ОАО «АвтоВАЗ»	11,5	10,19	0	0	0	0
Группа ГАЗ	Н/д	8,6	0	0	0	0
ОАО «Соллерс»	Н/д	9,1	5,2	0	0	0
ЗАО «Трансмашинхолдинг»	Н/д	0	0	0	26,28	0
ОАО «КамАЗ»	Н/д	0	0	0	0	0

Примечание: составлено на основе ежеквартальных отчетов корпораций.

большие риски он принимает на себя. Риски акционеров можно разделить на две группы — неустраняемые и устранимые.

Неустраняемые риски — это главные риски акционера. Их суть в том, что при потере оперативного доступа к инвестируемому капиталу акционер может лишиться капитала, имея лишь остаточные требования к имуществу компании, или не получить доход на вложенный им капитал, что возможно при неэффективном управлении его средствами наемными менеджерами либо при резком изменении вследствие форс-мажорных обстоятельств или конъюнктуры рынка.

Ко второй группе можно отнести следующие риски:

1) риск несоответствия предпочтений акционеров графику и размеру выплат дохода от вложенных средств;

2) риск потерь из-за вынужденного подчинения интересов акционера интересам большинства (возникает в отношении миноритарных акционеров, то есть не владеющих контрольным пакетом акций);

3) риск растворения капитала (присущ собственникам растущих корпораций).

Можно выделить несколько причин возникновения указанных рисков.

Акционер может сформировать определенные предпочтения относительно получения дохода. Такая ситуация возникает на всех типах предприятий, реализующих любую стратегию и действующих во всех сферах деятельности. Минимизация таких рисков заключается в применении специальных инвестиционных стратегий, удовлетворяющих интересы разных типов инвесторов. Необходимо согласование финансовых планов самого предприятия и инвестора.

Относительно второго представленного выше риска, возникающего на предприятии с акционерным капиталом, можно пояснить следующее: он связан с выбором инвестиционных проектов и видов деятельности корпорации, обеспечивающим сочетание доходности и риска, которое неприемлемо для мелкого акционера. Централизованное принятие стратегических финансовых решений может перемещаться за пределы предприятия, когда мелкие (миноритарные) акционеры объединяют свои акции в управлении трастовой компанией, у крупного акционера в этом случае возникает риск подчинения большинству.

Развивающееся предприятие увеличивает долю акций с помощью их дополнительной эмиссии. Капитал прежних акционеров «растворяется», так как снижается доля прежних собственников предприятия в капитале, а дополнительный капитал дает отдачу через определенный период времени. Дивиденды выплачиваются из доходов, приносимых старыми источниками, что неизбежно ведет к абсолютному снижению доходов собственников на вложенный капитал. Такая ситуация возникает в динамично растущих, развивающихся акционерных обществах. Минимизация рисков в данном случае может осуществляться с помощью механизма ордерных прав, который в последние годы получил свое развитие в российских корпорациях. Суть заключается в следующем: при дополнительной эмиссии прежние собственники получают ордера — опционы, предоставляющие владельцу право на покупку по номинальной цене определенного количества акций при дополнительной эмиссии в течение определенного периода времени.

Третья тенденция заключается в следующем. От того, насколько эффективна система мотивации

высшего менеджмента компании, зависит долгосрочный успех ее деятельности.

Одним из основополагающих принципов корпоративного управления, согласно законодательству РФ, является принцип подотчетности высшего менеджмента совету директоров и собственникам-акционерам. При этом ключевую роль в обеспечении контроля за деятельностью топ-менеджмента играет совет директоров. В международной практике применяются такие инструменты контроля совета директоров за деятельностью топ-менеджмента, как формирование адаптивной системы оценки и вознаграждения высшего менеджмента.

Однако, как показывает российская практика, большинство корпораций России еще не применяют данный инструмент для эффективного управления компаниями. Хотя именно адаптивная система вознаграждений топ-менеджеров позволяет повысить заинтересованность их в развитии корпорации и эффективно реализовывать долгосрочные цели в сфере развития бизнеса в интересах непосредственных собственников.

Очевидно, что высший менеджмент корпорации играет одну из ключевых ролей в развитии бизнеса и росте его капитализации.

Сложность разработки эффективного механизма вознаграждения заключается в следующем: на него влияет объективно существующий во всех без исключения корпорациях агентский конфликт, а именно: менеджер любым путем стремится увеличить свое вознаграждение, а собственник — снизить затраты на оплату услуг наемных управляющих.

Кроме того, под воздействием тенденций рынка труда, заключающихся главным образом в дефиците квалифицированного управляющего персонала, собственники вынуждены идти на уступки [13].

В виду указанных фактов основной задачей совета директоров корпорации при разработке системы вознаграждений исполнительных органов является создание эффективных условий их мотивации для достижения стратегических целей корпорации и соблюдения интересов собственников. Об этом говорит тот факт, что за последние десятилетия выплаты топ-менеджменту имели положительную динамику, кроме того, активно внедрялись опционные программы.

Политика вознаграждения менеджмента корпорации устанавливает общие правила разработки конкретных критериев и форм вознагражде-

ния менеджмента в компании и должна основываться на следующих общих принципах:

1. Уровень оплаты высшего менеджмента должен привлекать талантливых, высококвалифицированных специалистов.

2. Вознаграждение высшего менеджмента должно зависеть от достигнутых результатов как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах.

3. Размер вознаграждения высшего менеджмента должен быть сравним с вознаграждением акционеров (например, в форме дивидендов либо разницы курсовой стоимости акций).

4. Общая сумма вознаграждения должна зависеть от достигнутых результатов деятельности корпорации и ее платежеспособности [13].

В настоящее время можно выделить следующие подходы к разработке системы стимулирования высшего менеджмента корпорации: подход, ориентированный на достижение результатов; традиционный подход (стандартный); подход, ориентированный на оценку стоимости бизнеса.

Стандартный подход заключается в установлении уровня денежного вознаграждения в зависимости от квалификации работников, интенсивности труда, должностных обязанностей менеджера, независимо от поставленных собственником целей. Традиционный подход наиболее характерен для корпораций с долей государственной собственности либо корпораций, где менеджер является собственником, а значит, отсутствует агентский конфликт. В данном случае присутствует дополнительное стимулирование в форме различного рода привилегий.

Целью подхода, ориентированного на достижение результатов, является непосредственно мотивация менеджера, направленная на достижение стратегических целей компании и результатов, выгодных непосредственно собственнику, при этом результат может измеряться в количественных и качественных показателях. В качестве основы для оценки выбираются такие показатели, на которые менеджер может оказывать непосредственное влияние.

Третий метод основан на применении опционов, которые предполагают поощрение высшего руководства компании путем предоставления им права покупки акций компании на доступных, выгодных, льготных условиях. Но есть определенные ограничения в применении данного метода: он не может быть использован в компаниях, акции которых не обращаются на рынке ценных

бумаг. Как показывает практика, в России такие компании пока доминируют.

В современных условиях наиболее целесообразно использовать не конкретный метод из числа представленных, а их комбинацию — модификацию второго и третьего подходов.

В табл. 5 приведена структура вознаграждения топ-менеджмента корпорации, акции которой обращаются на фондовом рынке.

Данная структура формирует систему вознаграждения высшего руководства в корпорациях Западной Европы и США и, как показывает практика, за последние годы внедряется в российские корпорации. Итак, согласно представленной таблице, структура вознаграждения высшего менеджмента состоит из трех частей:

1. Определенная количественно денежная сумма или фиксированный оклад, необходимые для нормального существования топ-менеджера и членов его семьи.

2. Привилегии, управленческая рента.

3. Бонусы за достижение поставленных целей в краткосрочный и долгосрочный периоды.

Структура привилегий включает следующие компоненты:

- предоставление служебного транспорта;
- программы накопительного пенсионного страхования;
- право на получение ипотечных кредитов, краткосрочных потребительских на кредитов, частично возмещаемых корпорацией;
- внешнее обучение или повышение квалификации за счет компании и др.

Для оценки краткосрочной деятельности используются показатели, характеризующие основную (операционную) деятельность компании.

Для оценки долгосрочной деятельности применяются следующие показатели: рентабельность собственного капитала, прибыль на акцию, капи-

тализованный доход и пр., а также показатели, которые отражают факторы, влияющие на стоимость бизнеса [6].

Основная задача совета директоров состоит в определении оптимального соотношения трех основных частей вознаграждения высшего менеджмента компании (см. табл. 5). В корпорациях Западной Европы и США доля определенной денежной суммы — фиксированного оклада — не превышает 50 %, остальная доля — переменная и зависит как от краткосрочных, так и от долгосрочных показателей деятельности. Размер оклада зависит от квалификации менеджера, возложенных на него обязанностей, ответственности топ-менеджера, а также от спроса и предложения на рынке труда.

Некоторые крупные российские корпорации в настоящее время внедряют программу опционов для своего топ-менеджмента. В то же время информация о системе и тем более о суммах вознаграждений, выплачиваемых высшему менеджменту компаний, недоступна. По статистике, представленной российскими и зарубежными консалтинговыми компаниями в области раскрытия информации российских корпораций, из всего объема раскрываемой для инвесторов информации российские компании в наименьшей степени раскрывают информацию о вознаграждении своего высшего менеджмента и поэтому значительно отстают от международных требований в сфере формирования адаптивной системы вознаграждения высшего менеджмента компании. Чаще всего фиксированные вознаграждения топ-менеджмента привязывают к заработной плате работников, привилегии и бонусы составляют незначительный процент от общей фиксированной денежной суммы вознаграждения.

Итак, роль высшего менеджмента в достижении поставленных целей однозначно определена

Таблица 5

Общая структура вознаграждения высшего менеджмента корпорации

Структура вознаграждения	Условия выплат	Периодичность выплат
Долгосрочные стимулы	Опционы	Один раз в три года
	Достижение долгосрочных целей	Один раз в год
Бонусы за краткосрочные результаты	Достижение краткосрочных целей	Один раз в квартал
Фиксированный оклад и привилегии за принадлежность компании	Зависят от требуемого уровня квалификации, тенденций на рынке труда, а также оценки соответствия должности	Один раз в месяц

для корпорации. Поэтому на современном этапе существует острая необходимость создания адекватной системы вознаграждения высшего менеджмента. Вместе с тем применение различных форм вознаграждения на основании разных подходов затрудняется в виду низкого уровня раскрытия информации о вознаграждении высшего руководства.

Список литературы

1. Акимова, Т. А. Экономика устойчивого развития : учеб. пособие / Т. А. Акимова, Ю. Н. Мосейкин. М. : Экономика, 2009. 430 с.
2. Клочай, В. В. Особенности построения систем корпоративного управления в России : монография / В. В. Клочай. М. : Анкил, 2007. 240 с.
3. Пономаренко, Е. В. Экономика и финансы общественного сектора (основы теории эффективного государства) / Е. В. Пономаренко, В. А. Исаев. М. : ИНФРА-М, 2007. 427 с.
4. Ахинов, Г. А. Экономика общественного сектора / Г. А. Ахинов, Е. Н. Жильцов. М. : ИНФРА-М, 2009. 345 с.
5. Курс экономической теории / под. ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров, 2004.
6. Ивашковский, С. Н. Экономика для менеджеров: микро- и макроуровень / С. Н. Ивашковский. М. : Дело, 2008. 440 с.
7. Хейне, П. Экономический образ мышления : пер. с англ. / П. Хейне, П. Боуттке, Д. Причитко. М. : Вильямс, 2005.
8. Ковалев, В. Р. Теория, структура, стратегия развития корпоративного управления в России / В. Р. Ковалев. СПб. : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов, 2005. 180 с.
9. Могилевский, С. Д. Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности : учеб. пособие / С. Д. Могилевский, И. А. Самойлов. М. : Дело, 2006.
10. Кныш, М. И. Стратегическое управление корпорациями / М. И. Кныш, В. В. Пучков, Ю. Л. Тютиков. СПб. : КультинформПресс. 237 с.
11. Шихвердиев, А. П. Совет директоров в системе корпоративного управления компании / А. П. Шихвердиев. М. : Наука, 2009. 488 с.
12. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов : пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. 2-е изд. на рус. яз. М. : Олимп-Бизнес, 2008. 1007 с.
13. Кузнецов, М. Е. Организация системы вознаграждения топ-менеджмента корпорации / М. Е. Кузнецов // Экзит. 2004. № 4.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

И. В. Евсеев, Т. И. Евсеев

ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ВАРИАНТЫ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ЮЖНОГО УРАЛА В 1920–1950-х ГОДАХ

Рассматривается вопрос влияния осужденных на количественный и качественный состав населения южноуральских городов и поселков в период индустриализации. Указано на особое влияние представителей уголовно-исполнительной системы на процесс колонизации.

Ключевые слова: *ссылные, заключенные, тюрьмы, железодельные заводы, спецконтингент.*

В настоящее время российское общество переживает времена, аналогичные периоду 1920–50-х гг. Именно в указанный период в СССР осуществлялся переход к широкомасштабной индустриализации. На Урале и в Сибири осваивались новые месторождения полезных ископаемых. Сегодня на этих территориях разрабатываются месторождения сырья, однако в начале XX в. не существовало ни соответствующих технологий, ни людских ресурсов. Этим и обусловлено обилие исторических, юридических, социологических, экономических исследований, посвященных указанному периоду. Исследователей интересуют вопросы экономического развития страны в аспекте трех основных проблем советского государства:

- 1) использование сырьевых источников, разведанных в начале XX в.;
- 2) отсутствие технологий, позволяющих использовать залежи сырья;
- 3) нехватка трудовых ресурсов.

Из всех представленных вопросов нас интересует проблема привлечения и использования рабочей силы, которая повлияла на формирование количественного и качественного состава населения уральских поселков и городов.

В период нэпа особой потребности в рабочей силе на территории Южного Урала не было, так как полномасштабных планов в отношении нового витка индустриализации у советской власти не существовало. В 1920-е гг. использование рабочей силы из числа завербованных из деревень и заключенных уголовно-исполнительной системы не получило широкого распространения из-за слабого развития промышленности и высокой безработицы. По окончании Гражданской войны количество городов и производственных объектов не увеличивалось. В силу этого обстоятельства крестьяне оставались в деревнях, а спецконтингент испра-

вительных учреждений Урала сокращался. Так, в Кургане был закрыт лагерь принудительных работ, в Челябинске расформирована трудовая рота губернского исправительного лагеря. В тюрьмах Челябинска, Златоуста, Верхнеуральска, Троицка, Кургана численность спецконтингента не превышала в среднем 200 человек [1]. Все это объяснялось тем, что предприятия региона больше не заключали договоров на поставку рабочей силы с учреждениями уголовно-исполнительной системы. Многие промышленные предприятия переживали кризис, и рабочие этих предприятий старались уехать в деревню, где за счет личного хозяйства можно было как-то существовать. Бывшие заключенные, отбывшие уголовное наказание, отправлялись домой или оставались на месте, пополняя социум городков Урала.

На 1 января 1924 г. численность населения региона, по сравнению с 1920 г., сократилась на 444 800 человек, или на 6,8 %. Городское население уменьшилось на 13,7 %. Наиболее ощутимые потери понесла Челябинская губерния (17,8 %), жители которой особенно пострадали от неурожая 1921 г. [2. С. 6].

В 1927 г. с принятием первого пятилетнего плана ситуация изменилась. Согласно плану в регионе должны были быть построены металлургические гиганты — Магнитогорский металлургический завод, Бакальский завод, Уфалейский никелевый завод. Для них требовались тысячи строителей и рабочих. Задачи хозяйственного строительства поставили на повестку дня вопрос рационального использования рабочей силы по всей стране и на Южном Урале в частности.

Развитие сети городов и поселков, исправительно-трудовых лагерей шло параллельно с индустриальным развитием государства, и это объяснялось выполнением уголовно-исполнительной

системой двойственной функции — репрессивно-карательной и производственно-экономической. Это побудило законодателей искать нормативно-правовую основу для успешной реализации политических задач по пополнению рабочих ресурсов на промышленных площадках Урала.

В 1927 г. XV съезд ВКП(б) принял директивы к составлению пятилетнего плана, в которых, помимо прочего, указывалось направление на скорейшую индустриализации страны. При этом делался упор на перекачивание людских ресурсов из сельской местности. Встал вопрос о методах «перекачки». Возможны были два пути: оргнабор (вербовка деревенских жителей) и принудительная мобилизация. Вопрос о морально-этической стороне этого процесса советским руководством даже не ставился [3. С. 3, 236–279].

О проводимой работе и масштабах привлечения рабочей силы рассказывают документы Уральского областного отдела труда. Советам Челябинского округа и их представителям на местах предписывалось: «...для обеспечения промышленного строительства округа рабочей силой потребуется около 27 000 человек, эта потребность почти целиком должна быть удовлетворена путем переброски излишков рабочей силы из села» [4. С. 140]. Однако, несмотря на принятые меры, рабочей силы не хватало. Уральский областной Совет в отчетах указывал, что с учетом привлечения всего трудоспособного населения, включая женщин, недостаток трудовых сил будет составлять 106 000 человек [5]. Рабочей силы не просто не хватало, ее требовалось больше, чем проживало в регионе, что было вызвано начавшейся индустриализацией. Подсчеты показали, что на Урале для работы в 1931 г. в промышленности требовалось 525 тыс. человек, в строительстве — 233 тыс., на лесозаготовках — 240 тыс. [Там же].

В этих условиях советское государство возвратилось к опыту периода «военного коммунизма», когда труд становился обязательным для всех категорий граждан. На рубеже 1920–30-х гг. появился целый ряд законодательных актов, регламентирующих трудовое использование граждан.

Так, в 1929 г. Постановлением Всероссийского центрального исполнительного комитета и Совета Народных Комиссаров (ВЦИК и СНК) РСФСР было разрешено представителям местных Советов использовать население, имеющее лошадей, для выполнения гужевой платной повинности. Данная повинность заключалась в под-

возке хлеба к железнодорожным станциям во время уборочных работ. Постановлением ВЦИК и СНК РСФСР от 1 апреля 1929 г. устанавливалось, что содержание, ремонт и восстановление дорог местного значения производилось местным населением, которое должно было делать это на безвозмездной основе, но в обязательном порядке. К работе привлекались проживавшие в сельской местности мужчины в возрасте 18–45 лет и женщины от 18 до 40 лет.

В феврале 1930 г. вышло еще одно постановление ВЦИК и СНК РСФСР, разрешавшее исполнительным комитетам автономных республик и краев, областей вводить в лесозаготовительных и лесосплавных районах платную трудовую и гужевую повинность для выполнения государственных заданий [6. С. 76–77].

Следующее Постановление ЦИК и СНК СССР, от 4 марта 1927 г., касалось проведения оргнабора силами государственных органов для нужд промышленности. В то же время было запрещено привлекать рабочую силу через частных посредников или лиц, не получивших полномочий от наркомата труда. Оргнабор на практике осуществлялся путем заключения договоров организаций с колхозами, закрепления рабочих за предприятиями на определенный срок на основе контракции. Соответствующие органы составляли разрядку по районам. Район доводил плановые задания до колхозов, которые автоматически заключали договора, не учитывая при этом интересов и умений колхозников. Колхозники прикреплялись к предприятиям, которые нельзя было покинуть до окончания срока действия договорных обязательств.

21 мая 1929 г. СНК СССР принял специальное постановление «О признаках кулацких хозяйств, в которых должен применяться Кодекс законов о труде». В документе были указаны следующие признаки кулацких хозяйств:

- 1) систематическое применение наемного труда;
- 2) наличие мельницы, маслобойни, крупорушки, просорушки, волночесалки, терочного заведения, картофельной, плодовой или овощной сушилки или другого промышленного предприятия (при условии применения механического двигателя);
- 3) сдача внаем сложных сельхозмашин с механическими двигателями;
- 4) сдача внаем постоянно или на сезон отдельных оборудованных помещений под жилье или предприятие;

5) торговля, ростовщичество или получение нетрудовых доходов [7. С. 125–126].

23 июля 1930 г. Президиум Уралоблисполкома принял постановление о трудовом использовании кулаков 3-й и 2-й категорий. Согласно этому постановлению полномочным представителям Объединенного государственного политического управления (ОГПУ) по Уралу предписывалось оставшихся невыселенными трудоспособных кулаков 3-й и 2-й категорий, как «враждебный и разлагающий элемент», из деревни изъять и «использовать таковых... на хозяйственно-промышленных работах внутри региона». Семьи высылаемых предлагалось «оставить до уборки урожая на месте» [8]. После проведения операции отделом по спецпереселенцам Главного управления исправительно-трудовых лагерей и трудовых колоний (ГУЛАГ) ОГПУ была подготовлена справка о кулаках, выселенных в 1930–1931 гг. В ней указывалось, что за время операции было направлено на спецпоселение 132 325 семей общей численностью более 73 тыс. человек только на Южном Урале [9]. Следует отметить, что в статистических выкладках встречаются отдельные неточности, что можно объяснить обилием цифр и неумением в короткий период учитывать большие массы людей. По запросам соответствующих наркоматов на Южный Урал отправляли спецпереселенцев также из других регионов СССР.

Используя трудовую повинность как разновидность принудительного труда, советское государство в конце 1920-х — 1930-е гг. определило отдельные категории населения СССР, для которых принудительный труд становился основным. От их «социальной опасности» зависела их дальнейшая судьба. Причисленных к первой категории расстреливали, всех относившихся ко второй и третьей категориям отправляли в лагерь, исправительно-трудовые колонии и тюрьмы для выполнения трудовых государственных планов. Труд заключенных был включен в государственный план с ежегодным увеличением объектов и показателей. Возник целый сектор социалистической экономики, включавший в себя многие виды экономической деятельности — от сельского хозяйства до оборонной промышленности.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод, что в 1927–1930 гг. власть на Южном Урале проводила эксперимент по привлечению в регион и использованию рабочей силы. В этом деле наметились два основных направления.

Первое — осуществление внутрирегиональной миграции, то есть обеспечение производственных объектов рабочей силой за счет жителей деревень и селений данного региона. Граждан привлекали на строительные работы по разнарядке или вербовке, что представлялось как мирное переселение по желанию самих трудящихся. Желавшие приезжали с семьями на строительную площадку будущего завода, где им выделяли участок под строительство жилья и будущего подсобного хозяйства.

Второе направление — использование в качестве рабочей силы контингента учреждений уголовно-исполнительной системы, что подтверждается архивными документами. Если к 1921 г. на территории Южного Урала было 10 учреждений системы исполнения наказаний, в которых содержалось около 11 тыс. человек (из них в тюрьмах — 2988), то к 1926 г. общая численность заключенных во всех учреждениях не превышала 2 тыс. человек, а на 1 января 1933 г. только на территории современной Челябинской области в спецучреждениях содержались 23 тыс. человек, и число заключенных увеличивалось год от года. В 1930–1931 гг., по данным ОГПУ, в Уральскую область было ввезено 123 547 семей (571 355 человек) [10. С. 162].

В 1931 г. в докладной записке в областной комитет ВКП(б) и облисполком сообщалось: «За последний год население района, за счет спецпереселенцев главным образом, увеличилось почти на 100 %» [11].

Получалось, что на стройках использовались в качестве рабочей силы контингент из деревень округа, набранный по оргнабору и разнарядке, и спецконтингент из учреждений исправительно-трудовой системы. Так, на Южном Урале на строительство никелевого завода привлекался вольный контингент из деревень Каслинского округа — Знаменки, Тюбука, Маука и др. Привлекались также репрессированные, причисленные к кулакам. Их доставляли под конвоем из Нязепетровского округа (деревни Шемаха, Ситцево, Абдрахманово). Им также было позволено строить собственные дома, заводить хозяйство [12]. Но при этом они состояли на учете в комендатуре Наркомата внутренних дел при строительной площадке.

При возводимом заводе, рядом с производственной площадкой, были организованы две исправительно-трудовые колонии (ИТК), еще две — при Черемшанском руднике и подсобном

хозяйстве в поселке Боровом. В 9 километрах от Верхнего Уфалея, по дороге в поселок Нижний, был организован лагерь для заготовителей пиломатериалов для будущего лагеря союзного подчинения — Бакаллага.

Получалось, что на 1935 г. в Верхнеуфалейском районе проживали 53 400 человек, в том числе 40 300 человек в трех поселках и 13 100 человек — в восьми селениях [13]. В Верхнем Уфалее, с учетом нижней площадки, проживало около 20 тыс. граждан. Спецпоселенцев насчитывалось 7 тыс. человек (из Шемахи, Ситцево, Нязепетровска и др.). Рядом с заводской площадкой размещалась ИТК и четыре ее отделения: рядом со строительной площадкой (804 человека), при карьерах в районе Черемшанки (289 человек) и в районе поселка Октябрьского (1230 человек). По данным архива Уфалейского никелевого комбината, всего на строительной площадке завода трудилось около 10 тыс. человек из состава спецконтингента исправительно-трудовых учреждений. В самом Верхнем Уфалее спецконтингент составлял до 30 % жителей [14].

Аналогичная ситуация складывалась и на строительной площадке Магнитогорского завода. В 1938 г. американский рабочий Дж. Скотт, работавший на строительстве Магнитогорского металлургического завода, писал: «...в настоящее время группы людей, работающих в Магнитогорске принудительно, включают в себя: 25 тысяч так называемых “раскулаченных”, которые все еще не имеют права покидать город, но уже не находятся под вооруженной охраной, и около 15–20 000 заключенных ИТК под стражей. Все население Магнитогорска составляет 145 000 жителей. Соответственно около 30 % населения трудится на принудительных работах» [15. С. 285].

Число жителей Челябинской области за 1933–1936 гг. увеличилось с 2630,4 тыс. до 2945,5 тыс. человек, или на 12 %. В итоге удельный вес горожан за данный период вырос в Свердловской области с 42,7 до более чем 50 %, в Челябинской области — с 35,7 до 47,3 %. Вместе с тем во второй пятилетке среднегодовые темпы прироста городского населения снизились. Если в 1928–1932 гг. ежегодно число горожан Урала возрастало в среднем на 16,5 %, то в 1933–1936 гг. — на 11 % [17. С. 24].

28 февраля 1931 г. Президиум Уралоблисполкома постановил: «Организовать при Секретариате Уралсовета Комендантский отдел, ру-

ководство которым возложить на ПП ОГПУ по Уралу». Начальником отдела был утвержден Н. Д. Баранов. В постановлении указывалось, что на комендантский отдел и его органы на местах возлагается «вся ответственность за состояние спецпереселенцев» [18]. Именно этот контингент прибывал на Южный Урал. Это обуславливалось тем, что в 1930 г. специальным постановлением СНК предписал не проводить больше оргнаборы, а использовать спецконтингент системы НКВД. Это объяснялось тем, что вольнонаемные, привлеченные на основе трудовой повинности, выполняли план на 70–80 % с целью сохранять силы для своего хозяйства, а заключенные выполняли на 100 % (без учета нетрудоспособных, которые составляли иногда 40 % всего спецконтингента). Были случаи когда вольнонаемные, привлеченные на стройки по оргнабору, пользовались стройматериалами с промышленного объекта для своих нужд. Отмечались случаи хищения гвоздей, кирпичей, пиломатериалов.

Заключенные не имели своего жилища, поэтому у них не было нужды уносить с рабочего места строительные материалы. Не способствовали хищениям и постоянные обыски.

Накануне Великой Отечественной войны спецконтингент на Южном Урале составляли в основном раскулаченные (54,5 %) и заключенные (35,4 %). Причем в Челябинской области в общей численности спецконтингента (55 281 человек) раскулаченные составляли 83,6 % (в Молотовской области — 56,4 %; в Свердловской — 48,5 %), заключенные — 14,2 %. Другой особенностью размещения спецконтингента в Челябинской области было то, что здесь отсутствовали исправительно-трудовые лагеря союзного подчинения [19. С. 180–181].

Как отмечалось, накануне войны на территории Челябинской области находились 55 227 человек из числа раскулаченных. На 1 октября 1944 г. их численность сократилась до 31 845 человек. Это соответствовало общей тенденции к сокращению численности раскулаченных в годы войны на Урале.

По нашим подсчетам, в Челябинской области численность переселенных кулаков сократилась на 31,1 %, в то время как по Уралу в целом — на 28,4 %. Следовательно, в Южно-Уральском регионе этот процесс шел более интенсивно, чем в целом по Уралу [20. С. 33, 35].

Как утверждает А. А. Журавлева, за несколько лет индустриализации (1926–1939) на Урале

наблюдался значительный рост населения: число жителей Свердловской области увеличилось на 51 %, Пермской — на 20 %, Челябинской — на 18,6 % [21. С. 47–52]. Особенно выросло городское население. Контингент горожан в Челябинской области увеличился с 382 200 до 1 181 800 человек, или в 3,1 раза [22. С. 74]. Это обуславливалось тем, что местные власти иногда обращались в СНК и НКВД с просьбой об освобождении заключенных и спецпоселенцев. Причина заключалась в том, что руководители желали сохранить трудовые ресурсы для производства. После выполнения планов строительства лагеря расформировывались, а контингент отправлялся в новые лагеря. Руководителям предприятий это было невыгодно, и они обращались с соответствующими просьбами к властям. Их пожелания были услышаны.

25 августа 1938 г. при обсуждении вопроса о досрочном освобождении отличившихся заключенных И. В. Сталин заявил: «Правильно ли предложили представить список на освобождение этих заключенных? Они уходят с работы. Нельзя ли придумать какую-нибудь другую форму оценки их работы — награды и т. д.? Мы плохо делаем, что нарушаем работу лагерей. Освобождение этим людям, конечно, нужно, но с точки зрения государственного хозяйства это плохо... Будут освобождаться лучшие люди, а оставаться худшие. Нельзя ли дело повернуть по-другому, чтобы эти люди оставались на работе — награды давать, ордена, может быть?..» По предложению И. В. Сталина НКВД было поручено изыскать средства, которые бы заставили людей остаться на месте [23. С. 14–15].

Так, Постановление СНК СССР № 1143-280с от 22 октября 1938 г. разрешало детям выселенных кулаков по достижении 16-летнего возраста выезжать из спецпоселков и снимало с них все ограничения. 11 апреля 1942 г. Госкомитет обороны выпустил постановление № 1575сс, согласно которому начался призыв в Красную Армию детей переселенцев и переселенцев призывного возраста. В конце июня 1942 г. план по мобилизации в Красную Армию трудпоселенцев был увеличен по всему Уралу, включая Свердловскую, Молотовскую, Челябинскую области и Башкирскую АССР. Всего в период с 22 июня 1941 г. по 1 ноября 1942 г. с территории Южного Урала было мобилизовано 7285 человек. 22 октября 1942 г. приказом НКВД СССР № 002303 с учета трудовой ссылки были сняты

не только трудпоселенцы, призванные в Красную Армию, но и члены их семей (жены, дети), которых предписывалось размещать в местах их пребывания. Они и сами не стремились уезжать: к этому времени у всех имелись хозяйства, и это служило решающим фактором при выборе места жительства.

С мая 1944 г. с учета в спецпоселениях стали сниматься дети спецпереселенцев, оказавшихся в «кулацкой ссылке». Их направляли в школы фабрично-заводского обучения и ремесленные училища [24]. По окончании училищ молодые люди вливались в трудовые ресурсы городов и поселков.

В 1946–1947 гг. ряды используемых в промышленности спецпоселенцев пополнялись за счет бывших спецмобилизованных, которые демобилизовались из рабочих колонн, но прикреплялись, уже в качестве спецпоселенцев, к предприятиям нефтяной и угольной промышленности, а также к бывшим стройкам Главпромстроя НКВД, переданным в «гражданские» строительные наркоматы [20. С. 77–78], с последующим расселением в ближайших населенных пунктах. Тот же статус получали освобожденные по Указу Президиума Верховного Совета СССР от 10 января 1947 г. заключенные, «переданные» в промышленность. Из лагерей Свердловской области на предприятия Уральского региона было передано 7550 человек, из них 5823 человека — в угольную промышленность [25].

Таким образом, к концу 1940-х гг. окончательно сформировалась система, при которой спецконтингент исправительно-трудовой системы стал неотъемлемой частью трудовых ресурсов страны и участвовал в формировании социума определенных населенных пунктов или районов. Урал, сформировавшийся к 1917 г. как индустриальный регион с высокой концентрацией промышленного производства, явился полигоном для апробирования различных форм «трудовой машины» [26. С. 157].

К концу 1950-х гг., с принятием новых политических установок, определенных XX съездом КПСС, исправительно-трудовая система вступила в процесс глубокого реформирования. Производственный сектор системы передавался в соответствующие отрасли народного хозяйства, а спецконтингент оставался в местах прежнего пребывания, так как новые жители, из числа заключенных и трудпоселенцев, уже устроили свой быт, обзавелись семьями [27. С. 73–84]. Они стали частью общества этого региона. Так, Верхний

Уфалей вырос из заводского поселка с населением в 13 тыс. человек до города с численностью жителей до 58 тыс. человек, Магнитогорск вобрал в себя десятки тысяч человек и вырос до города с численностью около 500 тыс. человек, и т. д.

Последнее крупное освобождение спецпоселенцев было проведено по Указу Президиума Верховного Совета СССР от 7 января 1960 г. [28. С. 275–276].

Список литературы

1. Филиал объединенного государственного архива Челябинской области г. Златоуста. Ф. Р-132. Оп. 1. Д. 193. Л. 43.
2. Уральское хозяйство в цифрах, 1926 год : крат. стат. справ. Свердловск : Урал. обл. стат. упр., 1926.
3. Раков, А. А. База данных «Раскулаченные крестьяне Южного Урала (1930–1934 гг.)» и ее анализ / А. А. Раков. Челябинск, 2000.
4. Челябинская область 1917–1945 гг. : сб. док. и материалов. Челябинск, 1988.
5. Государственный архив Свердловской области (ГАСО). Ф. 88. Оп. 1. Д. 2942. Л. 188.
6. Гончаров, Г. А. Трудовая армия на Урале в годы Великой Отечественной войны / Г. А. Гончаров. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2006.
7. См.: Базаров, А. А. Кулак и агроГУЛАГ / А. А. Базаров. Челябинск, 1998.
8. ГАСО. Ф. 88. Оп. 1. Д. 51. Л. 91.
9. Российский государственный архив экономики. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 1944. Л. 17–25.
10. Российский центр хранения и изучения документов новейшей истории. Ф. 17. Оп. 120. Д. 59. Л. 59–59 об. См. также: Плотников, И. Е. Как ликвидировали кулачество на Урале / И. Е. Плотников // Отечеств. история. 1993. № 4.
11. Архивный отдел администрации г. Серова. Ф. 1. Оп. 3. Д. 42. Л. 4.
12. Место строительства жилья для этого контингента получило в народе название Шемага. Тем самым было увековечено наименование места, из которого прибыли спецпоселенцы (Архив Уфалейского историко-краеведческого музея Челябинской области. Ф. 23. Оп. 1. Д. 3. Л. 3).
13. Объединенный государственный архив Челябинской области (ОГАЧО). Ф. 274. Оп. 3. Д. 3118. Л. 22.
14. Посчитано по: Архив Уфалейского никелевого комбината. Ф. 9. Оп. 1. Д. 4. Л. 54; Ф. 12. Оп. 1. Д. 1. Л. 23; Ф. 15. Оп. 1. Д. 6.
15. Скотт, Дж. За Уралом. Американский рабочий в русском городе стали / Дж. Скотт. М. : Изд-во Моск. ун-та, 1991.
16. Архивный отдел администрации г. Серова. Ф. 1. Оп. 3. Д. 42. Л. 4.
17. Уральское хозяйство в цифрах. 1931–1932 гг. Свердловск : УралУНХУ, 1933.
18. ГАСО. Ф. 88. Оп. 21. Д. 63. Л. 11.
19. Мазур, Л. Н. Край ссылки: Особенности формирования и развития системы расселения на Урале в 1930–1950-е гг. / Л. Н. Мазур // Документ. Архив. История. Современность : сб. науч. тр. Вып. 2. Екатеринбург, 2002.
20. Иосиф Сталин — Лаврентию Берии: «Их надо депортировать» : документы, факты, комментарий. / вступ. ст., сост., послесл. Н. Ф. Бугай. М. : Дружба народов, 1992.
21. Журавлева, В. А. Динамика и численность городского населения Урала в 20–30-е годы XX века / А. А. Журавлева // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. 2005. № 7 (47). Сер. Социал.-гуманитар. науки. Вып. 4.
22. Челябинская область : крат. стат. справ. Челябинск : Челяб. рабочий, 1941.
23. ГУЛАГ в годы Великой Отечественной войны // Воен.-ист. журн. 1991. № 1.
24. Государственный архив Российской Федерации. Ф. 9479. Оп. 1. Д. 43. Л. 6; Д. 107. Л. 74; Д. 113. Л. 215; Д. 641. Л. 296; Д. 949. Л. 78; См. также: Земсков, В. Н. Судьба «кулацкой ссылки» (1930–1954 гг.) / В. Н. Земсков // Отечеств. история. 1994. № 1. С. 118–147.
25. Архив информационного центра Управления внутренних дел Свердловской области. Ф. 55. Оп. 1. Д. 55. Л. 82.
26. Маламуд, Г. Я. Заключение, трудмобилизованные НКВД и спецпоселенцы на Урале в 1940-х — начале 50-х гг. : дис. ... канд. ист. наук / Г. Я. Маламуд. Екатеринбург, 1998.
27. Хлевнюк, О. В. Принудительный труд в экономике СССР. 1929–1941 годы / О. В. Хлевнюк // Свобод. мысль. 1992. № 13.
28. Земсков, В. Н. Массовое освобождение спецпоселенцев и ссыльных / В. Н. Земсков // Социол. исслед. 1991. № 1.

С. С. Карбанов

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ О ВОЗМЕЩЕНИИ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА РАБОТНИКУ

Востребованность института возмещения морального вреда в трудовом праве очевидна. Анализ судебных решений по делам о защите нарушенных трудовых прав работников показывает, что требования, предъявленные в суд о защите любого трудового права, практически всегда сопровождаются требованием о компенсации морального вреда. При разрешении трудовых споров о возмещении морального вреда, причиненного работнику, судам необходимо учитывать особенности трудовых отношений, использовать критерии и механизмы, отличные от гражданско-правовых.

Ключевые слова: возмещение морального вреда, трудовые правоотношения, материальная ответственность работодателя, судебная практика.

Специфика трудовых правоотношений предполагает использование особых подходов при вынесении судами решений по требованиям работников о возмещении морального вреда. В отличие от гражданских правоотношений в трудовых правоотношениях большее значение имеет нематериальный аспект труда, выражающийся в объективной социальной значимости трудовой функции конкретного работника и не менее важным для работника чувстве полезности для общества, организации (работодателя), трудового коллектива. С 2002 г. действует норма Трудового кодекса (ТК) РФ, предоставляющая работникам возможность требовать возмещения морального вреда, причиненного нарушением любого трудового права. За это время накопилось огромное количество решений по соответствующим делам. Однако анализ практики районных судов показывает, что у правоприменителя нет единого мнения о природе морального вреда в трудовых правоотношениях, отсутствуют единые подходы к решению вопросов о размере компенсации, оценке тех или иных доказательств как оснований для требований о компенсации морального вреда. Неясность законодательных формулировок, отсутствие определения понятия морального вреда в трудовых отношениях, критериев, позволяющих определить размер компенсации, приводят к отсутствию единообразия в судебной практике по делам о такого рода компенсации и вызывают сложности в правоприменительной деятельности.

Гражданские дела, связанные с защитой трудовых прав работников, преимущественно подсудны районным судам. Таким образом, основная нагрузка по рассмотрению трудовых споров с требованиями о компенсации морального вреда

возложена на районные суды, выступающие в качестве судов первой инстанции.

При рассмотрении в судах такого рода требований нередко возникают сложности как со стороны истца — работника, так и у самого суда. Зачастую работнику сложно доказать факт претерпевания физических и/или нравственных переживаний. Одно дело, если нарушение трудовых прав выразилось в причинении вреда жизни и здоровью человека, когда в качестве доказательства могут выступать акты расследования несчастного случая на производстве, заключения медицинских учреждений, листы временной нетрудоспособности и т. д. Другое — когда нарушения коснулись процедуры увольнения (задержка выдачи трудовой книжки) или выразились в несвоевременности или неполноте выплаты заработной платы. В таких случаях, как правило, никаких документальных доказательств претерпевания психических или физических страданий у работника нет. Затруднения также возникают у судей при мотивировке принимаемых ими решений. Зачастую в своих решениях суды не указывают, какими критериями они руководствовались при определении размера компенсации, ограничиваясь стандартными фразами («вместе с тем размер компенсации морального вреда подлежит снижению с учетом степени вины ответчика, а также степени нравственных страданий истицы, индивидуальных особенностей ее личности, а также требований разумности и справедливости»). При этом суд не уточняет, какова степень выявленных переживаний, какие именно индивидуальные особенности работника повлияли на размер компенсации.

Нередко суды ограничиваются лишь ссылкой в решении на норму права, которую они применили

при определении размера компенсации, и вообще не указывают никаких критериев, положенных в основу определения степени психических переживаний. Вряд ли такие судебные решения можно признать законными и обоснованными. Решение суда должно отличаться своей полнотой, давать ответы на все поставленные перед судом вопросы, содержать оценку всех представленных суду доказательств либо доводы, по которым суд отвергает те или иные доказательства. Решения, не отвечающие названным требованиям, не могут считаться законными.

Полагаю, что в мотивировочных частях судебных решений необходимо обосновывать выбор того или иного критерия определения размера возмещения морального вреда. Таковыми могут быть, в частности, степень вины работника и работодателя при нарушении права работника, продолжительность нарушения трудового права работника (в случае длящегося правонарушения), продолжительность времени, в течение которого не было восстановлено нарушенное право работника, степень физических и нравственных переживаний работника с учетом его индивидуальных особенностей (возраст, пол, склад психики и т. д.), вид нарушенного трудового права, имущественное положение работника.

Остро стоит проблема определения размеров денежной компенсации морального вреда. Причем суммы такой компенсации существенно различаются не только в зависимости от региональной принадлежности районного суда (что представляется обоснованным с учетом различного прожиточного минимума в субъектах РФ и соответствующего представления судей о полезности и значимости той или иной денежной суммы и, как следствие, ее способности сгладить нравственные переживания), но и в зависимости от принятия решения разными судами в пределах одной административно-территориальной единицы, что не способствует достижению единообразия в судебной практике и вызывает недоумение со стороны участников судопроизводства. На наш взгляд, причина кроется в отсутствии четких законодательных критериев, позволяющих определить размер такой компенсации. Несмотря на широко обсуждаемые в литературе недостатки норм о компенсации морального вреда в гражданском законодательстве (ст. 151, 1099–1101 Гражданского кодекса (ГК) РФ), законодатель изложил их в нормах ГК РФ более удачно в сравнении с трудовым законодательством.

Здесь приведены такие критерии, позволяющие суду определить размер денежной компенсации нравственных переживаний, как степень вины причинителя вреда, степень и характер физических и нравственных страданий, которые оцениваются судом с учетом фактических обстоятельств, при которых был причинен моральный вред, индивидуальные особенности лица, которому причинен вред.

В свою очередь, в нормах ТК РФ возмещению морального вреда прямо посвящена только ст. 237, согласно которой моральный вред, причиненный работнику неправомерными действиями или бездействием работодателя, возмещается работнику в денежной форме в размерах, определяемых соглашением сторон трудового договора. В случае возникновения спора факт причинения работнику морального вреда и размеры его возмещения определяются судом независимо от подлежащего возмещению имущественного ущерба. В ст. 394 ТК РФ указано, что в случае увольнения без законного основания или с нарушением установленного порядка увольнения либо незаконного перевода на другую работу суд может по требованию работника вынести решение о взыскании в пользу работника денежной компенсации морального вреда, причиненного ему указанными действиями. Размер этой компенсации определяется судом. Пунктом 63 Постановления Пленума Верховного Совета РФ от 17 марта 2004 г. № 2 предусмотрено, что суд в силу ст. 21 и 237 ТК РФ вправе удовлетворить требование работника о компенсации морального вреда, причиненного ему любыми неправомерными действиями или бездействием работодателя, в том числе и при нарушении его имущественных прав (например, при задержке выплаты заработной платы).

Таким образом, как в случае незаконного увольнения с работы, так и в иных случаях нарушения трудовых прав работников размер компенсации морального вреда должен быть определен судом. При этом никаких критериев определения размера денежной компенсации психических и/или физических переживаний работника трудовое законодательство не приводит.

Анализ решений районных судов г. Челябинска по рассматриваемой категории дел показывает, что разрешая трудовые споры с требованиями о компенсации морального вреда, суды в мотивировочной части решений не ссылаются на нормы гражданского законодательства о компенсации морального вреда. При этом, на наш взгляд,

ошибочна точка зрения, согласно которой нормы ГК РФ (ст. 151, п. 2 ст. 2 ГК РФ, устанавливающие защиту нематериальных благ, в том числе права на труд, нормами гражданского законодательства) могут применяться и при разрешении трудовых споров. Действительно, в ст. 5 ТК РФ Гражданский кодекс РФ в числе актов, регулирующих трудовые отношения, не упоминается. Однако в текстах судебных постановлений отчетливо прослеживается цитирование норм именно гражданского законодательства в соответствующей части. Так, в мотивировочной части решения Калининского районного суда от 31 октября 2012 г. судья, определяя размер денежной компенсации, указывает, что при определении размера компенсации морального вреда суд принимает во внимание наличие нравственных страданий истца из-за неполного начисления и выплаты выходного пособия, продолжительность времени, в течение которого не было восстановлено нарушенное право истца, индивидуальные особенности истца и считает возможным взыскать 1000 р. в качестве компенсации морального вреда, соответствующей степени нравственных страданий истца. Аналогичные выводы и размеры компенсации морального вреда содержатся в решении все того же Калининского районного суда от 22 ноября 2012 г. В приведенных решениях налицо влияние норм ГК РФ на выводы суда. Критерии, которые приведены судом как основание для определения размера компенсации, целиком взяты из соответствующих норм не ТК РФ, а именно ГК РФ.

Думается, такую практику судов следует признать вынужденной. Отсутствие в судебных решениях ссылок на нормы ТК РФ в названной части отражает объективные недостатки ТК РФ, отсутствие в его нормах каких-либо критериев, позволяющих судам выносить мотивированные решения по требованиям о возмещении морального вреда.

Определенную критику вызывает размер компенсации работнику морального вреда, причиненного при нарушении его трудовых прав. Так, в решении Советского районного суда от 5 марта 2010 г. суд, с учетом установленного факта бездействия работодателя, выразившегося в несвоевременной выдаче трудовой книжки, считает, что размер подлежащего возмещению морального вреда должен быть определен в размере 1000 р. При этом истец и без того просил немного — всего 10 000 р. — за несвоевременную выдачу тру-

довой книжки. Обращает на себя внимание и характер нарушенного права. Невыдача трудовой книжки рассматривается законодателем как грубейшее нарушение трудового права работника. Так, согласно ст. 66 ТК РФ в системной связи со ст. 65 ТК РФ трудовая книжка является основным документом о трудовой деятельности и трудовом стаже работника, который наравне с иными документами должен быть предоставлен работодателю лицом, поступающим на работу. Таким образом, задержка выдачи трудовой книжки фактически лишает работника возможности трудиться и, как следствие, иметь средства к существованию.

Центральный районный суд в решении от 22 марта 2010 г. пришел к выводу, что в результате невыдачи работодателем в установленный срок заработной платы истец претерпел определенные неудобства, однако не был лишен возможности трудиться и заключил новый трудовой договор с иным работодателем. Размер морального вреда, предложенный и оцененный истцом в размере 15 000 р., суд считает завышенным, переходящим все разумные пределы и не соответствующим объему нарушенных прав, и оценивает его в 1000 р. В данном случае нарушено право работника на выплату в установленный срок заработной платы (ст. 21 ТК РФ). Следует отметить, что несмотря на возможное множество потенциальных причин, по которым работник мог устроиться на работу, все же стабильный, периодический и гарантированный доход от своей профессиональной деятельности — это то, что в конечном счете позволяет ощущать чувство свободы, развиваться духовно и физически, обеспечивать свою семью и себя необходимыми материальными ресурсами, благами и услугами, обеспечивать собственную жизнь, заботу о здоровье, отдых и досуг, то есть получать от жизни и общения в социуме то, что делает человека особенным в его естественных потребностях. Таким образом, именно нарушение имущественного трудового права работника на своевременную и в полном размере выплату заработной платы как ни что иное способно причинить ему тяжелые психические переживания, а именно переживание страха за свое будущее, неуверенность в завтрашнем дне, страх невозможности исполнить собственные обязательства перед третьими лицами (неоплата коммунальных услуг, учебы детей, лечения родителей), стыд и унижение перед коллегами и друзьями, основанные на осознании собственной несостоятельности, и т. д.

Нарушение права на заработную плату может выражаться и в физических страданиях, например чувстве голода при невозможности приобрести продукты питания или болевых ощущениях при невозможности купить необходимые лекарства.

С учетом приведенных аргументов рассмотренные решения районных судов представляются необоснованными, а удовлетворенные суммы возмещения вреда — крайне незначительными и не способными сгладить негативные ощущения от нарушенного права.

В свою очередь чрезмерное занижение размеров компенсации морального вреда со стороны некоторых районных судов, допущенное при разрешении трудовых споров, может быть обусловлено следующими причинами:

1. Отсутствие четких законодательных критериев компенсации морального вреда в трудовом праве.

2. Вероятность отмены (изменения) судебного решения вышестоящим судом по основаниям чрезмерного завышения размера компенсации, с которым, вероятнее всего, не согласится ответчик — работодатель. С другой стороны, удовлетворяя требование о компенсации морального вреда в минимальных размерах (например 1000 р.), суд формально обеспечивает защиту нарушенного права работника, не отказав ему в такого рода компенсации. При этом, возможно, рассчитывает на то, что работник не будет обжаловать решение суда, хотя бы потому, что в остальной части исковых требований суд обеспечил его защиту (восстановил на работе, взыскал невыплаченный заработок, пособие и пр.).

3. Ошибочное, но устоявшееся в сознании правоприменителя мнение о том, что межотрасле-

вой институт компенсации морального вреда в силу своей природы в первую очередь направлен на защиту нематериальных благ (жизнь, здоровье, честь, достоинство и т. д.). Трудовые же права в основном носят имущественный характер либо связаны с имуществом работника или работодателя.

Список литературы

1. Решение Калининского районного суда г. Челябинска от 5 февраля 2010 г. // Архив Калининского районного суда г. Челябинска.
2. Решение Калининского районного суда г. Челябинска от 12 марта 2010 г. // Там же.
3. Эрделевский, А. М. Компенсация морального вреда. Анализ законодательства и судебной практики / А. М. Эрделевский. М., 1999; Поляков, С. Свобода мнения и защита чести / С. Поляков // Рос. юстиция. 1997. № 4; Трубников, П. Применение судами законодательства о защите чести, достоинства и деловой репутации / П. Трубников // Законность. 1995. № 5.
4. Эрделевский, А. М. Указ. соч. С. 162–163.
5. Решение Калининского районного суда г. Челябинска от 31 октября 2012 г. // Архив Калининского районного суда г. Челябинска.
6. Решение Калининского районного суда г. Челябинска от 22 ноября 2012 г. // Там же.
7. Решение Советского районного суда г. Челябинска от 5 марта 2010 г. // Архив Советского районного суда г. Челябинска.
8. Решение Центрального районного суда г. Челябинска от 22 марта 2010 г. // Архив Центрального районного суда г. Челябинска.

Е. А. Ковалева, С. В. Истомин

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ КОНТРАГЕНТОВ В ЗАКУПОЧНОМ ЦИКЛЕ И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ*

Рассматривается природа возникновения основных предпринимательских рисков, возникающих в процессе государственных и муниципальных закупок. Выявлены три группы рисков предпринимателя. Раскрыты возможные пути минимизации рисков в закупочной деятельности.

Ключевые слова: государственные закупки, институт государственных закупок, риск.

Любое предприятие в современных условиях заинтересовано в повышении качества выпускаемой продукции и уровня конкурентоспособности. Достижение данных целей зависит от многих факторов, в том числе от закупаемого оборудования, сырья, материалов и т. д. Этой проблемой занимались многие представители российской и зарубежной науки. В контексте более широких проблем институционального развития российской экономики вопросы взаимодействия фирм в процессе закупочной деятельности изучали В. И. Бархатов [6], Е. С. Бирюков [1], С. В. Истомин [3], Ю. Ш. Капкаев [6], Д. А. Плетнев [5], И. И. Смотрицкая, А. А. Храмкин, Э. Д. Газгиреев [2] и др.

Настоящее исследование является развитием теоретических и методологических разработок Е. А. Ковалевой по проблеме механизма института государственных закупок в российской экономике.

Стратегия развития предприятия в современном мире, как правило, направлена на развитие конкурентных преимуществ. Конкурентоспособность предприятия напрямую зависит, в частности, от уровня издержек на сырье и материалы, работы и услуги, необходимые производителю для обеспечения процесса производства. Исходя из этого становится актуальным вопрос о выборе поставщика товаров, работ и услуг. Хорошие отзывы и реклама поставщика не всегда являются гарантией качества продукции. Известно множество примеров, когда известные фирмы допускали поставку недоброкачественной продукции.

Таким образом, уместно говорить о рисках, которые возникают на рынке В2В (Business to Business) при закупках.

Проблема риска на сегодняшний день является актуальной в предпринимательской деятельности. Наступление каких-либо неблагоприят-

ных событий возможно и в процессе принятия решений, и в ходе практического их исполнения. Следовательно, необходимо сперва представить и оценить риски и лишь потом принимать решения, которые бы предусматривали кроме всего прочего и меры по их устранению или хотя бы снижению до приемлемых границ.

Проанализируем риски, возникающие на рынке В2В (рис. 1).

Риск для приобретателя — это неопределенность хода, результата и последствий закупочных операций, которая может привести к потере доходов, появлению непредусмотренных расходов и т. д.

Главной причиной рисков для приобретателя является асимметрия информации о предмете покупки.

Вторая, не менее значимая причина — некомпетентность или халатность самого приобретателя, который не устанавливает, по разным причинам, все требования к предмету покупки, включая показатели качества, безопасности,

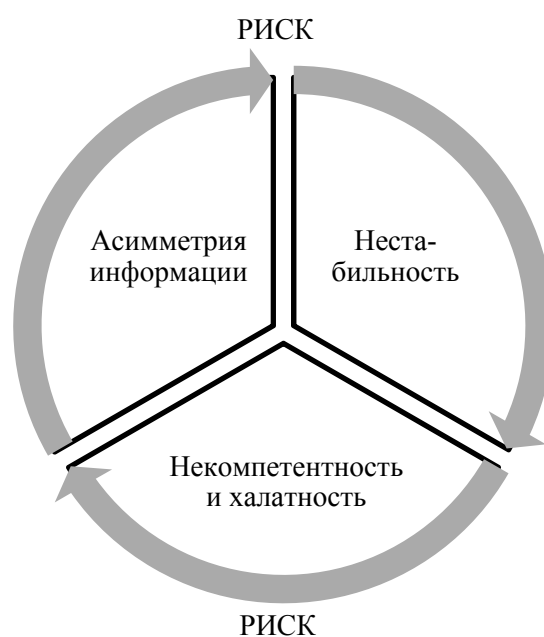


Рис. 1. Причины возникновения рисков в закупочном цикле

* Публикация подготовлена в рамках научного проекта № 13-32-01261, № 13-32-01268, поддержанного РГНФ.

однородности, ремонтпригодности и т. д. с учетом специфики товара и конкретных условий его доставки, применения, хранения и утилизации.

Третья группа причин рисков предпринимателя в закупочном процессе — это нестабильность политической и экономической ситуации в стране, наличие организованной неопределенности, обусловленной сокрытием или заведомым искажением информации, необходимой для оценки рисков, непредсказуемость природных явлений, техногенных катастроф и т. д.

Различные источники выделяют до 150 видов рисков, которые могут возникнуть у предпринимателя в закупочном процессе. Рассмотрим некоторые из них с позиций различных подходов.

Существует несколько причин возникновения рисков экономического характера (рис. 2).

1. Законодательство по качеству. Формирование спецификации — один из наиболее важных этапов подготовки к процедуре закупки. Предпринимателю, объявляющему о закупке, необходимо максимально приблизить спецификацию к действительности, отказаться от размытых характеристик с целью полного удовлетворения той потребности, которую он выявил.

Фирме же, которая, наоборот, проявила желание участвовать в закупке, необходимо изучить предмет закупки, чтобы в последующем избежать претензионной работы с заказчиком и, соответственно, минимизировать затраты на реализацию предмета контракта.

Причинами возникновения рисков в этой сфере являются: 1) отсутствие административной и уголовной ответственности; 2) добровольное применение стандартов; 3) отсутствие «арбитражных» методов оценки количества и качества; 4) отсутствие единых правил приемки; 5) национальные особенности; 6) особенности требований документации.

2. Процедуры закупок. Существует огромное количество процедур закупок, в которых может принять участие предприниматель. В зависимости от процедуры возникают различные риски. Так, например, при проведении аукциона в электронной форме есть риск потери контракта, в слу-

чае если фирма проигрывает; может возникнуть риск потери финансового ресурса, в случае если фирма снижает цену контракта.

При проведении процедуры закупок могут быть выявлены следующие причины возникновения рисков: 1) неполное и неверное изложение требований; 2) преждевременное принятие решения; 3) несовершенство методик оценки; 4) необъективность решений.

3. Договоры на поставку товаров. Многие российские предприниматели уже прошли этап подписания договоров «вслепую», но, тем не менее, существует множество подводных камней, которые либо прописываются, либо заведомо не оговариваются в условиях договора.

Причины возникновения рисков при заключении договоров: 1) неисполнение договорных обязательств; 2) неполное и неверное изложение требований; 3) условия поставки; 4) транспортные риски; 5) условия платежа; 6) условия разрыва договора; 7) ответственность поставщика; 8) требования по поддержанию соответствия установленным требованиям; 9) форс-мажорные обстоятельства.

4. Прочие причины рисков: 1) криминальная (обе стороны контрактных отношений всегда могут оказаться в ситуации, которая в современных условиях получила название «коррупция»); 2) политическая (трансформация института государственных закупок связана с постоянными нововведениями); 3) страховая (необходимо предусматривать страхование рисков, однако не все риски подвергаются страхованию); 4) географическая (необходимо учитывать территориальную удаленность контрагентов); 5) информационная (утечка информации как об объекте закупки, так и о заказчике снижает экономический эффект от проведения закупки).

Еще одна группа рисков — это риски, последствия которых могут быть опасны для жизни и здоровья людей, и риски, последствиями которых могут быть экономические потери субъектов рынка.

Для нас наибольший интерес представляют риски, связанные с экономическими последствиями.

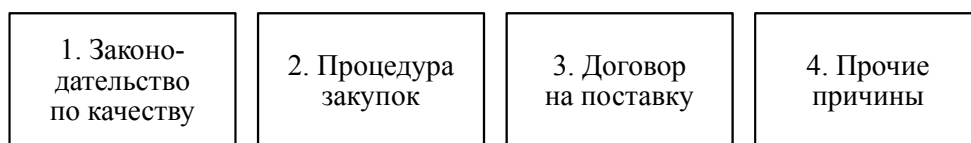


Рис. 2. Риски экономического характера

С точки зрения контракта, риски подразделяются на внешние и внутренние. Кроме того, риски могут проявляться и возникать на различных этапах сделки и на различных территориях, с точки зрения географии заключения договора. В то же время все риски можно разделить на управляемые и неуправляемые.

Еще один рынок — это рынок B2G, на котором также могут возникать различные виды рисков на разных этапах процесса закупки. Основные этапы процесса закупки представлены на рис. 3.

При исследовании рынка риски закупочного цикла также велики. К ним в первую очередь относятся следующие риски: 1) необоснованное расширение (ограничение) круга возможных поставщиков; 2) необоснованное расширение (сужение) круга удовлетворяющей потребности продукции; 3) необоснованное расширение (ограничение), упрощение (усложнение) необходимых условий контракта и оговорок относительно их исполнения; 4) необоснованное завышение (занижение) цены объекта закупок.

При разработке технического задания на заказ на рынке B2G контрагенты сталкиваются со следующими рисками: 1) несоответствие технического задания имеющимся финансовым ресурсам (закладываемое в техническое задание качество продукции явно не соответствует (ниже) цене этой продукции, заложенной в проект контракта); 2) разработка спецификации под конкретного поставщика; 3) несоответствие покупа-

емого объекта имеющимся ресурсам, в том числе персоналу; 4) техническое задание на объект закупки не учитывает цену владения объектом и длительность жизненного цикла объекта закупки; 5) при разработке документации на закупки высоки риски в случае если критерии отбора поставщика, условия и оговорки контракта неприемлемы для большей части поставщиков данного объекта закупки; 6) имеют место размытость (неясность, неконкретность) и противоречивость условий определения поставщика, исполнения контракта, приемки объекта закупки, гарантийных условий. В этом случае комиссия имеет возможность выбрать нужного поставщика, играя на неопределенности условий.

При создании извещения о закупке могут возникнуть следующие риски: 1) размытость (неясность, неконкретность) и противоречивость предмета закупки, объекта закупки и основных условий контракта; 2) «мистификация», подмена предмета контракта; 3) объединение в один размещаемый заказ (конкурс, аукцион) разных предметов и объектов закупки.

В тендерный период (разъяснение, изменение документации о закупке) риски велики. Риски возникают вследствие: 1) предоставления неполной или разной информации о закупке, подмены разъяснений ссылками на документацию о закупке; 2) прямых контактов и переговоров с поставщиком; 3) дискриминационных разъяснений и/или изменений документации.

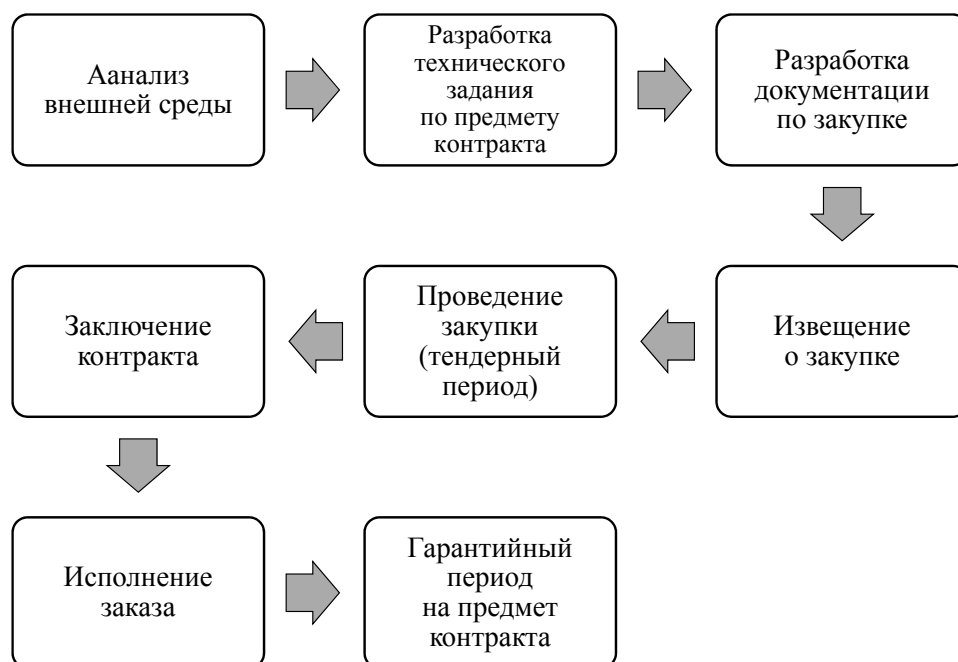


Рис. 3. Этапы процесса закупки на рынке B2G

При вскрытии заявок на участие в конкурсе также возникают различные риски. Основные из них: 1) оглашение неполной или неверной информации о предложениях конкурентов; 2) сокрытие информации о наличии или отсутствии необходимых документов; 3) оглашение несуществующей информации о закупке; 4) подлог, добавление, изъятие, непринятие заявок на участие в конкурсе.

При рассмотрении заявок рисков еще больше. Они проявляются следующим образом: 1) необоснованная дискриминация в отношении поставщиков при допуске к размещению заказа; 2) необоснованные преференции поставщикам при допуске к размещению заказа; 3) разное отношение к разным участникам размещения заказа (при одинаковых (схожих) предложениях поставщиков одни из них допускаются, другие нет); 4) использование необъявленных и/или недопустимых условий допуска к размещению заказа.

При оценке и сопоставлении заявок, несмотря на то что именно в отношении этих процедур чаще всего работают контролирующие органы, риски еще выше, чем при рассмотрении заявок, поскольку сложнее удостовериться в том, что имеют место: 1) необоснованная дискриминация в отношении поставщиков при оценке и сопоставлении заявок; 2) необоснованные преференции поставщикам при оценке и сопоставлении заявок; 3) разное отношение к разным участникам размещения заказа (при одинаковых (схожих) условиях предложений поставщиков за одно и то же определяется разный рейтинг заявок); 4) использование необъявленных и/или недопустимых критериев отбора поставщиков; 5) при заключении контракта затягивание (препятствие) процедуры обжалования размещения заказа; 6) необоснованные изменения условий контракта; 7) затягивание (ускорение) заключения контракта; 8) запрос недопустимых и/или необъявленных документов и сведений при заключении контракта; 9) необоснованный отказ от заключения контракта при администрировании контракта (исполнении заказа); 10) необоснованно жесткое администрирование исполнения контракта вплоть до вмешательства в хозяйственную деятельность поставщика; 11) затягивание предоставления информации, необходимых материалов для исполнения заказа со стороны заказчика; 12) обременение контракта дополнительными необъявленными условиями; 13) необоснованное отвлечение поставщика от исполнения заказа.

При приемке продукции в любом закупочном цикле высока вероятность риска при необоснованно жестких (мягких) или необъявленных условиях приемки продукции по контракту. Также риск возникает в связи с возможностью необоснованного затягивания (ускорения) приемки и оплаты по контракту.

В гарантийный период возможны риски при отсутствии контроля за исполнением гарантий:

- 1) необоснованные претензии к объему и срокам гарантий;
- 2) изменение заказчиком условий гарантийного обслуживания;
- 3) игнорирование гарантийного периода.

Таким образом, на всех стадиях закупочного цикла на рынке B2G возможны проявления риска как для предпринимателя, так и для заказчика. Исходя из анализа причин возникновения предпринимательского риска можно большинство из них минимизировать при соблюдении следующих положений.

1. Компетентное и полное изложение в договорах на поставку всех необходимых требований к продукции, ее эксплуатационным характеристикам, транспортабельности, совместимости, сохраняемости и т. д., а также решение вопросов ответственности за неисполнение договорных обязательств

Для покупателей система добровольной сертификации позволяет определить требования к закупаемой продукции. Показатели качества необходимо применять с учетом особенностей каждой группы приобретаемых товаров. Так, при закупке промышленной продукции в договорах на поставку делается ссылка на нормативный документ, по которому она изготавливается. Приобретателю следует сопоставлять номенклатуру показателей из нормативных документов с показателями качества, которые принимает его организация. Он вправе указывать дополнительные показатели помимо тех, которые содержатся в ГОСТах и ТУ.

2. Компетентное и полное изложение требований к продукции в закупочной документации при проведении закупок. Приобретатель имеет право излагать также критерии, которым должны соответствовать производитель или поставщик.

3. Применение современных методов интегральной рейтинговой оценки товаров и контрагентов.

4. Включение в закупочную документацию и договоры на поставку товаров требований о на-

личий сертификатов, подтверждающих соответствие продукции и контрагента — субъекта рынка предъявляемым приобретателем требованиям.

5. Страхование негативных последствий поставок некачественной, некомплектной и фальсифицированной продукции.

При этом надо иметь в виду, что страховой случай будет признан страховой компанией таковым только в том случае, если установлен факт нарушения требований, зафиксированных в договоре. Таким образом, положительное для приобретателя решение страховой компании будет напрямую зависеть от качества договора.

Список литературы

1. Бирюков, Е. С. Место и роль стратегии фирмы в институциональной экономике // Ключевые проблемы качества жизни : материалы междунар. науч. конф. / Е. С. Бирюков. Челябинск, 2006. С. 124–126.

2. Газгиреев, Э. Д. Государственный заказ как инструмент регулирования предприниматель-

ской деятельности : монография / Э. Д. Газгиреев. Волгоград : Волгоград. науч. изд-во, 2008.

3. Истомин, С. В. Особенности институционального механизма в трансформируемой экономике России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. В. Истомин. Челябинск, 2011. 28 с.

4. Ломакина, О. Б. Риск-менеджмент при проведении государственных закупок [Электронный ресурс] / О. Б. Ломакина. М., 2003. URL: http://www.pgzeao.ru/files/download/100121973/risk_menedjment.pdf

5. Плетнев, Д. А. Современная теория корпорации: новые возможности эволюционной парадигмы / Д. А. Плетнев // Вестн. УрФУ. 2013. № 1. Сер. Экономика и управление. С. 4–14.

6. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике / под общ. ред. В. И. Бархатова. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011.