

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

Дорогие друзья!

Это номер журнала стал последним для главного редактора Натальи Николаевны Думной. Она принимала участие в работе над ним и, более того, вместе со своими коллегами – А.Ю. Юдановым и Г.В. Колодней – написала статью о проблемах несырьевого экспорта для компаний среднего бизнеса.

Тему национальной безопасности, как никогда актуальную сегодня, поднимает в своей статье профессор С.В. Казанцев. Проанализировав принятые ранее законы, он предлагает внести в них изменения на основе изучения современных угроз безопасности России.

Сразу два автора рассматривают тему развития регионов.

В.Р. Маркарян, доцент кафедры «Экономика и финансы» Краснодарского филиала Финансового университета, анализируя новые подходы к управлению развитием регионов, доказывает, что при разработке региональных стратегий необходимо учитывать геотнэкономический потенциал региона.

Ю.Ю. Швец рассматривает в своей работе принципы, цели, задачи и функциональные элементы по обеспечению инновационного развития региона на национальном, региональном, муниципальном уровнях.

О проблемах недропользования, в частности – о консервации и ликвидации нефтегазовых скважин пишет А.С. Генкин, профессор, генеральный директор ООО «Консалтингово-Аналитический Союз».

Л.М. Куприянова, исследовав зарубежный опыт стандартизации, в своей статье ставит вопрос о повышении качества продукции российских производителей и дает рекомендации по его оценке.

Рубрика «Исследование рынков» представлена работой М.В. Щербины и С.И. Петюка, в которой они изучают динамику и перспективы роста рынка производства полимерных труб в России.

Эти и другие материалы мы представляем вниманию читателей в третьем номере нашего журнала.

*Редакция журнала
«Мир новой экономики»*

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

С. Н. Сильвестров — председатель совета, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Мировая экономика и международный бизнес» Финуниверситета, заслуженный экономист РФ;

А. О. Блинов, д-р экон. наук, академик РАЕН, руководитель секции «Экономика управления» Дома ученых РАН, профессор кафедры «Общий менеджмент» Финуниверситета;

В. В. Герасименко, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга МГУ им. М. В. Ломоносова;

А. Ю. Грибов, канд. экон. наук, председатель Совета директоров КБ «Платина»;

Г. П. Журавлева, д-р экон. наук, профессор, руководитель научной школы «Экономическая теория» РЭУ им. Г. В. Плеханова, заслуженный деятель науки РФ;

Л. М. Кветной, канд. экон. наук, член Совета директоров КБ «Национальный стандарт»;

Я. М. Миркин, д-р экон. наук, профессор кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг» Финуниверситета;

Р. М. Нуреев, д-р экон. наук, профессор, руководитель Департамента экономической теории Финуниверситета, зав. кафедрой «Экономическая теория» Финуниверситета, заслуженный работник высшей школы РФ;

А. А. Пороховский, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова;

Д. Е. Сорокин, д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, проректор по научной работе Финуниверситета;

А. В. Холопов, д-р экон. наук, профессор, декан факультета Международных экономических отношений МГИМО (Университет МИД России).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Д. Диккинсон, д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Бирмингемского университета (Великобритания);

П. Леочи, д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

А. Мазараки, ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Н. Павлов, д-р экон. наук, профессор Государственного университета национального и международного хозяйства, зам. председателя Экономического и социального совета Республики

Болгария, зам. председателя Союза экономистов Болгарии (Болгария);

Г. Симон, д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» в Бонне (Германия) и Кембридже (США);

Т. Хаймер, д-р, профессор Франкфуртской школы финансов и менеджмента/Университет (Германия);

С. Хан, руководитель Департамента экономики Блумбергского университета, д-р, профессор (США);

Х. Хирш-Крайсен, д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор — **Н. Н. Думная**, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория» Финуниверситета, заслуженный работник высшей школы РФ;

А. Ю. Юданов, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория» Финуниверситета;

А. С. Генкин, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор, действительный член РАЕН;

С. В. Казанцев, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор, заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, главный научный сотрудник Финуниверситета;

С. Л. Ермаков, канд. экон. наук, доцент кафедры «Банковское право и финансово-правовые дисциплины» Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации;

Л. М. Куприянова, канд. экон. наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», доцент кафедры «Экономический анализ» Финуниверситета;

М. Б. Медведева, канд. экон. наук, профессор кафедры «Мировая экономика и международный бизнес» Финуниверситета;

Г. Л. Подвойский, канд. экон. наук, советник генерального директора Международного союза экономистов, член-корреспондент Международной академии менеджмента;

Б. Б. Рубцов, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг» Финуниверситета;

В. Н. Сумароков, д-р экон. наук, профессор, декан факультета «Международные экономические отношения» Финуниверситета.

EDITORIAL COUNCIL

S.N. Silvestrov – Chairman of the Board, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of world economy and international business of Finance University, Honored Economist of the Russian Federation;

A.O. Blinov, Doctor of Economics, Professor of Department of the general management of Financial University under the Government of the Russian Federation, academician of the RANS, Head of the section “Managerial economics” of the House of the scientists of the RAS;

V.V. Gerasimenko, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Marketing, Lomonosov Moscow State University;

A. Yu. Gribov, PhD in Economics, Chairman of Board of directors of the Commercial Bank “Platina”;

G.P. Juravlyova, Doctor of Economics, Professor, Director of the science school “Economic theory” of Plekhanov Russian University of Economics, Honored Scientist of Russia;

L.M. Kvetnoy, PhD in Economics, Board member of the commercial bank “National Standard”;

Ya. M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor of Chair of Financial markets and financial engineering of Financial University;

R.M. Nureev, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Theory of Financial University, Honoured University Worker of Russia;

A.A. Porokhovskiy, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Political Economy, Lomonosov Moscow State University;

D.E. Sorokin, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of RAS, Pro-rector of Scientific work;

A.V. Kholopov, Doctor of Economics, Professor, Dean of International Economic Relations Faculty of MGIMO-University.

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

D. Dickinson, Doctor, Professor, Head of Economics Department of University of Birmingham (Great Britain);

P. Leoci, Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

A. Mazaraki, Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

N. Pavlov, Doctor of Economics, Professor of University of National and World Economy, Deputy Chairman of Economic and Social Council

of Bulgaria Republic, Deputy Chairman of The Union of Economists of Bulgaria (Bulgaria);

G. Simon, Doctor, Professor, President of “Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy” in Bonn (Germany) and Cambridge (USA);

T. Heimer, Doctor, Professor of Frankfurt School Of Finance & Management (Germany);

S. Han, Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

H. Hirsch-Kreisen, Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL BOARD

Editor-in-chief – **N.N. Dumnaya**, Doctor of Economics, Professor of Economic Theory Chair of Financial University, Honoured University Worker of Russia;

A. Yu. Yudanov, Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of Economic Theory Chair of Financial University;

A.S. Genkin, Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, full member of Russian Academy of Natural Sciences;

S.V. Kazantsev, Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher of Financial University, Deputy Director of The Institute of Economics and Industrial Engineering (Siberian Branch of RAS);

S.L. Ermakov, PhD in Economics, Associate Professor of Department “Banking law and financial and legal disciplines” The Russian presidential academy of national economy and public administration;

L.M. Kupriyanova, PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Head of the Chair of “Economics of intellectual property” Department, Associate Professor of “Economic analysis”, financial University under the Government of the Russian Federation;

M.B. Medvedeva, PhD in Economics, Professor of The Chair of World Economy and International business of Financial University;

G.L. Podvoyskiy, PhD in Economics, Deputy director of the publishing house of Financial University, Councilor of director general of International Union of Economists, corresponding member of International Academy of Management;

B.B. Rubtsov, Doctor of Economics, Professor, Head of Chair “Financial Markets and Financial Engineering” of Financial University;

V.N. Sumarokov, Doctor of Economics, Professor, Dean of International Economic Relations Faculty of Financial University.

© Журнал
«МИР НОВОЙ
ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-29915.
Издается с 2007 г.
Усл. печ. л. 13,3
Учредители: ФГБОУ ВПО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»
и Н. Н. Думная

Главный редактор

Н.Н. Думная

Заведующий редакцией
научных журналов

В.А. Шадрин

Выпускающий редактор

Ю.М. Анютина

Корректор

О.А. Утенина

Переводчик

О.Н. Ефимова

Верстка

Н.А. Гурская

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
ул. Олеко Дундича, 23,
корп. 1, к. 105.
Тел.: 8 (499) 277-28-19.

E-mail:
julia.an@mail.ru;
сайт: www.fa.ru.

Мнение редакции и членов
редколлегии может
не совпадать с мнением
авторов.

Перепечатка материалов
только с письменного
разрешения редакции.
Ссылка на журнал
обязательна.

Подписано в печать:
08.09.2015

Формат 60 × 84 1/8

Заказ № 653

Отпечатано:

в ОПП Издательства
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

С.В. Казанцев

**О новой Стратегии национальной безопасности
Российской Федерации..... 7**

Ю.В. Курприянов

**Балансовый метод стратегического планирования
в промышленной политике.....16**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Г. Симон

**Америка – слабое место немецкого экспорта.
Почему Германии нужно трансатлантическое торговое
и инвестиционное партнерство.....21**

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

А.П. Бувевич

**Интеллектуальная собственность:
категориальный аппарат и институциональное развитие.....24**

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Г.Л. Подвойский

Роль исламского банкинга в инвестиционном процессе.....28

РЕГИОН

В.Р. Маркарян

**Коммуникативно-когнитивная концепция
управления геозтноэкономическими ресурсами региона34**

Ю.Ю. Швеиц

**Региональное инновационное развитие:
принципы, цели, задачи, функциональные элементы42**

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКОВ

А.С. Генкин

**Современная проблематика негативных экстерналий:
консервация и ликвидация нефтегазовых скважин.....48**

М.В. Щербина, С.И. Петюк

**Рынок производства полимерных труб в России:
динамика и перспективы роста.....59**

МЕНЕДЖМЕНТ: ЛАБОРАТОРИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРАКТИК

Н.Н. Думная, Г.В. Колодняя, А.Ю. Юданов

**Средний бизнес и проблемы российского
несырьевого экспорта.....66**

Л.М. Курприянова

Качество продукции: проблемы и решения.....75

О.А. Коленникова

**Международный клуб директоров:
директор сегодня и 30 лет назад.....86**

Дмитрий Валерьевич Краснов:

**Нам удалось создать стабильно
работающее предприятие в непростой период.....93**

ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

Ю.П. Воронов

**Хозяйственные дела нельзя оставлять на самотек (размышления
о книге Г.В. Колодко «Куда идет мир. Политическая экономия будущего»)96**

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ

Б.А. Мясоедов

Вождь эсеров. Возвращение из небытия 107

ECONOMIC POLICY*S.V. Kazantsev***On the New National Security Strategy of the Russian Federation..... 7***Yu. V. Kupriyanov***Balance method of strategic planning in industrial policy.....16****WORLD ECONOMY***H. Simon***America – The Weak Spot of German Exports.****Why Germany needs The Transatlantic Trade and Investment Partnership21****THEORETICAL ASPECT***A.P. Buevich***Intellectual property: categorial device and institutional development24****FINANCIAL ANALYTICS***G.L. Podvoisky***Role of Islamic banking in investment process.....28****REGION***B.R. Markarian***Communicative and cognitive control concept
geoenvironmental resources of the region34***Y.Yu. Shvets***Regional innovation development: principles,
goals, objectives, functional elements.....42****MARKET RESEARCH***A.S. Genkin***Modern Perspective of Negative Externalities:
Preservation and Elimination of Oil and Gas Wells48***M.V. Scherbina, S.I. Petuik***Market production of plastic pipes in Russia: dynamic and growth prospects59****MANAGEMENT: LABORATORY MODERN PRACTICIAN***N.N. Dumnaya G.V. Kolodnyaya, A.Yu. Yudanov***The problems of foreign economic activity
of the russian medium-sized business.....66***L.M. Kupriyanova***Quality products: problems and solutions75***O.A. Kolennikova***International club of directors: director today and 30 years ago86****D.V. Krasnov: We have managed to create a stable
operating company in a difficult period93****ECONOMIST'S NOTES***Yu.P. Voronov***Economic affairs cannot be left to chance (reflections about G. V. Kolodko's
book «Where the World Goes. The Political Economy of the Future»).....96****ECONOMIC LEGASY***B.A. Myasoyedov***The leader of the Socialist-Revolutionaries. Return from oblivion 107**

© «WORLD OF NEW
ECONOMY» Journal
Certificate
ПИ № ФС77–29915.

Issued since 2007.
Relative printer's sheet 13.3
Founders: Financial
University Under The
Government Of The
Russian Federation and
N.N. Dumnaya

*Editor-in-chief***N.N. Dumnaya***Science journal editorship
manager***V.A. Shadrin***Publishing editor***Yu.M. Anyutina***Proofreader***O.A. Utenina***Translator***O.N. Efimova***Makeup***N.A. Gurskaya**

Editorial office address:
123995, GSP-5, Moscow,
Oleko Dundiicha str, 23,
build 1, room 105.
Tel.: 8 (499) 277-28-19.
E-mail:
julia.an@maul.ru;
http://www.fa.ru.

Editorial board opinion may
differ from authors' opinion.
To republish content explicit
written permission must be
obtained from the editorial
board.

Link to the journal is
mandatory.

Signed off to printing:

08.09.2015

Format 60 × 84 1/8

Order № 653

OPP Publishing

house of Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)

ПАМЯТИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



7 июля 2015 года на 68-м году жизни после тяжелой болезни скончалась Наталья Николаевна Думная, соучредитель и главный редактор журнала «Мир новой экономики», доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория».

Жизнерадостная и деятельная, энергичная, строящая планы... С ее уходом осиротели все — семья, друзья, коллеги, студенты, редакция журнала.

Н.Н. Думная окончила экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. Сразу после учебы поступила в аспирантуру, защитила кандидатскую диссертацию по экономике Нигерии.

Преподавала в пищевом институте (МТИПП) на кафедре политэкономии, затем — на кафедре политэкономии Института общественных наук.

В 1991 году защитила докторскую диссертацию по теме: «Современные зарубежные экономические концепции развития освободившихся стран: методология, теория, практика».

В Финансовом университете Наталья Николаевна на протяжении 15 лет руководила кафедрой «Микроэкономика», она являлась известным ученым в области международных экономических отношений, глобализации, трансформации экономических систем.

Профессор Думная — автор 147 научных работ, в том числе учебников «Экономическая теория» и «Макроэкономика». Десять ее работ опубликованы за рубежом (ФРГ, Болгария, Венгрия, КНР, Австралия).

Работа Н.Н. Думной была отмечена высокими наградами, ей были присвоены звания «Заслуженный работник Высшей школы РФ», «Почетный работник высшего профессионального образования РФ».

Н.Н. Думную отличали подлинная интеллигентность, требовательность к себе и окружающим, глубокое уважение к людям, готовность прийти на помощь ближнему.

Человек жив до тех пор, пока его помнят, пока живы его дела, пока сбываются, как ни горько — уже без него, задуманные им планы, принимают четкие очертания проекты, сделанные при жизни.

Редакция журнала «Мир новой экономики» выражает самые искренние соболезнования семье и близким Натальи Николаевны Думной.



УДК 332.14

О новой Стратегии национальной безопасности Российской Федерации

КАЗАНЦЕВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

д-р экон. наук, профессор, заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

E-mail: kzn-sv@yandex.ru

Аннотация. Каждое государство заботится о своей безопасности. Организация действий по обеспечению национальной безопасности юридически закрепляется в законодательных актах. Такими законодательными актами в России в настоящее время являются Закон «О безопасности» и Стратегия национальной безопасности. После вступления в силу Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года прошло более шести лет. За это время в мире и в России многое изменилось, и назрела необходимость корректировки этой стратегии. Об этом заявил президент В.В. Путин на заседании Совета безопасности Российской Федерации 2 июля 2015 г. В настоящей статье представлены результаты анализа автором законов «О безопасности» 1992 г. и 2010 г., Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации 1992 г. и действующей Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Опираясь на эти документы и на основе изучения современных угроз безопасности России, автор предлагает иметь в тексте новой Стратегии национальной безопасности России следующие подразделы: 1) защищаемый объект; 2) угрозы, от которых объект следует обезопасить; 3) источники этих угроз; 4) цель защиты; 5) защищающие и их ответственность; 6) силы, средства, приемы, методы защиты; 7) условия и время их применения; 8) индикаторы угроз и уровня обеспечения безопасности; 9) мониторинг угроз и обеспечения безопасности.

Ключевые слова: национальная стратегия, национальная безопасность, угрозы, Российская Федерация.

On the New National Security Strategy of the Russian Federation

KAZANTSEV SERGEY VLADIMIROVICH,

Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk

E-mail: kzn-sv@yandex.ru

Abstract. Each state cares about its safety. The organization of action to ensure national security is legally enshrined in legislation. The Law «On security» and national security Strategy are such legislative acts in Russia at present. Already more than six years passed after «The national security Strategy of Russian Federation until 2020» became effective. Much has changed in the world and in Russia during this time much. Therefore, there is a need to adjust the strategy. The president Vladimir Putin put his finger on this point at the session of Security Council of the Russian Federation on July 2, 2015.

The results of the author's analysis of the Laws «On the safety», enacted in 1992 and 2010, «The State Strategy of Economic Safety of the Russian Federation», passed in 1992, and the current «The National Security Strategy of Russian Federation until 2020». Bases himself on these documents and on the results of the study of modern threats to Russia's security, the author proposes to have in the text of the new National Security Strategy of Russia the following subsections: 1) securable object; 2) threats, from which the object should be secured; 3) the sources of these threats; 4) the aim of the protection; 5) defenders and their responsibility; 6) forces, tools, techniques, methods of protection; 7) conditions and time of their application; 8) indicators of threats and the level of security; 9) threats and security monitoring.

Keywords: national strategy, national security, threats, the Russian Federation.



Выступая на расширенном заседании Совета безопасности 2 июня 2015 г., где обсуждались вопросы обеспечения безопасности и национальных интересов России в условиях санкций, введенных против нашей страны группой государств и продленных Европейским Союзом, В.В. Путин сказал о необходимости «скорректировать Стратегию национальной безопасности РФ и уточнить Концепцию внешней политики» [1]. Действительно, в 1992 г. был принят Закон Российской Федерации «О безопасности» № 2446-1 [2] (далее — Закон о безопасности 1992 г.), через восемь лет его заменил новый Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» [3] (далее — Закон о безопасности 2010 г.).

29 апреля 1996 г. Указом Президента РФ № 608 была одобрена Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) [4]. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [5] (далее — Стратегия 2009 г.) утверждена Указом Президента РФ 12 мая 2009 г. № 537. Она вступила в силу более шести лет тому назад.

За это время в России и в мире произошли и продолжают происходить значительные изменения, существенно влияющие на международное положение Российской Федерации, ее экономику, затрагивающие национальные интересы и предъявляющие новые требования к обеспечению национальной безопасности страны. Увеличились число и скорость протекающих процессов, возросло многообразие социально-экономического и культурно-политического мира. Часть сфер мирового сообщества и часть сфер его деятельности живет, образно говоря, в будущем (сверхсовременные технологии, пока недостижимый уровень благосостояния, кибервойска и т.д.), часть — в условиях средневековья, в котором использует достижения настоящего (религиозные войны, пиратство, похищения людей, рабство и т.п.).

Все это привело к тому, что назрела необходимость принятия новых вариантов Стратегии национальной безопасности Российской Федерации и Концепции внешней политики государства.

Ниже обсуждаются некоторые корректировки, которые могли бы быть внесены в новый вариант Стратегии национальной безопасности страны (далее — Стратегия 2015 г.).

1. Круг защищаемых объектов

О безопасности говорят не абстрактно, а относительно конкретного объекта¹. В Законе о безопасности 1992 г. к основным объектам безопасности были отнесены: «личность — ее права и свободы; общество — его материальные и духовные ценности; государство — его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность» [2]. В Стратегии 2009 г. очерчен довольно широкий круг защищаемых объектов, называемых в основном в подразделах раздела IV «Обеспечение национальной безопасности». В число таких объектов входят: конституционный строй, территориальная целостность, суверенитет, государственный строй, российское общество, демократия, права и свободы российских граждан, гражданский мир и политическая стабильность, обороноспособность страны, уровень и качество жизни россиян, экономический рост, наука, технологии и образование, здоровье российских граждан, российская культура, окружающая природная среда.

Все их можно объединить в группы: народонаселение, общество, государство, система технологий, инфраструктура, окружающая среда. Частично эти группы в Стратегии 2009 г. названы в определении понятий «национальная безопасность» и «угроза национальной безопасности»:

- «„Национальная безопасность” — состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства;

- „угроза национальной безопасности” — прямая или косвенная возможность нанесения ущерба конституционным правам, свободам, достойному качеству и уровню жизни граждан, суверенитету и территориальной целостности, устойчивому развитию Российской Федерации, обороне и безопасности государства» [5].

Считаю, что события 2014–2015 гг. дают основание предложить включить в Стратегию 2015 г. следующие объекты:

¹ «Категория «безопасность» не абсолютна, а только относительно и смысловое значение приобретает только в связях с конкретными объектами или сферой человеческой деятельности и окружающего мира» [6, с. 5]. Под объектом здесь понимаем то (или того), о безопасности чего (или кого) идет речь. Так понимаемый объект охватывает и субъектов, и процессы.



- экономику;
- финансовую и банковскую системы страны;
- системы управления всех уровней;
- информационные и телекоммуникационные системы (включая киберпространство, средства массовой информации системы связи);
- субъекты Российской Федерации и регионы России;
- находящуюся в других странах собственность государства, отечественных предприятий и граждан Российской Федерации.

2. Угрозы

После того, как установлен объект, безопасность которого должна быть обеспечена, следует определить угрозы, от которых его защищают, и их источники. Перечень называемых в Стратегии 2009 г. угроз довольно обширен (см. *Приложение*). Часть этих угроз утратили свою остроту, часть — нет. Так, за прошедшие годы много сделано в области международно-правового оформления государственной границы РФ с отдельными сопредельными государствами, снят ряд (но не весь) территориальных претензий в Российской Федерации. Усилен контроль над национальными ресурсами. Стала жестче борьба с коррупцией и противоправными посягательствами на объекты собственности.

То, что источники всех перечисленных угроз находятся в России, еще не означает, что внутренние угрозы в целом стали менее значимыми. Так, сохраняется необоснованно высокая зависимость от внешних рынков², чрезмерна финансовая зависимость от иностранных юридических и физических лиц³, велико имущественное расслоение общества, продолжается обезлюдивание ряда российских регионов⁴, не сокращается утечка из страны капитала и т.д.

Уже после вступления в действие Стратегии 2009 г. стали четче некоторые внешние угрозы⁵, причем не только военные. «Тенденции послед-

них лет, — отметил секретарь Совета безопасности РФ Н. П. Патрушев, — свидетельствуют о том, что для сдерживания наших стран будет применяться в первую очередь не военное, а информационное воздействие, искусственное обострение национальных, религиозных и культурных противоречий» [11].

Антироссийские санкции, введенные группой государств в марте 2014 г., сделали явным ряд угроз финансовой сфере, инвестиционной активности и поступательному развитию экономики, ослабили позиции Российской Федерации в мировой экономической и политической системе.

Более угрожающей стала враждебная российскому обществу деятельность в информационной сфере. Оценивая ситуацию, эксперт в области искусственного интеллекта И. С. Ашманов сказал в интервью «Российской газете»: «Мы мониторим социальные сети и СМИ, обнаруживаем вбросы и информатаки и можем сказать с уверенностью: информационная война на нашей территории идет давно, и пока «господство в воздухе» — у потенциального противника» [12].

Не может не настораживать растущая мощь Китайской Народной Республики по сравнению с Россией, грозящая перспективой превращения РФ в «младшего брата» Китая⁶.

Возросла активность и опасность террористических организаций. «Угроза террористической деятельности, — говорится в подготовленном Институтом экономических исследований и мира Сиднейского университета (Австралия) докладе «Индекс глобального терроризма. 2014 г.», — является главной, если не самой главной опасностью для многих стран» [15]. Авторы доклада включили Россию в число стран, в которых может произойти рост терроризма [15]. Террористические акты не только уносят человеческие жизни и наносят материальный ущерб (см. *табл.*), но и дезорганизуют экономическую жизнь, травмируют общество, сокращают общую и туристическую привлекательность страны.

Опасна и происходящая в последние годы подмена международного права правом одной

² «Степень технологической зависимости у нас просто грандиозна. Причем она намного больше, чем это следует из общих цифр, что мы покупаем на 100 с лишним миллиардов долларов в год машин и оборудования» [7].

³ «70% российского фондового рынка принадлежит иностранному инвестору» [8].

⁴ Подробнее см. в работе: Казанцев С. В. Защищенность экономики регионов России. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014.

⁵ См.: Казанцев С. В. Три угрозы современной экономике России. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013.

⁶ «Одной из основных геостратегических проблем России в настоящее время является то, что в общественном сознании слабо осознается факт растущей мощи Китая по сравнению с Россией» [13].

По мнению М. Г. Делягина, «Китай хочет интегрировать всех под себя. Ему совершенно не интересно, чтобы была интеграция вокруг России и без его участия» [14].



**Потери застрахованного имущества в результате крупных террористических актов
в 1970–2013 гг., млрд долл.**

Показатель	1970–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2014
Число крупных терактов	2	3	9	5
Потери: всего	312	348	4609	25 497
Потери:				
– в среднем на один теракт	156	116	512	5099 (194)
– в среднем за год	28	35	461	1821 (60)

Примечание: в скобках указаны потери без учета последствий теракта 11 сентября 2001 г. в США.
Источник: рассчитано автором на основе данных сайта [16].

страны. На встрече с представителями государств БРИКС В. В. Путин сказал, что «наши страны в значительной степени сталкиваются с большими угрозами в связи с нарушениями норм международного права, в связи с нарушениями суверенитета государств в различных сферах деятельности» [17].

Все более активно проявляют себя негосударственные и международные институты (например, Бильдерберский клуб, Система глобальной идентификации юридического лица *Global Legal Entity Identification System*), способные регулировать законодательные, финансовые, экономические и некоторые другие протекающие в мире изменения в своих интересах и в пользу своих членов и спонсоров⁷. Так, на заседаниях Бильдерберского клуба высказывается недовольство позицией и действиями президента России⁸, строительством газопровода «Южный поток», расширением Шанхайской организации сотрудничества, стремлением России объединить страны Азии и т.д.

«Клуб особо беспокоит отстаивание Россией «неприкосновенности государственного суверенитета». Другой проблемой для Бильдербергского клуба является вопрос о том, как именно следует бороться с «российской воинственностью» в отношении окружающих Россию американских баз и противоракетной обороны США, боеголовки которой нацелены на Москву. Прямолинейное путинское “no way Jose”⁹ повысило градус сразу на несколько делений» [19].

⁷ См., например, интервью С.Н. Сильвестрова журналу «Мир новой экономики» [18].

⁸ «Как откровенно признал один европейский член клуба, “на мировой арене Путин, безусловно, является одним из наиболее грозных противников наших планов”» [19].

⁹ «Нет, нет и еще раз нет!» (англ., сленг).

Особые и пока неизученные угрозы таят в себе возрастающая скорость происходящих повсюду изменений, увеличивающаяся неопределенность их возникновения и последствий.

Полагаю, что кроме перечисленных выше, уже проявивших себя реально существующих угроз, в новой Стратегии желательно назвать и потенциальные угрозы, появление которых возможно (вероятно) в период действия Стратегии. Их следует выявлять заблаговременно (вероятные), классифицировать и ранжировать, оценивать взаимное влияние и синергетические эффекты. Этим надо заниматься специально; разработать соответствующий инструментарий поиска и отбора информации, ее обработки, классификации, ранжирования и оценки угроз.

Знание источников угроз и указание на них в Стратегии необходимо для мониторинга и своевременной нейтрализации угроз. От угроз надо не только защищаться, но и в упреждающем порядке устранять источники их возникновения. Особое внимание следует обратить на изучение новейших латентных инструментов разрушения (сдерживания развития) экономики страны в условиях мирного времени. Это, по сути, экономическое оружие уже применяется, но пока не имеет своего названия и не запрещено никакими международными организациями и договорами.

3. Другие составляющие структуры Стратегии

Цели защиты. Статья 35 Стратегии 2009 г. гласит: «Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности в сфере государственной и общественной безопасности являются защита основ конституционного строя Российской Федерации, основных прав и свобод человека и гражданина, охрана суверенитета Российской



Федерации, ее независимости и территориальной целостности, а также сохранение гражданского мира, политической и социальной стабильности в обществе».

Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности применительно к экономическому росту в Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года определены «вхождение России в среднесрочной перспективе в число пяти стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта, а также достижение необходимого уровня национальной безопасности в экономической и технологической сферах» (Ст. 53).

В выступлении на заседании Совета безопасности по вопросам обеспечения суверенитета и территориальной целостности России 22 июля 2014 г. президент Российской Федерации В.В. Путин назвал несколько приоритетных задач [20]:

- «последовательная работа по укреплению межнационального согласия, грамотная миграционная политика, жесткое реагирование на факты бездействия должностных лиц или преступления, которые могут быть спровоцированы конфликтами на межнациональной почве»;

- «защита конституционного строя»;
- «устойчивое и сбалансированное экономическое и социальное развитие. При этом принципиально важно учитывать территориальный, региональный фактор. Речь идет о том, что нам нужно обеспечить опережающее развитие стратегически важных регионов, в том числе на Дальнем Востоке и на других территориях и одновременно добиваться сокращения резких разрывов между субъектами Федерации по состоянию экономической базы, по качеству жизни людей».

Считаю, что выстраивание надежной системы национальной безопасности должно сопровождаться повышением уровня благосостояния граждан. Отсутствие роста и тем более падение последнего допустимо лишь в крайнем случае и на как можно меньший срок. Думаю, что эту цель следует включить в текст Стратегии.

Применительно к субъектам Российской Федерации стратегическими целями в рассматриваемой области могут выступать укрепление их экономического потенциала, достижение устойчивого роста и на этой основе — повышение уровня и качества жизни населения.

Защищающие и их ответственность. Достижение поставленных целей в обществе зависит от

качества управления и профессионализма лиц, занятых реализацией целей. Поэтому в Стратегии желательно охарактеризовать систему организации выполнения сформулированных в ней целей; институты, механизм и инструменты управления; ответственных за реализацию целей, обеспечение безопасности каждого защищаемого объекта, их права и обязанности. В Законе о безопасности 1992 г. эти аспекты частично затрагивала ст. 2 «Субъекты обеспечения безопасности». Глава 2 Закона о безопасности 2010 г. устанавливает полномочия федеральных органов государственной власти, функции органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности.

В Стратегии 2009 г. субъектами обеспечения национальной безопасности названы военные и правоохранительные структуры, органы государственной власти, институты гражданского общества. Координатором работы этих органов выступает Совет безопасности Российской Федерации.

Их защитные действия могут быть:

- 1) превентивными — осуществляются в упреждающем порядке, до реализации угроз;
- 2) реактивными — осуществляются во время реализации угроз;
- 3) рекреационными — устраняют последствия реализации угроз и восстанавливают функционирование объекта.

Перед субъектами обеспечения национальной безопасности могут стоять следующие задачи:

- защита объекта;
- защита выполняемых объектом функций;
- защита объекта и выполняемых им функций.

В новой стратегии этим вопросам можно посвятить отдельный раздел: «Силы и средства обеспечения национальной безопасности».

Коллективная защита. Опыт последних лет, начиная с разрушения Социалистической Федеративной Республики Югославии, показывает, что как военные, так и невоенные действия против неугодного некоторым странам (стране) государства осуществляются совместно и одновременно группой стран. Тем самым они, во-первых, осуществляют международную изоляцию атакуемого государства. Во-вторых, обеспечивают огромный перевес в соотношении сил с этим государством. В-третьих, одновременно распределяют затраты на борьбу с ним и потери от этой борьбы между собой, тем самым уменьшая для каждой страны



альянса собственное бремя борьбы. Последнее позволяет развивать экономику и не вызывать недовольства населения как борьбой, как и обуславливаемыми ею экономическими невзгодами.

На коллективные действия следует давать коллективный ответ: целесообразно для выявления угроз в целях нейтрализации и обеспечения безопасности привлекать союзников в лице других государств, международных организаций, хозяйствующих субъектов и т.д. То есть искать союзников и создавать систему коллективной защиты.

«Рост угроз в современном мире, — сказал в интервью газете «Коммерсант» секретарь Совета безопасности РФ Н. П. Патрушев, — требует совместных усилий разных стран для противодействия вызовам безопасности. В одиночку с ними не справиться» [21].

В Законе о безопасности 2010 г. международное сотрудничество в целях обеспечения безопасности отмечено как составная часть деятельности по обеспечению безопасности (Ст. 3), в статье 7 перечислены основные цели международного сотрудничества в области обеспечения безопасности.

Возможно, дополнение о коллективной защите следует вставить в подраздел 9 «Стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство» раздела IV «Обеспечение национальной безопасности».

Понятийный аппарат. Для обеспечения системности и взаимосвязи понятий «безопасность», «защищенность» и «угроза», возможно, стоит несколько изменить данное в Законе Российской Федерации «О безопасности» от 5 марта 1992 г. № 2446-1 понятие национальной безопасности и дать следующую группу определений в п. 6 Стратегии.

Национальная безопасность — защищенность личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, позволяющая обеспечить конституционные права, свободы, высокое качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, ее надежную обороноспособность.

Защищенность — состояние, исключаящее (полностью или частично) возможность нанесения ущерба личности, обществу и государству, конституционным правам, свободам, качеству и уровню жизни граждан, суверенитету, территориальной целостности и устойчивому развитию Российской Федерации, ее обороноспособности.

Угроза национальной безопасности — состояние и изменение международной обстановки и ситуации внутри страны, межгосударственных и внутригосударственных отношений, которые способны нанести ущерб личности, обществу и государству, конституционным правам, свободам, качеству и уровню жизни граждан, суверенитету, территориальной целостности и устойчивому развитию Российской Федерации, ее обороноспособности.

Индикаторы угроз и уровня обеспечения безопасности. В число показателей уровня национальной безопасности, предназначенных для ее оценки (Ст. 114 Стратегии 2009 г.), предлагаю добавить следующие:

- состояние государственного бюджета и консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации;
- соотношение объемов инвестиций в экономику страны из внутренних и внешних источников;
- доля импорта товаров из специально выделенного перечня в общем объеме потребления в стране этих товаров.

Мониторинг. При мониторинге состояния и прогнозировании уровня безопасности представляется целесообразным выделять следующие уровни защищенности объекта (группы объектов, системы).

Исходный — то есть уже имеющийся, существующий уровень.

Желаемый — уровень, к которому стремятся.

Достижимый — уровень, который позволяет иметь доступные средства, меры и механизмы осуществления защиты.

Достигнутый — уровень, полученный в результате выполнения намеченных мер и проведения задуманных мероприятий.

В новой Стратегии все сказанное определяет структуру подразделов самого большого раздела IV «Обеспечение национальной безопасности»¹⁰:

- 1) защищаемый объект;
- 2) угрозы, от которых объект следует обезопасить;
- 3) источники этих угроз;
- 4) цель защиты;
- 5) защищающие и их ответственность;
- 6) силы, средства, приемы, методы защиты; условия и время их применения;

¹⁰ В Стратегии 2009 г. он содержит 70 статей из 114 (61%).



- 7) индикаторы угроз и уровня обеспечения безопасности;
 - 8) мониторинг угроз и обеспечения безопасности.
- Материал пунктов 6 и 7 полностью или частично может быть закрытым.

Приложение

Перечень угроз национальной безопасности Российской Федерации, называемых в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года.

Угрозы, возникающие за пределами РФ
Распространение оружия массового уничтожения и его попадание в руки террористов Распространение ядерных, химических, биологических технологий, производство оружия массового уничтожения либо его компонентов и средств доставки Эскалация вооруженных конфликтов вблизи государственной границы Российской Федерации Деструктивные действия государства-агрессора (коалиции государств) Политика ряда государств Деятельность международных террористических и экстремистских организаций по переброске на российскую территорию своих эмиссаров, средств террора и организации диверсий Транснациональная организованная преступность (наркоторговля и торговля людьми, распространение психотропных веществ, оружия, другие ее формы) Возникновение масштабных эпидемий и пандемий, массовое распространение ВИЧ-инфекции, туберкулеза
Угрозы, возникающие как за пределами, так и внутри РФ
Неконтролируемая и незаконная миграция Незаконное перемещение через государственную границу России товаров и грузов, биологических ресурсов, других материальных и культурных ценностей Распространение эпидемий, вызываемых новыми, неизвестными ранее вирусами Рост наркомании и алкоголизма Повышение доступности психоактивных и психотропных веществ Дефицит пресной воды
Угрозы, возникающие внутри РФ
Незавершенность международно-правового оформления государственной границы РФ с отдельными сопредельными государствами Сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики Снижение конкурентоспособности и высокая зависимость важнейших сфер экономики от внешнеэкономической конъюнктуры Потеря контроля над национальными ресурсами Ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики Неравномерное развитие регионов и прогрессирующая трудонедостаточность Низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы Сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, а также незаконной миграции Засилье продукции массовой культуры, ориентированной на духовные потребности маргинальных слоев Противоправные посягательства на объекты собственности

Источник: выборка автора из текста Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года.

Перечень внутренних и внешних угроз Российской Федерации есть и в ряде государственных доктрин (см., например: [22], [23]). Читатель найдет их также в научных работах, посвященных вопросам экономической безопасности.



Литература

1. Равноправие без торга // Российская газета. Федеральный выпуск. 2015. № 145. С. 2.
2. Закон Российской Федерации «О безопасности» от 5 марта 1992 г. № 2446-1. URL: <http://base.garant.ru/10136200/>.
3. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности». URL: <http://www.rg.ru/2010/12/29/bezopasnost-dok.html/>.
4. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) (Одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608). URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/23.html> (дата обращения: 17.02.2011 г.).
5. Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.htm>.
6. Купрещенко Н. П. Экономическая безопасность: Учебное пособие. М.: Академия экономической безопасности МВД России, 2005. 228 с.
7. Клепач А. Н. Международные санкции и ответные меры: возможен ли позитив для российской экономики? Заседание диспут-клуба Ассоциации независимых центров экономического анализа // Мир новой экономики. 2015. № 1. С. 6–12.
8. Экономические санкции США и Евросоюза в отношении Российской Федерации и ее ответные меры. URL: <http://refleader.ru/rnaqasyfsbew.html> (дата обращения: 10.04.2015 г.).
9. Казанцев С. В. Защищенность экономики регионов России. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014. 180 с.
10. Казанцев С. В. Три угрозы современной экономике России. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. 52 с.
11. Егоров И. Блок нам в помощь // Российская газета. Федеральный выпуск. 2015. № 112. С. 2.
12. Елисеев И. Забил я цифрой пушку туго // Российская газета. Неделя. 2013. № 109. С. 26.
13. Баженова Е. С. Миграционная ситуация в приграничных районах КНР: перспективы миграции в регионы Сибири и дальнего Востока России // Миграционное право. 2014. № 2. С. 27–31.
14. Самая интересная история в истории человечества // Аргументы недели. 2014. № 14. С. 1, 8–10.
15. The Global Terrorism Index 2014. Measuring and Understanding the Impact of Terrorism. Institute for Economics and Peace. 2014. 91 p. URL: <http://www.slideshare.net/pierre969/global-terrorism-index-report-2014> (дата обращения: 08.07.2015 г.).
16. Worst terrorist acts from 1970 to 2014, by insured property losses (in 2013 million U. S. dollars)» // URL: <http://www.statista.com/statistics/216901/insured-property-losses-due-to-terrorist-acts/> (дата обращения: 08.07.2015 г.).
17. Встреча с представителями государств БРИКС, курирующими вопросы безопасности. 26.05.2015. URL: <http://www.scrf.gov.ru/news/906.html>. (дата обращения: 01.06.2015 г.).
18. Выбор в условиях глобальной неопределенности // Мир новой экономики. 2015. № 2. С. 6–19.
19. Daniel Estulin. Bilderberg Report 2012 // URL: <http://www.danielestulin.com/bilderberg-reportinforme-2012/>.
20. Стенограмма выступления президента. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/46305>.
21. «За дестабилизацией Украины скрывается попытка радикального ослабления России». Секретарь Совбеза РФ Николай Патрушев о главных угрозах для безопасности России // Коммерсант.ru — 22.06.2015 г. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2752250>.
22. Доктрина продовольственной безопасности РФ (Утверждена Президентом Российской Федерации Д. Медведева 30 февраля 2010 г. № 120). URL: <http://text.document.kremlin.ru/SESSION/PILOT/main.htm>. (дата обращения: 30.01.2014 г.).
23. Доктрина информационной безопасности РФ (Утверждена Президентом Российской Федерации В. Путиным 9 сентября 2000 г., № Пр-1895). URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/5.html>.

References

1. Equality without bargaining [Ravnopravie bez torga // Rossiiskaya gazeta. Federalnii vipusk. 2015. № 145. S. 2.
2. The Russian Federation law «On security», March 5, 1992, № 2446 [Zakon Rossiiskoi Federacii «O bezopasnosti» ot 5 marta 1992 g. № 2446-1.



3. The Federal law of 28 December 2010 № 390-FZ «On safety» [Federalnii zakon ot 28 dekabrya 2010 g. N 390-FZ «O bezopasnosti».
4. The state strategy of economic safety of the Russian Federation (basic principles). Approved by presidential decree of 29 April 1996, № 608. [Gosudarstvennaya strategiya ekonomicheskoi bezopasnosti Rossiiskoi Federacii (Osnovnie polozheniya), Odobrena Ukazom Prezidenta RF ot 29 aprelya 1996 g. № 608.
5. The national security strategy of Russian Federation until 2020. [Strategii nacionalnoi bezopasnosti Rossiiskoi Federacii do 2020 goda.
6. Kupreschenko N.P. Economic security: a Training manual. M. Academy of economic security of the Ministry of Internal Affairs of Russia. [Ekonomicheskaya bezopasnost Uchebnoe posobie. — M. Akademiya ekonomicheskoi bezopasnosti MVD Rossii 2005. — 228 s.
7. Klepach A.N. International sanctions and retaliatory measures: is there a positive result for the Russian economy? A meeting of the debate club of the Association of independent centers of economic analysis. [Mejdunarodnie sankcii i otvetnie meri vozmojen li pozitiv dlya rossiiskoi ekonomiki Zasedanie disput kluba Assotsiacii nezavisimih centrov ekonomicheskogo analiza // Mir novoi ekonomiki. 2015. № 1. S. 6–12.
8. U. S. and EU economic sanctions against the Russian Federation and its responses. [Ekonomicheskie sankcii SSHA i Evrosoyuza v otnoshenii Rossiiskoi Federacii i ee otvetnie meri.
9. Kazancev S.V. Protection of Economy of Russia's Regions. [Zaschischennost ekonomiki regionov Rossii. Novosibirsk: IEOPP SO RAN, 2014. — 180 s.
10. Kazancev S.V. Three Threats to the Russia's Today Economy. [Tri ugrozi sovremennoi ekonomike Rossii. Novosibirsk: IEOPP SO RAN, 2013. — 52 s.
11. Egorov I. Block to help us. [Blok nam v pomosch // Rossiiskaya gazeta. Federalnii vipusk. 2015. № 112. S. 2.
12. Eliseev I. I scored a figure into the gun tight. [Zabil ya cifroi pushku tugo // Rossiiskaya gazeta. Nedelya. 2013. № 109. S. 26.
13. Bajenova E.S. Migration situation in the China's border areas: the prospects of migration in the regions of Siberia and Far East of Russia. [Migracionnaya situaciya v prigranichnih raionah KNR: perspektivi migracii v regioni Sibiri i dalnego Vostoka Rossii // Migracionnoe pravo. — 2014. № 2. S. 27–31.
14. The most interesting story in the history of mankind. [Samaya interesnaya istoriya v istorii chelovechestva // Argumenti nedeli. 2014. № 14. S. 1, 8–10.
15. The Global Terrorism Index 2014. Measuring and Understanding the Impact of Terrorism. Institute for Economics and Peace. 2014. — 91 p. (URL: <http://www.slideshare.net/pierre969/global-terrorism-index-report-2014>).
16. Worst terrorist acts from 1970 to 2014, by insured property losses (in 2013 million U. S. dollars) // URL: <http://www.statista.com>.
17. Meeting with representatives of the BRICS countries, responsible for security matters. [Vstrecha s predstavitel'yami gosudarstv BRIKS kuriruyuschimi voprosi bezopasnosti. 26.05.2015.
18. The choice in the face of global uncertainty. [Vibor v usloviyah globalnoi neopredelennosti // Mir novoi ekonomiki. — 2015. № 2. S. 6–19.
19. Daniel Estulin. Bilderberg Report 2012 // URL: <http://www.danielestulin.com/bilderberg-reportinforme-2012/>.
20. Transcript of President's speech. [Stenogramma vistupleniya prezidenta // URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/46305>.
21. Behind the destabilization of Ukraine is hiding a radical attempt to weaken Russia. The Secretary of the Russian security Council Nikolai Patrushev about the main threats to Russia's security. [«Za destabilizaciei Ukraini skrivaetsya popitka radikalnogo oslableniya Rossii». Sekretar Sovbeza RF Nikolai Patrushev o glavnihih ugrozah dlya bezopasnosti Rossii // Kommersant.ru — 22.06.2015 g.
22. The food security doctrine of the Russian Federation. (Approved by the President of the Russian Federation Dmitry Medvedev 30 February 2010, № 120). [«Doktrina prodovolstvennoi bezopasnosti RF» Utverjdena Prezidentom Rossiiskoi Federacii D. Medvedeva 30 fevralya 2010 g. № 120.
23. The information security doctrine of the Russian Federation. (Approved by the President of the Russian Federation V. Putin 9 September 2000, № Пр-1895). [«Doktrina informacionnoi bezopasnosti RF» Utverjdena Prezidentom Rossiiskoi Federacii V. Putinim 9 sentyabrya 2000 g. № Pr-1895.



УДК 338.26

Балансовый метод стратегического планирования в промышленной политике

КУПРИЯНОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,*преподаватель Высшей бизнес-школы Омского государственного педагогического университета, член сети Национальной гильдии профессиональных консультантов России***E-mail:** cooper66@mail.ru

Аннотация. Методология межотраслевого баланса для промышленной политики играет ключевую роль. Прежде всего, балансовый метод позволяет управлять структурными пропорциями национальной экономики, поддерживая оптимальные пропорции между производящими отраслями и отраслями сферы услуг. Поддержание в структуре ВВП оптимальной пропорции производящих отраслей и отраслей сферы услуг является основой сохранения национальной экономической безопасности. Отказ от управления национальной экономикой на основе методологии межотраслевого баланса в 90-х гг. XX в. привел к деградации в России структуры национальной экономики и увеличению ее зависимости от внешних факторов. В то же время на Западе методология межотраслевого баланса получила «второе рождение» и в настоящее время переживает ренессанс. Новые глобальные угрозы заставляют переосмыслить практическое значение балансового метода в национальной экономике и диктуют целесообразность возврата на ином качественном уровне к опыту научного управления национальной экономикой советского периода.

Ключевые слова: методология межотраслевого баланса, структурные пропорции экономики, межотраслевая модель национальной экономики, балансовый метод управления, промышленная политика.

Balance method of strategic planning in industrial policy

KUPRIYANOV YURIY VALER'EVICH,*teacher of the Higher Business School of Omsk State Pedagogical University, a network member of the National Guild of Professional Consultants of Russia***E-mail:** cooper66@mail.ru

Abstract. The methodology of input-output balance for industrial policy plays a key role. First of all, the balance method allows you to manage the structural proportions of the national economy, maintaining optimal proportions between the producing industries and service industries. Keeping producing industries in the optimal proportion to service industries in the GDP structure is the basis of national economic security preservation. Failure to manage the national economy based on the methodology of intersectoral balance in the 90s of 20th century has led to structure degradation of the Russian national economy and increasing its dependence on external factors. At the same time in the Western countries the intersectoral balance methodology received a «second birth» and is currently undergoing a renaissance. New global threats force one to rethink the practical importance of the balance method in the national economy and dictate the feasibility of the return to the experience of scientific management of the national economy of the Soviet period on a different quality level.

Keywords: Input-output method, structural proportions of the national economy, input-output model of the national economy, balance control method, industrial policy.

Балансовый метод, без преувеличения, занимает ключевую роль среди методов стратегического планирования.

Во-первых, он позволяет диагностировать структурные диспропорции, снижающие синергию системного воспроизводства.

Во-вторых, дает необходимую информацию по оптимальной конфигурации системы, с точки зрения Парето-эффективности.

В-третьих, обеспечивает корректировку всех каскадированных и взаимоувязанных балансов, образующих единую систему, — в этом выражается его системообразующий характер.

Применение балансового метода в национальной экономике обеспечивает согласование следующих макроэкономических пропорций:

- отраслевых — в развитии материального производства: промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, торговли и других отраслей общественного производства;
- территориальных — в размещении инвестиций, производства и производительных сил по экономическим районам;
- внешнеэкономических — в соотношении между экспортом и импортом.

Регулирование указанных пропорций — как в межотраслевом аспекте, так и в территориальном, — является необходимым условием сохранения социальной устойчивости общества и общественного воспроизводства. Выступая особым предметом политики, регулирование пропорций общественного воспроизводства является долгосрочным, непрерывным надрыночным процессом, который несовместим не только с мифом о «невидимой руке рынка», но и с основной идеологемой теории Вальраса.

Новые глобальные угрозы и вызовы последнего времени, приведшие к пониманию того, что без экономического суверенитета нет суверенитета политического, подвели логический конец изжившей себя либеральной системе управления.

История России первого десятилетия рыночных преобразований наглядно продемонстрировала, что предоставленные сами себе отрасли народного хозяйства, и в том числе промышленное производство, без государственного регулирования стагнируют; возрастают межотраслевые диспропорции, происходит деградация.

Подтверждением этого являются результаты экспертного анализа А. Корнилова, опубликованные Центром стратегических оценок и прогнозов,

которые свидетельствуют о том, что за 23 года либеральной экономической политики в России произошла производственная деградация структуры национального ВВП (табл. 1, 2) [1].

Данные аналитические таблицы являются иллюстрацией результатов либеральной экономической политики и логичным следствием отказа от государственного регулирования отраслевой структуры экономики.

Возрастающие в последнее время стратегические задачи импортозамещения за счет развития ресурсов национального производства, понимание первостепенности промышленного производства для экономического и политического суверенитета неизбежно приводят к возрождению государственной промышленной политики с использованием лучших традиций советского периода. Тех традиций, которые в 90-х гг. прошлого века и первом десятилетии XXI в. были вытеснены американскими, японскими и европейскими управленческими технологиями. Технологиями зачастую вторичными и во многом скопированными с достижений экономистов советского периода (цитовской школы А.К. Гастева, техпромфинпланирования Л.В. Канторовича, С.Е. Каменецера и др.) и мощной отечественной школы межотраслевого планирования, основоположником которой был В.В. Леонтьев, сравнивавший экономику с яхтой, в которой паруса сопоставимы с частным интересом, а руль с государственным регулированием.

Рождение метода межотраслевого баланса (в терминологии западной экономической науки метод «затраты-выпуск» (*Input-Output*)) относится к началу 20-х гг. прошлого века.

«...Известно, что межотраслевой баланс в СССР стал разрабатываться значительно раньше, чем в США или других странах мира. Первый в мире план-баланс народного хозяйства был составлен ЦСУ СССР (под руководством П. Попова) за 1923–1924 хозяйственный год и опубликован в 1926 г. В нем практически был реализован комплексный, системный подход к межотраслевым связям; выделен динамичный блок в виде межотраслевого баланса орудий труда, формирующих материально-вещественный потенциал развития экономической системы во времени. Им можно было руководствоваться в управлении народным хозяйством. В экономических публикациях идея «затраты-выпуск» была зафиксирована в работе советского экономиста-практика Крицмана,

Таблица 1

Структура ВВП РСФСР по секторам экономики (1990 г.), в ценах 2012 г.

	Сектор	к ВВП (%)	Абсолютный показатель (млрд долл. США)	Подушевой показатель (долл. США)
1.	Сельское хозяйство	17,7	539,48	3 785
2.	Промышленность	50,8	1 703	11 950
3.	Сфера услуг	31,5	1 056	7 413
4.	Реальный сектор (промышленность и сельское хоз-во)	68,5	2 243	15 735

Таблица 2

Структура ВВП России по секторам экономики (2013 г.), в ценах 2012 г.

	Сектор	к ВВП (%)	Абсолютный показатель (млрд долл. США)	Подушевой показатель (долл. США)
1.	Сельское хозяйство	4	134	940
2.	Промышленность	36	1 237	8 682
3.	Сфера услуг	60	2 065	14 494
4.	Реальный сектор (промышленность и сельское хоз-во)	40	1 370	9 622

репрессированного в середине 30-х гг. В дальнейшем теоретические и практические работы в сфере МОБ (межотраслевого баланса) были возобновлены в СССР в конце 50-х — начале 60-х гг. Первый отчетный баланс народного хозяйства был рассчитан за 1959 г., плановые на 1966, 1972, 1978 и 1982 гг...» [2].

В развитие метода межотраслевого баланса внесли свой вклад видные советские ученые — Ф.Г. Дубовик, А.М. Петров, А.Я. Боярский, В.С. Дадаян, В.А. Соболев, М.Р. Эйдельман, И.А. Морозова, П.М. Москвин, Л.В. Канторович, В.С. Немчинов, В.В. Коссов и др.

За 1959 г. ЦСУ СССР разработало отчетный межотраслевой баланс в стоимостном выражении (по 83 отраслям) и первый в мире межотраслевой баланс в натуральном выражении (по 257 позициям). По данным за 1966 г., межотраслевые балансы были построены по всем союзным республикам СССР и экономическим районам РСФСР.

В тот период времени межотраслевые балансы составлялись в 33 странах. Вот как комментирует в то время состояние межотраслевого подхода в мире В.В. Коссов: «...что касается размеров таблиц, то они оказываются весьма разнообразными. Гигантские таблицы составлены лишь по самым высокоразвитым странам: Советскому

Союзу (плановые балансы), Соединенным Штатам Америки и Великобритании; они насчитывают по несколько сот отраслей. Большинство таблиц содержит в среднем до пятидесяти отраслей. Такое положение объясняется прежде всего трудностью получения информации, резким удорожанием работ по мере увеличения размеров баланса сверх определенного предела. Следует отметить еще одну особенность таблиц. Если внимательно посмотреть на даты их опубликования, то нетрудно заметить, что больше всего таблиц (41%) составлено за первую половину века, 36% балансов составлены по данным первой половины 50-х годов, а по данным второй половины — только 23%, т. е. в 1,8 раза меньше. Сокращение работ по межотраслевым балансам объясняется в первую очередь свертыванием этих работ в капиталистических странах...» [3].

В 1970–1980 гг. в СССР происходило развитие методологии межотраслевых балансов в направлении создания динамических, оптимизационных, натурально-стоимостных, межрегиональных и др. моделей. Так, Н.Ф. Шатиловым была разработана первая в СССР и одна из первых в мире динамическая межотраслевая модель национальной экономики (МОБ), Н.И. Ведута разработал свою динамическую модель МОБ, которая получила



теоретическое закрепление в созданной им научной школе стратегического планирования, в рамках которой государственные производственные инвестиции представлялись управляющим параметром единого народнохозяйственного стратегического плана.

Несмотря на практические достижения в СССР методологии межотраслевого планирования, в конце 80-х гг. прошлого века вместе с победой либерального ревизионизма произошло сворачивание работ по составлению межотраслевого баланса.

И независимо от составленных межотраслевых балансов в 1991 г. и 1995 г. по упрощенной форме системы национальных счетов (СНС), с начала 90-х гг. не только упал интерес к межотраслевым исследованиям, но и резко сократилась информационная база для составления межотраслевых балансов.

По оценке Г.О. Куранова, «...по уровню использования межотраслевых моделей в прогнозно-аналитической работе современный этап (конец XX -начало XXI в. — прим. автора) заметно уступает периоду 70–80-х гг., когда мы имели богатую информацию по матрицам межотраслевого баланса, которые разрабатывались, начиная с баланса 1959 г., практически каждые 5 лет, вплоть до середины 80-х гг. То есть мы имели не только свежую и достаточно детализированную информацию о производственных затратах, материальных и финансовых потоках, но и могли анализировать динамику изменения коэффициентов ресурсоемкости. Но, несмотря на работу мощных научных коллективов и ГВЦ Госплана СССР, даже тогда КПД использования возможностей межотраслевого баланса непосредственно в работе плановых органов вряд ли превышало 10–15%. К сожалению, здесь мы сильно потеряли свои позиции в научном мире, в том числе в состоянии технологической и информационной базы для исследований и разработок...» [4].

В отличие от России, где работы по межотраслевому балансу в конце 80-х — начале 90-х гг. были свернуты, на Западе и прежде всего в США метод межотраслевого баланса, получивший распространение как метод «затраты-выпуск» (*Input — Output*), вступил в новую фазу исследовательского интереса.

Так, в 1988 г. была основана Международная Ассоциация «Затраты-Выпуск» [*International Input — Output Association (ИОА)*], которая в 1989 г.

начала издавать журнал «Исследования экономических систем», посвященный проблематике межотраслевых взаимосвязей в экономике.росло количество международных конференций (и их участников), проводимых под эгидой указанной ассоциации, а в 1998 г. был опубликован трехтомник почти в 1500 страниц, включивший 85 значимых документов по методике В.В. Леонтьева [5].

В 2007 г. Рональд Миллер и Питер Блэр выпустили фундаментальный труд «*Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*», в котором авторами была провозглашена необходимость возврата к наследию Леонтьева и теории «выпуск-затраты» в плане ее обновления и пересмотра.

В России с начала XXI в. параллельно банкротству либеральной экономической доктрины происходит ренессанс межотраслевой методологии, который в 2011 г. реализовался в разработку таблиц «затраты-выпуск» за 2011 г., что может рассматриваться «как один из элементов в создании научной базы новой технологической волны и возрождения серьезного научного подхода к государственному управлению в экономике» [4].

Сегодня мы становимся свидетелями возвращения системного подхода к планированию и управлению национальной экономикой, концентрированно выраженному основоположником теории межотраслевого баланса В.В. Леонтьевым: «...чтобы прогнозировать развитие экономики, нужен системный подход. Экономика каждой страны — это большая система, в которой много разных отраслей, и каждая из них что-то производит — промышленную продукцию, услуги и так далее, которые передаются другим отраслям. Каждое звено, компонент системы может существовать только потому, что он получает что-то от других. Это как расписание поездов — откуда, куда, в какое время приезжают...» [6].

Методология межотраслевого подхода как идеология системного управления национальной экономикой дает ключ к решению основных государственных региональных проблем — от сбалансированного развития территорий до регулирования занятости и среднедушевого дохода.

Аналогично Рональду Миллеру и Питеру Блэру, необходимо переосмыслить межотраслевую методологию, ее роль в макроэкономическом и территориальном управлении с позиций новой фазы национальной экономики и новых угроз.

Став доминантой государственной промышленной политики, методология межотраслевого



баланса как комплекс балансов (статические, динамические, оптимизационные, территориальные и др. модели) позволит:

- обеспечить экономическую безопасность государства на основе выявления, выравнивания и структурного регулирования отраслевых диспропорций в системе межотраслевого обмена;
- придать сбалансированность стратегическому развитию национальной экономики;
- создать методологическую основу научного обоснования отраслевой и территориальной направленности государственных инвестиций;
- создать инструмент повышения эффективности государственной региональной политики в плане планирования территориальных инвестиций и размещения производительных сил;
- ликвидировать социальные диспропорции в плане душевых доходов;
- создать инструмент регулирования процессов экономической интеграции в рамках ЕАЭС и таможенного союза;
- создать инструмент координации государственного и частного сектора экономики в рамках единого государственного планирования, государственного заказа, в рамках которых директивное и индикативное планирование взаимосвязываются;
- решить проблему оптимальной структуры национальной экономики.

Литература

1. Вopросик: официальный портал. URL: <http://voprosik.net/rossijskaya-ekonomika-2014>.
2. Электив. Официальный портал. URL: <http://www.elective.ru/arts/eko01-k0096-p05061.phtml>. (дата обращения 22.04.2015).

3. *Коссов В.В.* Межотраслевой баланс. М.: Экономика, 1966.
4. Федеральное статистическое наблюдение. «Затраты-выпуск» за 2011 г. Официальный портал. URL: <http://zatraty-vypusk.gks.ru/ispolzovanie-metoda>.
5. *Miller R.E., Blair P.D.* Input-Output Analysis: Foundations and Extensions. 2nd ed. — Cambridge et al.: Cambridge University Press, 2009. XXXII.
6. *Леонтьев В.В.* Экономические эссе. Теория. Исследования. Факты и политика. М.: Политиздат, 1990.

References

1. Voprosik: official portal. [Voprosik: ofitsial'nyy portal]. URL: <http://voprosik.net/rossijskaya-ekonomika-2014>.
2. Elective: official portal. [Elektiv. Ofitsial'nyy portal]. URL: <http://www.elective.ru/arts/eko01-k0096-p05061.phtml> (data obrashcheniya — 22.04.2015).
3. *Kossov V. V.* Interindustry balance. [Mezhotraslevoy balans]. M., «Ekonomika», 1966.
4. Federal statistical observation. «Input-output» for 2011 g. Official portal. [Federal'noe statisticheskoe nablyudenie. «Zatraty-vypusk» za 2011 g. Ofitsial'nyy portal]. URL: <http://zatraty-vypusk.gks.ru/ispolzovanie-metoda>.
5. *Miller R.E., Blair P.D.* Input-Output Analysis: Foundations and Extensions. 2nd ed. — Cambridge et al.: Cambridge University Press, 2009. XXXII.
6. *Leont'ev V.* The Economic essays. Theory. Research. Facts and policy. [Ekonomicheskie esse. Teoriya. Issledovaniya. Fakty i politika]. M.: Politizdat, 1990.

America – The Weak Spot of German Exports.

Why Germany needs The Transatlantic Trade and Investment Partnership

HERMANN SIMON,

Doctor, Professor, President of «Simon, Kucher & Parthers Strategy & Marketing Consultancy» in Bonn (Germany) and Cambridge (USA)

Negotiations with the US concerning the free trade agreement TTIP have entered into a hot phase. Supporters and opponents put forth their positions aggressively. But hardly anyone considers or is aware of how weak the German position in trade with the US actually is. Isn't Germany the super exporter? A look at total German exports indeed suggests this. In the decade 2004 to 2013, Germany is ahead of the US and second only to China. Even more impressive is a comparison of per-capita exports with other big countries (*figure 1*).

German exports are far ahead of other large European countries, let alone Japan or the US.

A look at target markets, however, shows a totally different situation. 57 percent of German exports continue to go to the European Union. This has not much changed in the past ten years. An analysis of exports to individual countries in terms of per capita exports of these countries' population and as a percentage of their gross domestic products reveals striking differences — and important insights (*figure 2*).

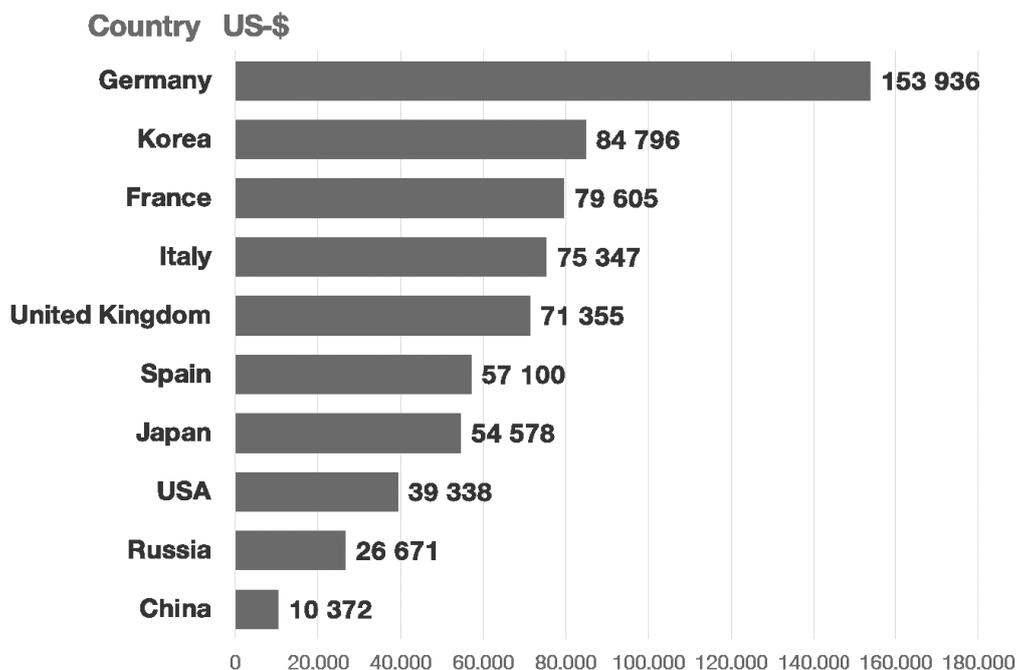


Figure 1: Per capita exports 2004–2013 in US-dollars

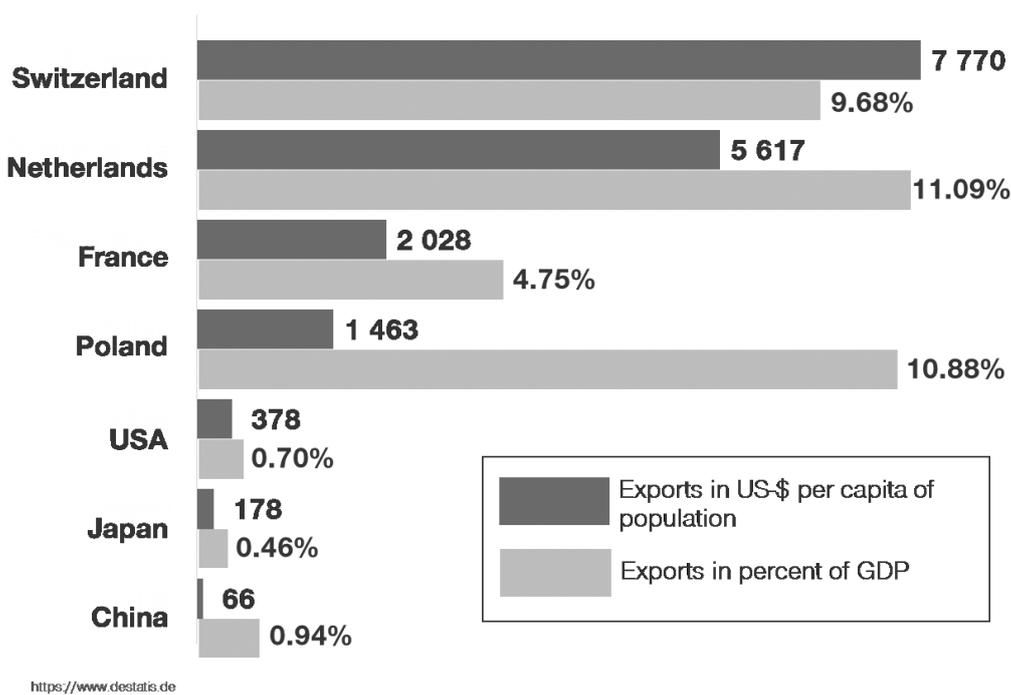


Figure 2: German exports per capita of the population and in percent of the gross domestic product of the target country, 2013

German exporters are most successful in Switzerland. On average, every Swiss bought German products for \$7,770. In relation to the Swiss gross domestic product, German exports achieved a “market share” of 9.68 percent. The term market share is not entirely accurate since the gross domestic product is the sum of the values added, not of the revenues. Even higher is the German market share in the Netherlands (11.09 percent) and in Poland (10.88 percent).

However, the world’s largest market is indisputably America. In 2013, the gross domestic product of the US was \$16,786 billion, that’s seven times the GDP of large countries such as France, the UK or Italy. And German exports to the US? In absolute terms, with \$117.5 billion, they are second only to German exports to France. But in relation to the population and the gross domestic product of the US, things look rather different. Germany receives only \$378 from the average US citizen, 81 percent less than from the average Frenchman. German per-capita exports to Poland are roughly four times higher than those to the US. And the “market share” German exporters achieve in the US stands at a tiny 0.70 percent, roughly one seventh of the French value. It may be hard to believe, but Germany’s market share of 0.94 percent in China is higher than its market share in America.

This poor performance in the world’s largest market is a serious flaw in Germany’s seemingly brilliant export performance. Of course, the optimistic view would be that there is still enormous potential for growing German exports to the US, especially with the recently weaker Euro.

Germany urgently needs the free trade agreement TTIP. It would provide German exports to the US with new stimuli and initiate a completely new phase in transatlantic trade. Thilo Brodtmann, managing director of the association of mechanical engineering, estimates that because of bureaucratic barriers German machines are currently about 20 percent more expensive than American ones.

The economic upswing in the US would be particularly lucrative for German businesses. Some German companies, especially Hidden Champions, are successful in the US, but their number is far too low. What is the difference between companies that are more and those that are less successful in the US? And why do German businesses find it so hard to improve their market position?

The successful companies went to the US early on and persevered in their endeavor despite severe obstacles. The sheer size and regional spread of the market makes it much harder to establish a market position than in smaller countries. An early market



entry is therefore crucial. From today's perspective this means that further delays will only increase the difficulties. In the future it will be harder, not easier, to make it in the America. Acquisitions will be more expensive, this is aggravated by the weak Euro. Germany needs the free trade agreement TTIP now, not in ten or twenty years.

In America you have to think big, not small. The US market is too large, too demanding and too competitive to be entered in a hesitant and tentative way. Unfortunately this is exactly what many German exporters do. To make it there you need the best managers and salespeople as well as massive resources.

The successful companies meticulously prepared their market entry and adapted their marketing strategies. A careful preparation is crucial for a market entry, be it through acquisitions or on your own. Many acquisitions went wrong because they were executed in an opportunistic and hurried manner. An extreme case is the acquisition of the reinsurer Constitution Re by Gerling, which took place after an extremely short due diligence. The "marriage in heaven" between Daimler and Chrysler falls into the same category.

Many German companies failed because they transferred their successful strategies from Germany or Europe to America without adjusting. The American market is more different from the German one than a superficial look might suggest. This is especially true for consumer goods and explains why German companies have a particularly hard time in the US market. The right locations and regional concentration are more important than in smaller countries. Most German companies go to New York and New Jersey. Short travel times to Germany and a relatively familiar environment seem to be more of a decisive factor here than the attempt to be close to the potential customers.

Finally the choice of the right management teams draws a line between the successful and the unsuccessful companies. This problem exists in all foreign markets, not only in the US. But in the US it is more difficult to attract top talent to a German subsidiary. A free trade agreement would lead the economies closer to each other and facilitate the access to American management talent.

To sum it up: TTIP would give German entrepreneurs the chance to finally grab the huge potentials of the US market. It would be stupid not to make use of this opportunity.

КНИЖНАЯ ПОЛКА



Скрытые чемпионы XXI века. Стратегия успеха неизвестных лидеров мирового рынка

Симон Герман

Мировой бестселлер представляет собой книгу знаменитого экономиста и маркетолога Германа Симона, посвященную компаниям — скрытым чемпионам. Эти фирмы трудятся, как правило, в узких рыночных нишах, но в сфере своей специализации не знают себе равных. Выяснилось, что в XXI веке, принесшем с собой глобализацию экономики и взрыв инновационной деятельности, скрытые чемпионы не только не уступают своим конкурентам, но и активно теснят их. Специальная глава посвящена скрытым чемпионам в России. Предназначена для экономистов-практиков, в первую очередь для руководителей малых и средних предприятий. Рассчитана на студентов бакалавриата экономических направлений, слушателей программ МВА, магистрантов, аспирантов и преподавателей.



УДК 330.101

Интеллектуальная собственность: категориальный аппарат и институциональное развитие

АНЖЕЛИКА ПЕТРОВНА БУЕВИЧ,*канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория»**Финансового университета при Правительстве Российской Федерации***E-mail:** buapet@mail.ru

Аннотация. Автор статьи затрагивает вопросы терминологии сферы интеллектуальной деятельности, что является особо актуальным в условиях экономики знаний. Сегодня необходимо выстраивание общетеоретического подхода, способствующего дальнейшему формированию масштабного сектора национальной и мировой экономики. В статье отмечены недостатки действующего на сегодняшний день законодательства в сфере интеллектуальной деятельности и сделан вывод о необходимости концептуализации интеллектуальной деятельности и разработки основополагающих унифицированных категорий данной теории, в том числе и на законодательном уровне.

Ключевые слова: интеллектуальная деятельность, законодательство, экономика знаний, категориальный аппарат, терминология.

Intellectual property: categorical device and institutional development

BUEVICH ANZHELIKA PETROVNA,*Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economic Theory Chair**of Financial University under the Government of the Russian Federation***E-mail:** buapet@mail.ru

Abstract. The author of article raises the questions of terminology of the sphere of intellectual activity that is especially actual in the conditions of economy of knowledge. Today forming of the general-theoretical approach promoting further formation of large-scale sector of national and world economy is necessary. Shortcomings of the legislation existing today of the sphere of intellectual activity are noted and the conclusion is drawn on need of conceptualization of intellectual activity and development of the fundamental unified categories of these theory, including at the legislative level.

Keywords: intellectual activity, legislation, economy of knowledge, categorical device, terminology.

Конец XX — начало XXI вв. характеризуется высокой скоростью роста наукоемких и высокотехнологических отраслей при явно выраженном отставании современной теории, в том числе и в части формирования сколько-нибудь универсальной системы категорий, отражающих протекающие на практике явления. Не будучи вооруженными общетеоретическим видением этой проблематики, теоретики демонстрируют скорее

хаотичный и бессистемный характер своих исследований в этой сфере.

По сути наше время бросает определенный вызов экономической науке. Вспомним, что, по мнению лауреата Нобелевской премии Милтона Фридмена [1], сила всякой социально-экономической теории не столько в ее способности объяснить прошлое и настоящее, сколько в ее прогностической функции на этапе



ex ante — предсказательной способности будущего. Поэтому многое зависит от того, добьемся ли мы успехов в изучении проблематики новой экономики или так и будем сторонними наблюдателями, довольствуясь лишь анализом *ex post*.

Следует также заметить, что в последней четверти XX в. научное экономическое сообщество столкнулось с дефицитом теоретических концепций социально-экономического развития, которые адекватно описывали бы близкую нашему времени реальность. Безусловно, ранее была шумпетерианская исследовательская программа, заявленная Й. Шумпетером в начале столетия в его «Теории экономического развития». Были теории индустриализма Берли-Минза и супериндустриализма Гэлбрейта; была сформулирована концепция стадий роста Ростоу; предложены теории постиндустриального и информационного общества Белла и Тоффлера. Затем стала вырисовываться концепция постэкономического общества. Однако справедливости ради надо сказать, что многие из перечисленных теорий больше похожи на некие футуристические прогнозы. Часть их гипотез так и не удалось верифицировать практикой. Некоторые были опровергнуты действительностью еще при жизни самих авторов.

В предлагаемых концепциях констатировалось лишь общее понимание того, что:

- во-первых, экономика стран «золотого миллиарда» довольно резко меняет свою структуру в пользу доминирования «сектора услуг»;
- во-вторых, процессы глобализации видоизменяют картину взаимозависимости стран и характер взаимодействия экономических единиц в планетарном масштабе;
- в-третьих, современную экономику уже рассматривают не в качестве экономики колеблющегося равновесия, а как экономику роста;
- в-четвертых, приемлемый темп роста национального дохода в будущем в первую очередь зависит от масштабов научных исследований в прошлом и настоящем.

Все это, как следствие, приводило к выводу, лежащему как бы на поверхности: вектор движения должен быть направлен в сторону экономики знаний и информации. А успех в будущем зависит от того, насколько та или иная социально-экономическая система будет придерживаться этого направления.

Сегодня уже произошло формирование масштабного сектора национальной и мировой

экономики, деятельность которого сопряжена с достаточно устоявшейся терминологией, использующей дефиниции интеллектуального капитала, интеллектуальной собственности и др. Однако многие из повседневно употребляемых понятий не имеют однозначной трактовки, порождающей неопределенность других категорий, что чревато серьезными последствиями для выстраивания общетеоретического подхода.

Предпримем попытку уточнения некоторых понятий, связанных с интеллектуальной деятельностью. Полагаем, что целесообразнее будет воспользоваться методом неполной индукции, осуществляя движение от более простых категорий к теоретическому конструированию более сложных. От исходных понятий интеллекта и интеллектуальной деятельности к более глубоким — интеллектуальному потенциалу и результатам интеллектуальной деятельности; от прав собственности вообще к правам на объекты интеллектуальной собственности; от интеллектуальной собственности к ее оценке и коммерциализации.

Само понятие «интеллект» происходит от лат. *intellectus* — познание, понимание, рассудок и имеет следующее толкование: 1) ум (тождественно «нус» — др.-греч.); 2) мыслительная способность; 3) умственное начало у человека; 4) способность рационального познания; 5) рассудок; 6) разум [2].

Этим определением подчеркивается персонификация интеллекта и его принципиальная неотделимость от человека. Следует отметить, что в кибернетике используется термин «искусственный (машинный) интеллект», но это скорее языковая конструкция, построенная методом аналогии.

В современных условиях особо актуальной становится проблема идентификации интеллектуального потенциала работника предприятия. При этом речь идет не только о постоянном мониторинге уже действующего сотрудника организации. В не меньшей (а может и в большей!) степени это касается претендента на этапе рекрутирования, поскольку здесь в значительной мере наблюдается информационная асимметрия между потенциальным работником и работодателем.

Определение интеллектуального потенциала сотрудника (претендента) — дело отнюдь не такое простое, как это может показаться на первый взгляд. Получение подобной информации сопряжено с трудностями вследствие разнообразных причин: асимметричности ее распределения,



искажения информации по причине оппортунистического поведения сотрудника (претендента), неэффективности коммуникаций и т.д. Поэтому успешные организации несут немалые издержки при создании внутренних подсистем управления персоналом. В них задействованы высококлассные специалисты в области организационного поведения, психологии управления, менеджмента персонала и т.п., которые должны осуществлять постоянный анализ и контроль текущего и перспективного состояния человеческих ресурсов компании. К современным методам анализа человеческих активов и определения уровня интеллектуального потенциала сотрудника относятся:

- интервьюирование;
- тестирование и аттестация;
- выявление конкретных знаний;
- выявление самооценки;
- определение оценки, данной сотруднику руководителем;
- определение оценки, данной сотруднику коллегами;
- составление послужного списка всех работников.

Можно сказать, что интеллектуальный потенциал есть совокупность познавательных способностей работника, определяющих уровень его мышления и способность решать сложные задачи в процессе своей деятельности [3].

Полагаем, что интеллектуальным потенциалом организации можно считать ее готовность к генерированию и освоению инноваций.

Процесс реализации интеллектуального потенциала индивидов и организаций, в результате которого появляется новое научное знание, имеющее теоретический или прикладной характер, либо некая инновация, следует трактовать как интеллектуальную деятельность.

Отметим наличие ряда понятий интересующей нас сферы в российском законодательстве.

Так, в 1994 г. впервые в российском законодательстве появилась трактовка понятия «интеллектуальная собственность» как исключительного права гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности (ст. 138 ГК РФ). Однако с 1 октября 2013 г. данная статья утратила силу. В четвертой части ГК РФ была дана аналогичная трактовка данного понятия (ст. 1225 ГК РФ) и введена новая дефиниция «интеллектуальное право» (ст. 1226 ГК РФ), которая определяется как любые права на результаты

интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации).

Кроме того, в Гражданском кодексе дан подробный перечень результатов интеллектуальной деятельности, которые относятся к интеллектуальной собственности (ст. 1225 ГК РФ), и установлено, что автор результата интеллектуальной деятельности — это гражданин, творческим трудом которого создается результат интеллектуальной деятельности (ст. 1228 ГК РФ).

Из этого следует, что пока категориальный аппарат понятий не определен законодательно, допускаются различные толкования, а это приводит к непониманию. Вместе с тем при несовпадении трактовок одного понятия в различных нормативных актах также возникают определенные проблемы. В частности, в российском законодательстве наблюдается неточность в различных актах. Так, в Законе «Об образовании в Российской Федерации» в Статье 103 «Создание образовательными организациями высшего образования хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности» приведен далеко не полный перечень результатов по сравнению с перечнем, который имеется в Гражданском кодексе. В Федеральном законе «О пожарной безопасности» введен перечень интеллектуальной продукции, предназначенной для обеспечения пожарной безопасности, в том числе пожарная техника и оборудование, пожарное снаряжение, огнетушители и огнезащитные вещества, средства специальной связи и управления, программы для электронных вычислительных машин и базы данных, а также иные средства предупреждения и тушения пожаров. То есть предложенный список не совпадает со списком результатов интеллектуальной деятельности, приведенном в ГК РФ. Следовательно, интеллектуальная продукция, предназначенная для обеспечения пожарной безопасности, не является результатом интеллектуальной деятельности. Представленные в статье примеры далеко не исчерпывают список имеющихся в российском законодательстве несоответствий понятий, являющихся основными в сфере интеллектуальной деятельности. Решение данных проблем автору видится в концептуализации интеллектуальной деятельности и разработке основополагающих

унифицированных категорий данной теории, в том числе и на законодательном уровне.

Литература

1. Блауг М., Фридмен Милтон. 100 великих экономистов после Кейнса. СПб.: Экономикс, 2009. С. 316–321.
2. Большой энциклопедический словарь / ред. А. П. Горкина. Издание 2-е, переработанное и дополненное. СПб.: Большая Российская энциклопедия: Норинт, 2002.
3. Насибуллин Э. Н. Корпоративное обучение как фактор повышения интеллектуального потенциала персонала организации // Образовательные технологии и общество. 2010. Т. 13. № 2. С. 250–261.

References

1. *Blaug M., Fridmen Milton*. 100 Great Economists since Keynes. [100 velikikh ekonomistov posle Keynsa]. SPb.: Ekonomikus, 2009. S. 316–321.
2. Big encyclopedic dictionary. [Bol'shoy entsiklopedicheskiy slovar'] / red. A. P. Gorkin. Izdanie 2-e, pererabotannoe i dopolnennoe. Sankt-Peterburg: Bol'shaya Rossiyskaya entsiklopediya: Norint, 2002.
3. *Nasibullin E. N.* Corporate training as factor of increase of intellectual potential of the personnel of the organization. [Korporativnoe obuchenie kak faktor povysheniya intellektual'nogo potentsiala personala organizatsii] // *Obrazovatel'nye tekhnologii i obshchestvo*. 2010. T. 13. № 2. S. 250–261.

КНИЖНАЯ ПОЛКА



Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности. Международный финансово-экономический форум – 2014 (24–26 ноября, Москва). Т. 3: Материалы заседаний круглых столов. Ч. I / отв. ред. Г.Л. Подвойский. М.: Финансовый университет, 2015. 264 с.

ISBN 978-5-7942-1250-1

ISBN 978-5-7942-1249-5 (т. 3, ч. I)

24–26 ноября 2014 г. в Финансовом университете прошел Международный финансово-экономический форум «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности». В мире формируется новая экономическая реальность, во многом связанная с наложением двух процессов: нестабильности экономической системы и попаданием российской экономики в режим санкций со стороны западных стран. Но такой негативный фон – не повод для паники. Россия ищет новые источники внутреннего экономического роста. А для этого нужно обсуждать современные вызовы в области финансовой политики, кредитно-денежного регулирования, бюджетного процесса, социальной сферы. Все эти темы оказались в центре внимания форума, где выступили ведущие экономисты, чиновники-практики, определяющие вектор экономической политики современной России. В третий том вошли выступления участников круглых столов.

УДК 339.732.2

Роль исламского банкинга в инвестиционном процессе

ПОДВОЙСКИЙ ГЛЕБ ЛЬВОВИЧ,

кандидат экон. наук, ведущий научный сотрудник Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

E-mail: GLPodvoyskiy@fa.ru

Аннотация. Резкое сокращение инвестиций в экономику, вызванное целым рядом факторов, диктует необходимость поиска дополнительных источников финансирования для ее развития.

В этой связи представляет интерес анализ принципов построения и механизмов функционирования исламской банковской системы, создание которой началось с 60-х гг. прошлого века.

В период глобального экономического кризиса исламская банковская система доказала свою исключительную надежность и устойчивость.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, исламская экономика, законы шариата, исламская банковская система, православная финансовая система.

Role of Islamic banking in investment process

PODVOISKY GLEB L'VOVICH,

Ph.D. of Economics, Leading Researcher of The Institute Of Economic Policy and Economic Security Problems of Financial University under the Government of the Russian Federation

E-mail: GLPodvoyskiy@fa.ru

Abstract. The sharp decline in investment in the economy, caused by a number of factors, dictate the need to find additional sources of funding for its development.

Thus it is interesting to analyze the principles of construction and function mechanics of the Islamic banking system, the creation of which began with the 60-ies of the last century.

During the global economic crisis, Islamic banking system has proved its exceptional reliability and stability.

Keywords: investments, investment climate, Islamic economics, the Shariath law, Islamic banking, orthodox financial system.

Одним из главных кризисогенных факторов в экономике России многие экономисты называют продолжающееся падение инвестиций. Так, академик Виктор Ивантер, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, считает, что резкое снижение темпов экономического роста в стране началось не в 2014 г., не после геополитических проблем, связанных с возвращением Крыма и событиями на юго-востоке Украины, не после введения санкций, а еще в 2013 г. По его мнению, «это произошло в результате того, что существенно сократилось государственное инвестирование, хотя частное и иностранное выросли тогда на 7–10%.

Завершились крупные инфраструктурные проекты: Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани, саммит АСТЭС во Владивостоке, строительство трубопроводной системы ВСТО — «Восточная Сибирь — Тихий океан», а новых проектов не начали. Это привело к тому, что упал валовой внутренний продукт (ВВП), который, по сути, представляет собой сумму доходов» [1].

Инвестиции в основной капитал стали снижаться после первого квартала 2013 г. В прошлом году они составили 97,5% от объема показателей предыдущего года. Снизилась и доля инвестиций в ВВП — с 20% в 2013 г. до 19,1% в 2014. Резкое увеличение оттока капитала из страны (151,5 млрд



долл. в 2014 г. по сравнению с 61,6 млрд долл. в 2013 г.) также оказало негативное влияние. Прямые иностранные инвестиции в нефинансовый сектор российских предприятий в прошлом году сократились в 3,3 раза по сравнению с 2013 г. и составили 62% от кризисного показателя [2].

В первом полугодии 2015 г., по данным Росстата, объем инвестиций в основной капитал составил 94,6% от показателя прошлого года. Снижение цен на нефть уменьшило наполняемость бюджета, в результате чего сократилась доля бюджетных средств на финансирование инвестиций.

Доля инвестиций в ВВП в размере 19–20% явно не отвечает потребностям российской экономики, если учесть высокую степень изношенности основных фондов (ОФ), превышающую 50%. Эта ситуация ставит вопрос о необходимости глубокой модернизация производственного оборудования, для чего нужны новые инвестиции. В Китае, для сравнения, объем инвестиций составляет около 40% ВВП.

Существенную проблему представляет собой и снижение рентабельности инвестиций. По оценке сопредседателя «Деловой России» Бориса Титова, доходность инвестиций в России снизилась еще до нынешнего кризиса, а решение Центрального Банка резко повысить процентную ставку окончательно затормозило деловую активность в стране [3]. К этому надо добавить высокий уровень коррупции, низкую производительность и качество труда.

В этих условиях крайне необходимо решить как минимум две задачи: найти новые или укрепить существующие источники инвестиционного капитала и повысить отдачу от инвестиций.

В связи с этим в последнее время все больший интерес вызывает исламский банкинг (исламская банковская система). Его кардинальное отличие от традиционного банкинга состоит в полном запрете ссудного процента, на котором основана деятельность современной банковской системы. В исламских странах взимание процента по кредиту считается ростовщичеством, которое признано одним из семи самых тяжких грехов [4].

Ростовщичество возникло в VIII–VII вв. до н. э., в период натурального обмена. Оно осуждалось всеми мировыми религиями, веками запрещалось или ограничивалось. В Древнем Риме, например, оно наказывалось более строго, чем воровство, а в эпоху раннего христианства каралось смертью в некоторых странах.

В XVI в. с началом эпохи Реформации и появлением протестантизма в Европе запрет на проценты

был отменен, и обсуждался лишь вопрос о том, какую процентную ставку считать приемлемой, а какую ростовщической. Взимание процентов по ссудам стало основой банковской деятельности и оправдывалось необходимостью покрытия трудовых затрат банкиров, а также их издержек и рисков.

Современная католическая церковь занимает компромиссную позицию и не всякий процент считает дозволенным, а во многих случаях относится к нему как к неизбежному злу.

Ислам же последовательно осуждает и отвергает взимание процента, хотя в некоторых мусульманских странах в XIX–XX вв. ростовщичество под влиянием Запада не запрещалось, а только осуждалось.

Однако с 60–70-х гг. прошлого века на волне национально-освободительного движения запрет на ссудный процент возродился в целом ряде исламских стран. Получив независимость, они начали создавать исламскую экономику и финансовую систему как альтернативу ростовщической — капиталистической и командно-административной — социалистической системам. В 1963 г. в Египте появился первый исламский банк.

Принципиальная особенность исламской банковской системы (ИБС) состоит в том, что она полностью подчинена нормам шариата. Он безоговорочно запрещает выплату и получение процентов, спекуляцию и неоправданные риски. Одной из главных целей финансово-экономической деятельности в исламе провозглашена социальная справедливость и справедливое распределение в обществе. При этом обеспечивается равное распределение риска между партнерами по экономической деятельности, и право собственности соблюдается очень строго.

В ИБС деньги не могут быть предметом купли-продажи, там запрещены любые спекуляции, чрезмерные риски и неопределенности, фьючерсы и деривативы, а ценные бумаги должны быть обеспечены реальными активами. Кроме того, запрещено финансирование производства алкоголя, табака, свинины, а также индустрии «низменных чувств» (проституции, порнографии, азартных игр).

Многие полагают, что перечисленные запреты сужают сферы деятельности банков и снижают возможную прибыль. Вероятно, это так, но именно исламские банки оказались более устойчивыми во время кризиса 2008–2009 гг. ИБС не только прозрачнее, но и защищена от многих рисков и



финансовых пузырей, поэтому она продемонстрировала более высокую надежность.

В исламских банках можно получать кредиты и размещать депозиты на условиях, схожих с теми, что существуют в традиционных банках. Коммерческая прибыль, естественно, не запрещена, если она получена не с помощью греховного ссудного процента, а собственным трудом, в виде наследства или дара.

Вместо фиксированного процента в исламском банке вкладчик получает право на участие в прибыли предприятия, в которое вложены его деньги. При этом вкладчик обязан разделить и возможные убытки.

Прибыль и убытки делятся согласно предварительной договоренности, то есть действует принцип партнерства при согласованном распределении рисков между партнерами по экономической деятельности. Отношения между банком и клиентом гораздо прочнее, нежели в традиционной банковской системе.

В отличие от обычных банков, исламские банки больше похожи на сберегательные и инвестиционные компании или венчурные фонды, а по методу работы напоминают проектное инвестирование. Они в гораздо большей степени ориентированы на реальную экономику.

ИБС развивается очень высокими темпами, ее объем растет примерно на 15% ежегодно. Однако ее развитие сдерживается существующими заблуждениями и предубеждениями.

По мнению Мухаммада Ханифа (*Muhammad Hanif*), доцента пакистанской школы бизнеса FAST Национального университета компьютерных и развивающихся наук в Исламабаде, исламский банкинг сталкивается со многими проблемами, однако три из них имеют очень важное значение для его существования. Во-первых, это соблюдение в своей деятельности законов шариата в среде, где доминирует процентная политика даже в мусульманских обществах. Во-вторых, сомнения в способности ИБС обеспечивать все потребности торговли и промышленности. В-третьих, огромное число мусульман сомневается в том, что существующая практика исламского банкинга действительно отвечает канонам шариата, а не просто копирует обычную банковскую практику под знаменем шариата [5].

Однако по мере бурного развития ИБС для этих сомнений остается все меньше оснований. Исламские банки отвечают всем требованиям

современного бизнеса, предлагают практически все виды банковских продуктов и услуг. Более того, религиозный фундамент ИБС нередко обогатывается преимуществом перед традиционными банками.

При этом ИБС — не просто копия обычного бизнеса традиционных банков, поскольку ограничения, продиктованные шариатом, строго соблюдаются, хотя вековые дискуссии о взимании ссудного процента в исламском мире не прекращаются и сегодня. Но противоречия между шариатом и требованиями современного бизнеса так или иначе разрешаются. В ряде случаев проценты не считаются ростовщицеством, например при создании правительственных фондов или компенсации инфляционных потерь.

Сегодня в 75 странах мира работают более 350 исламских банков, их совокупные активы в 2014 г. достигли 1,6 трлн долл. Ожидается, что их объем к 2018 г. превысит 4 трлн долл. по всему миру. Кроме того, около 400 компаний оказывают исламские финансовые услуги (инвестиции, ценные бумаги, лизинг, страхование и т.д.), их активы оцениваются в 0,5 трлн долл. США.

На Ближнем Востоке сосредоточено примерно три четверти всех активов, которые управляются по канонам шариата. В Европе лидирует Великобритания, где из 150 банков 22 — исламские, хотя только шесть из них полностью отвечают требованиям шариата. Кроме того, в обычных банках открываются «исламские окна» (отделения). Это происходит и в других европейских странах. В июле этого года во Франкфурте-на-Майне открылась первая в ФРГ мусульманская кредитная организация *KT Bank*.

На территории СНГ Казахстан стал первой страной, принявшей в 2009 г. закон об исламском банкинге и финансах. Исламские финансовые институты развиваются также в Азербайджане, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане.

В России в 1991 г. был создан международный коммерческий банк «Бадр-Форте банк», в уставе которого указывалось, что он может использовать исламские экономические принципы ведения банковского дела, не противоречащие банковскому законодательству Российской Федерации. В 1997 г. этот банк стал применять на практике исламские методы банковского дела, соответствующие нормам шариата. Тогда же он вошел в Генеральный совет исламских банков при Исламском банке развития.



«Бадр-Форте банк» открыл отделения и корреспондентские счета в 60 странах Ближнего и Среднего Востока, Азии и Африки, специализировался на обслуживании внешнеторговых операций и кредитовании юридических лиц. Физические лица могли осуществлять международные переводы и получать наличные с текущего счета. При этом банк соблюдал главные правила ИБС, не выплачивал и не получал проценты, не делал инвестиций в игорный бизнес, производство алкоголя, табака, оружия.

В 2006 г. банк был лишен лицензии как нарушитель закона «О противодействии легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма», в том числе в части порядка и сроков направления в Росфинмониторинг сообщений об операциях, подлежащих обязательному контролю. Правда, сам банк оценил лишение лицензии как проявление исламофобии и нежелание развивать торговые отношения с исламским миром.

Сейчас в России, на фоне проблем с финансированием, вновь заметно возрос интерес к сотрудничеству с ИБС, как и во время предыдущего кризиса. В прошлом году Ассоциация российских банков обратилась с письмами в Центральный банк России (ЦБР) с предложением принять законодательные акты, которые позволят развиваться банкам, действующим по канонам шариата [6].

Ассоциация российских банков предложила принять федеральный закон «Об исламских финансах» и разработать инструкцию по регистрации банковской организации в качестве исламского финансового института. Необходимо также внести поправки в Гражданский и Налоговый кодексы, в федеральные законы «О банках и банковской деятельности», «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Главное, нужно законодательно разрешить исламским банкам осуществлять свои операции на беспроцентной основе. Дело в том, что действующее законодательство рассматривает беспроцентные ссуды как подарки, которые облагаются дополнительным налогом. Кроме того, нужно принять единые стандарты формирования финансовой отчетности и нормативной правовой базы для исламских финансовых институтов.

Предлагается создать в структуре Банка России центральный шариатский совет, который будет определять соответствие финансовых инструментов исламских банков положениям шариата.

Глава Банка России Эльвира Набиуллина в ноябре прошлого года заявила, что ее ведомство изучает вопрос введения специального регулирования для исламского банкинга. В России сейчас нет исламских банков, только обсуждаются проекты их открытия, прежде всего, в Башкортостане, Дагестане, Татарстане и Чеченской Республике.

В последние годы казанский банк «Ак Барс» осуществил несколько операций по канонам шариата, в частности, привлек средства исламских инвесторов с Ближнего Востока и из стран Персидского залива. В Татарстане готовится пилотный проект, который действует по принципу исламского банкинга: деньги выделяются не под процент, а под прибыль. В Татагропромбанке открыто «Исламское окно» для инвестиций, торгового финансирования, лизинговых и валютных операций.

В январе этого года на Гайдаровском форуме, в котором участвовали премьер-министр Дмитрий Медведев и члены его правительства, впервые обсуждались исламские финансы как источник новых возможностей и перспектив для развития финансовой системы и экономики России. Говорили также о правовых, налоговых, административных и иных препятствиях на пути создания исламских банков, обсуждали риски, связанные с их появлением. В марте этого года в Государственной Думе прошел круглый стол по теме «Проблемы и перспективы внедрения исламского банкинга в России».

Крупные российские банки, попавшие под санкции США и ЕС, активизировали рабочие контакты с коллегами и финансовыми компаниями на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии. Так, Внешэкономбанк (ВЭБ) до конца этого года изучит правила предоставления исламского финансирования в странах Персидского залива, чтобы быть готовым выйти на этот рынок, и направит туда команду специалистов. После изучения исламского финансирования ВЭБ предложит ЦБР соответствующие изменения в законодательство.

В июле этого года Сбербанк подписал соглашение о сотрудничестве в сфере исламских финансов с Татарстаном, где он создал международный центр для привлечения арабских инвестиций.

Для России исламские финансы могут стать новым источником привлечения в страну инвестиций, в первую очередь, из стран Персидского залива, хотя возможности ИБС не следует переоценивать, поскольку они существенно меньше в сравнении с традиционными банками.



В условиях глобального финансово-экономического кризиса все чаще говорят о необходимости пересмотра всех принципов, на которых строится мировое экономическое развитие, все более востребованной становится нравственная составляющая бизнеса. Очевидно, что для преодоления нынешнего кризиса и финансовой нестабильности нужна более надежная, справедливая и прозрачная система бизнеса.

В мае этого года директор-распорядитель Международного валютного фонда (МВФ) Кристин Лагард говорила не только о проблемах финансов: «Мы должны создать финансовую систему, которая является одновременно более нравственной и ориентированной больше на нужды реального сектора экономики — финансовую систему, которая служит обществу, а не наоборот».

Решению этой задачи в наибольшей степени отвечает система исламских финансов, основанная на приоритете морально-этических принципов, которые обеспечивают взаимодействие участников финансово-экономической деятельности на условиях взаимной помощи и поддержки. Ярко выраженная социальная направленность ИБС становится все более востребованной, причем не только в мусульманском мире, хотя исламофобия, благодаря усилиям террористов, все еще играет свою роль.

Не осталась в стороне от кризисных проблем и Русская православная церковь (РПЦ), которая в конце прошлого года также выступила за создание и внедрение в России системы беспроцентного кредитования.

Председатель Синодального отдела по взаимодействию Церкви и общества Московского Патриархата протоиерей Всеволод Чаплин в ноябре прошлого года предложил создать рабочую группу для разработки концепции и основных принципов построения православной финансовой системы (ПФС). При этом он сослался на пример исламского банкинга, который отказался от ссудного процента, но это «не убавило эффективности».

Во время кризиса 2008–2009 гг. иерархи РПЦ говорили о корнях этого бедствия, которые кроются не столько в экономической, сколько в нравственной сфере.

Святейший Патриарх Московский и всея Руси Кирилл убеждал, что «путь к преодолению кризиса экономики лежит через преодоление кризиса человеческих душ, через отказ от культа богатства, от безудержного потребления, от погони за

наживой любой ценой, от эгоистического использования собственности, от пренебрежения нуждами бедных».

В тот период экспертный совет при РПЦ считал необходимым разделять понятия взимания процента и ростовщичества. Проценты признавались необходимым элементом современной экономики, построенной на кредитовании, а ростовщичество — намеренным и грабительским завышением процентной ставки по кредитам.

Церковь не отрицала действующие финансовые инструменты и не порицала традиционную банковскую систему. Однако она осуждала деградацию нравственной мотивации хозяйствования, утрату высшей цели экономики, заключающейся в построении гармоничного и справедливого общества.

Много говорилось о необходимости усиления общественного контроля в этой сфере и о нравственном самоконтроле. В 2009 г. РПЦ предложила создать совет или коллегия, который следил бы за тем, как предприниматели соблюдают нормы морали и нравственности.

В этом же году РПЦ заключила соглашение с Федеральной службой судебных приставов о том, что священники будут «увещевать и усовестлять» должников, читать им проповеди, чтобы побудить их исполнять судебные решения. Такое духовное воздействие на сознание должников оказалось чрезвычайно результативным — идеи о неприемлемости жизни в займы и философии стяжательства быстро становились материальными.

РПЦ не давала тогда рецептов изменения существующей финансово-экономической системы. Ее предстоятель утверждал, что «православная цивилизация в сотрудничестве с представителями других культурных традиций может предложить свои подходы к выработке социально-экономической модели, которая строилась бы на нравственном начале».

В конце декабря прошлого года протоиерей Всеволод Чаплин громко заявил журналистам, что новая православная финансовая система (ПФС) может спасти российскую экономику от кризиса. Основные принципы ПФС: отсутствие ссудного процента, запрет спекулятивного поведения, ограничения по сферам инвестирования, выполнение договорных обязательств и духовная чистота бизнеса.

Он пояснил, что у российских финансистов уже есть конкретный проект по развитию православного банкинга, который предполагает выделение



средств не под процент, а под прибыль будущего предприятия, а также отказ от финансирования производства табака и алкоголя, игорного бизнеса, использования труда нелегальных мигрантов и других вещей, которые не одобряются христианством.

Для формирования ПФС предлагается создать не только банк, но и инвестиционные фонды для реального сектора экономики, а также управляющие, консалтинговые, юридические и страховые компании.

Если заявление протоиерея Всеволода Чаплина в ноябре прошлого года о создании православного банкинга осталось почти незамеченным, то после декабрьского обвала рубля эта идея получила широкий резонанс. Вместе с тем отец Всеволод понимает, что сегодня православные банковские продукты воспринимаются как «экзотические», учитывая низкий уровень финансовой грамотности населения.

«Необходимо в мире наращивать роль механизмов, не основанных на ростовщичестве», — заявил протоиерей Всеволод Чаплин на пресс-конференции в агентстве ТАСС. Иначе, подчеркнул он, «неизбежный конец финансового пузыря, работающего по принципу «деньги делают деньги», может привести к катастрофическим последствиям или даже к большой войне, на которую можно было бы списать все».

В январе этого года протоиерей Всеволод Чаплин направил губернаторам пяти регионов России письмо с предложением подумать о перспективах формирования института православных банков — кредитных учреждений для нужд бизнеса, работающих, как и в исламском банкинге, без ссудного процента. В качестве гаранта по банковским операциям Чаплин предлагает, подобно исламской практике, использовать священников-поручителей.

В письме протоиерея Всеволода Чаплина говорится: «Система, основанная и действующая вразрез с христианскими запретами на занятие ростовщичеством, демонстрирует сегодня разрушительные, губительные тенденции. Это требует возвращения новых, более разумных и справедливых принципов и механизмов работы финансовой системы, основанных на традиционных общественных ценностях. Православные нормы жизни, применяемые и в деловой сфере, должны, наконец, решительно встать преградой на пути хаоса, разрушения и анархии».

Удастся ли создать в России альтернативные существующей системе православный и исламский банкинг? Ответ на этот вопрос почти полностью

зависит от государства, в руках которого сосредоточено более половины экономики страны, в том числе 52% активов банков, находящихся под его контролем.

Противники ростовщичества полагают, что создание конфессиональных финансово-банковских систем по канонам православия или ислама, независимых от западных институтов, — это поворот к более суверенной, стабильной и справедливой экономике.

В условиях кризиса в обществе многократно возрастает запрос на социальную справедливость во всех ее проявлениях. Сегодня растет понимание того, что любая деятельность, в том числе и финансовая, должна согласовываться с нравственными установками человека.

Очевидно, что сдвиги в общественном сознании не будут быстрыми, тем не менее, люди чаще задумываются о том, как избежать потрясений в сфере экономики и финансов, обеспечить устойчивое развитие на фоне сложных процессов глобализации мирового хозяйства.

Литература

1. *Ивантер В.В.* У российской экономики есть потенциал для роста // Вестник Финансового университета. 2015. № 3.
2. *Ivanter V. V.* The Russian economy has a potential for growth. [U rossiyskoy ekonomiki est' potentsial dlya rosta] // Vestnik Finansovogo universiteta. 2015. № 3.
3. URL: <http://iep.ru/files/text/trends/2014/Book.pdf>.
4. Интервью Бориса Титова газете «Ведомости» // Ведомости. 26.01.2015. Boris Titov's interview to the Vedomosti newspaper. [Interv'y u Borisa Titova gazete «Vedomosti»] // Vedomosti. 26.01.2015.
5. *Беккин Р.И.* Ссудный процент в контексте религиозно-этических хозяйственных систем прошлого и современности // Вопросы экономики. 2007. № 2. *Bekkin R. I.* Loan percent in the context of religious and ethical economic systems of the past and the present. [Ssudnyy protsent v kontekste religiozno-eticheskikh khozyaystvennykh sistem proshlogo i sovremennosti] // Voprosy ekonomiki. 2007. № 2.
6. *Hanif M.* «Differences and Similarities in Islamic and Conventional Banking», International Journal of Business and Social Sciences, 2011. Vol. 2, No. 2.
7. URL: www.arb.ru.



УДК 330 (332.02)

Коммуникативно-когнитивная концепция управления геоэтноэкономическими ресурсами региона

МАРКАРЯН ВАРВАРА РАФАЕЛОВНА,

канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Краснодарского филиала Финуниверситета при Правительстве Российской Федерации

E-mail: markarianvr@gmail.com

Аннотация. Изменения внешних макроэкономических условий, в которых находятся регионы России, требуют разработки новых подходов к управлению их развитием, поэтому при разработке Программ развития регионов основная задача руководителей отечественной экономики должна заключаться в том, чтобы в погоне за высокими экономическими показателями не забывать о других, не менее важных целях, особенно в приграничных регионах, приоритетах государства, таких как социальная стабильность и межнациональное согласие.

В статье автор доказывает, что при разработке региональных стратегий в постоянно меняющейся среде необходимо учитывать основные принципы перспективного коммуникативного планирования, к которым относятся прежде всего учет демографической и этнической структуры населения, его этические и исторические ценности, т. е. геоэтноэкономический потенциал региона.

В статье показаны методы и инструменты вовлечения в воспроизводственный процесс геоэтноэкономических ресурсов региона, а именно этноэкономических факторов в развитие региональных социально-экономических систем.

Ключевые слова: интеграция и глобализация, традиционные факторы производства, геостратегия, геоэтноэкономика, приоритеты развития, геоэтноэкономический потенциал.

Communicative and cognitive control concept geoenvironmental resources of the region

MARKARIAN BARBARA RAFAELOVNA,

Ph.D. in Economics, associate Professor of the Department of «Economics and Finance», the Krasnodar branch of Financial University under the Government of the Russian Federation

E-mail: markarianvr@gmail.com

Abstract. Changes in the external macroeconomic conditions in which the regions of Russia are at the moment require the development of new approaches to their development management. Therefore for developing Programs for regional development the main task of the leaders of the domestic economy should be in chasing the high economic indicators not to forget about the other no less important, especially in the border regions, priorities of the state, such as social stability and ethnic harmony.

In article the author proves that when developing regional strategy in constantly changing environment, it is necessary to consider the basic principles of advance communicative planning which treat, first of all, the accounting of demographic and ethnic structure of the population, its ethical and historical values, i.e. geoethnoeconomic capacity of the region.



The article shows the methods and tools of involving geo-ethno-economic resources of the region, namely ethno-economic factors in the regional socio-economic systems development.

Keywords: integration and globalization, traditional factors of production, geostrategy, geo-ethno-economy, development priorities geo-ethno-economic potential.

В развитии теории региональной экономики сформировалась новая коммуникативно-когнитивная концепция совершенствования управления воспроизводственными системами регионов. Она заключается в вовлечении в воспроизводственный процесс не только демографических ресурсов, но и территориально-пространственного положения региона. Введение в научный оборот таких понятий, как «геоэтноэкономические ресурсы» и «геоэтноэкономический потенциал», позволило бы выявить существенные резервы использования этих факторов для решения проблем социально-экономического развития периферийных регионов.

Дело в том, что до недавних пор в научной литературе применялся термин «этноэкономика» [1]. Существуют различные определения этого понятия. В узком смысле под этноэкономикой понимается сегмент национальной экономики, представленный традиционными архаическими хозяйственными укладами, в широком смысле — это специфическая форма национальной экономики [2].

В научной литературе сформировалось два подхода к определению категории «этноэкономика». Наиболее распространенным является трактовка этноэкономики как традиционного вида трудовой деятельности, развитого в соответствующих этнических сообществах и тесно связанного с традиционным образом жизни, хозяйственной ориентацией, семейно-бытовым укладом населения на данной территории [3].

В соответствии с другим подходом выделяют две относительно самостоятельные и в то же время взаимообусловленные, взаимосвязанные в единой экономической системе составляющие этноэкономики: традиционная, связанная с наследованием этносом типов, форм и способов хозяйствования, и новационная, обусловленная адаптационными способностями этноэкономики в условиях ее включения в глобальные воспроизводственные процессы [4]. Данный подход позволяет определить этноэкономiku как совокупность отношений, складывающихся в процессе регионального воспроизводства на основе трудовых традиций этноса, его производственного опыта, культуры, менталитета.

Также распространенным является толкование этноэкономики как традиционного (доиндустриального) типа хозяйствования. Подобное понимание характерно, в частности, для работ А.Х. Тамбиева, определяющего данную сферу как «традиционные виды трудовой деятельности, развитые в соответствующих этнических сообществах. Они, как правило, тесно связаны с традиционным образом жизни, хозяйственной ориентацией, семейно-бытовым укладом населения на данной территории» [5].

Этноэкономiku также определяют как науку о взаимовлиянии традиций, обычаев, культуры, психологии, идеологии, религиозных воззрений различных этносов, а также уровня развития производительных сил и производственных отношений. Этноэкономика представляет собой сложную, многоступенчатую систему, в которой можно выделить три уровня: макро- (экономика этнически однородных стран), мезо- (хозяйство регионов, краев, областей) и микро- (хозяйство отдельных производственных единиц) [6].

Однако в современных условиях глобализации в развитии ряда периферийных регионов Юга России все большее значение приобретают геоэкономические и этноэкономические факторы, которые формируют их геоэтноэкономический потенциал. Т.е. с точки зрения национальной и экономической безопасности, а также элементарной конкурентоспособности регионов становится важным не столько само наличие либо отсутствие основных факторов производства (труд, земля, капитал, предпринимательство), поскольку на любой территории (в регионе, стране) обязательно они будут присутствовать в том или ином виде, сколько то, как они используются, т.е. их качественные характеристики и даже возможности их изменять и улучшать. В этом контексте территории и соответствующие им территориальные социально-экономические системы становятся своеобразными «товарами» [7].

Данный потенциал является одним из компонентов общего экономического потенциала региона, и в настоящее время его резерв практически не используется. В то же время для периферийных



регионов, в частности для Краснодарского края, одним из основных приоритетов развития является туристско-рекреационный комплекс, который в настоящее время довольно сложно конкурирует с зарубежными и внутринациональными рекреационно-ориентированными территориями [8].

В условиях, когда для современных туристов все большее значение приобретают культурные этнонациональные особенности, это означает, что развитие геоэтноэкономического потенциала региона целесообразно осуществлять на основе коммуникативно-когнитивного подхода. Он предполагает целенаправленное воздействие на коллективное мышление этнических групп территории с целью активизации их экономической деятельности в сферах, обеспечивающих формирование культурно-полиэтнического имиджа региона на международных и внутринациональных туристских рынках.

Практическая реализация мер, направленных на развитие геоэтноэкономического потенциала региона на основе предложенного подхода, предполагает дополнение существующей концепции и стратегии развития Краснодарского края за счет функционального (горизонтального) приоритета «Развитие геоэтноэкономического потенциала на основе его социально-культурной инфраструктуры», а также разработку системы мер и инструментов вовлечения частного сектора в реализацию геоэтноэкономических приоритетов развития региона.

Современные тенденции усиления процессов интеграции и глобализации приводят к развитию следующих параллельных процессов:

- усилению геополитических факторов при формировании единого экономического пространства стран и регионов;
- повышению значимости расширения внешнего взаимодействия региональных социально-экономических систем с аналогичными им территориальными образованиями;
- росту значимости внутренней экономической обстановки регионов в реализации их стратегий развития [9].

В контексте проблематики развития ряда периферийных регионов Юга России это означает повышение значимости этноэкономических факторов и их качественных характеристик в развитии данных регионов. Особенности геоэкономического положения и этноэкономических институциональных условий развития предпринимательской

среды региона могут быть рассмотрены как новые ресурсы (источники) повышения конкурентоспособности региональных социально-экономических систем, образующие в совокупности некий геоэтноэкономический потенциал региона, который в настоящее время используется недостаточно эффективно. Исследование проблематики повышения эффективности использования геоэтноэкономических ресурсов (потенциала) региона с целью выработки конкретных практических предложений по вовлечению их в региональный воспроизводственный процесс требует формирования соответствующей теоретической, методологической и инструментальной основы.

Экономические ресурсы имеют большое значение в национальной и региональной экономике, определяют характер ее функционирования, темпы, структуру и масштабы развития. Они представляют собой базу для экономического роста. По сути экономические ресурсы — это такой вид ресурсов, который может быть использован для производства материальных и духовных благ [10].

В этом смысле геоэтноэкономические ресурсы представляют собой тот резерв развития периферийных регионов, который в настоящее время не используется эффективно и требует выработки новых подходов к их оценке и вовлечению в региональный воспроизводственный процесс. Однако в современной теории региональной экономики отсутствует четкое выделение данного типа ресурсов — в большинстве исследований они не рассматриваются как один из возможных элементов экономического потенциала региона. В то же время для периферийных регионов Юга России свойственно специфическое сочетание особого геополитического положения, дополняющегося многонациональным составом коренного населения, формирующее уникальную внутреннюю экономическую обстановку в регионе, что требует выделения геоэтноэкономических ресурсов и потенциала периферийных регионов в отдельную категорию.

Сформированные на территории периферийных регионов геоэтноэкономические ресурсы требуют формирования системы целенаправленного управления ими с целью вовлечения их в региональный воспроизводственный процесс. Отсутствие четко определенной системы управления их развитием приводит, как видно на практике, к целому ряду негативных последствий для экономики регионов Юга России:



- деградации трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом;

- низкому уровню социально-экономического развития большинства субъектов Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, в том числе:

- деградации их экономического потенциала;
- ограничениям внутренних источников социально-экономического развития;
- формированию очагов социально-политической напряженности.

Управление геотнэкономическими ресурсами (потенциалом) периферийных регионов должно быть построено на основе системного подхода, что применительно к проблематике исследования означает рассмотрение в качестве объекта управления не только самих ресурсов, но и социально-экономических процессов и отношений, возникающих в регионе по поводу их использования. Это предполагает формирование системы методов и инструментов, обеспечивающих повышение упорядоченности (снижения энтропии) данных процессов и отношений, что требует выработки соответствующих методологических подходов к использованию геотнэкономических ресурсов (потенциала), их оценке, инструментов и методов воздействия на объекты управления.

Управление развитием геотнэкономических ресурсов периферийных регионов не может быть построено на обычных подходах, используемых для оценки эффективности использования других типов ресурсов региона (природных, человеческих, капитала), т.к. требует учета слабо формализуемых факторов, среди которых:

- этнические особенности менталитета и их влияние на предпринимательскую активность населения;

- этническая специфика неформальных институтов, сформировавшихся в этнических группах;

- этнический колорит и богатство историко-этнического культурного наследия. Подробное изучение данных аспектов по конкретным этническим группам в каждом из регионов может ни к чему не привести с точки зрения выявления экономических резервов их использования в воспроизводственном процессе. В связи с этим требуется новый подход, обеспечивающий «взгляд сверху» на вышеназванные аспекты и позволяющий найти общие для всех этнических групп специфические свойства, обеспечивающие реализацию

их геотнэкономического потенциала. К таким свойствам следует отнести:

- востребованность историко-культурных аспектов жизни и хозяйственной деятельности малых этнических групп на мировых туристских рынках;

- наличие предпринимательской активности априори в каждой из этнических групп;

- распространение образа мышления и неформальных институтов внутри каждой из этнических групп по сетевому принципу;

- существенное влияние этнической идентификации на принципы и сферы хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Это позволяет говорить о возможности применения коммуникативно-когнитивного подхода в управлении геотнэкономическими ресурсами, позволяющего использовать целенаправленное воздействие на коллективное мышление этнических групп с целью активизации их экономической деятельности в сферах, обеспечивающих формирование культурно-полиэтнического имиджа региона у потенциальных потребителей туристско-рекреационных услуг (зарубежных и российских) [11].

Управление геотнэкономическими ресурсами (потенциалом) региона предполагает периодическую оценку результатов осуществляемых мер по его развитию. Поскольку понятие геотнэкономического потенциала является многокомпонентным, для его оценки не существует однозначно принятых показателей. Одним из основных подходов к оценке геотнэкономического потенциала региона как подсистемы общего экономического потенциала является формирование системы показателей, отражающих различные его стороны (элементы). С одной стороны, таких показателей должно быть достаточно для того, чтобы получить полную картину анализируемого объекта. С другой стороны, чрезмерная детализация может привести к переизбытку информации, сложности ее восприятия и ограничению возможностей для поиска ошибок в принятии решений и реализованных на их основе мер. Наиболее объективным подходом при формировании системы показателей оценки геотнэкономического потенциала региона целесообразно считать использование трех основных групп показателей, отражающих его основные составляющие: социально-экономические, геэкономические, этноэкономические, содержание которых может



детализироваться в зависимости от конкретных целей исследования.

Для эффективного управления геоэтноэкономическими ресурсами (потенциалом) региона не всегда достаточно иметь систему соответствующих показателей, т.к. она не позволяет сравнивать между собой различные территории (регионы) по уровню развития их геоэтноэкономического потенциала, а также проводить сопоставление относительно одного и того же региона за разные временные периоды. Для решения этой задачи можно использовать интегральный подход, означающий построение одного интегрального (составного) показателя, обобщающего наиболее значимые характеристики исследуемой категории и позволяющего на основе такого обобщения получить числовую оценку уровня ее развития. Применительно к проблематике исследования целесообразно использовать интегральный подход к построению индекса развития геоэтноэкономического потенциала, отражающего три его основные составляющие: уровень жизни, наличие внешнерегиональных экономических связей, уровень развития экономических видов деятельности на основе этнокультурного наследия.

Краснодарский край является многонациональным регионом с выгодным геополитическим положением и высокой значимостью этих факторов в социально-экономическом развитии. В Стратегии Краснодарского края рекреационно-туристский комплекс является одним из главных приоритетов его развития. В настоящее время Краснодарский край является достаточно высоко-развитым регионом с высокими возможностями дальнейшего экономического роста.

Однако значимость геоэтноэкономических ресурсов в реализации Стратегии развития региона недостаточно высока. Регион обладает большим рекреационно-туристским потенциалом, однако (как и для большинства периферийных регионов) для него свойственны недостаточно хорошее качество рекреационных услуг при относительно высоких ценах. Это приводит к тому, что значительная часть потенциальных потребителей услуг рекреационного комплекса Краснодарского края предпочитает другие места отдыха (в частности зарубежные), с более высоким уровнем обслуживания и разнообразным спектром услуг.

В целом в настоящее время окончательно не сформирован имидж региона на мировом и

национальном рынках рекреационно-туристских услуг. Его формирование требует выработки новых подходов с учетом возможности вовлечения в этот процесс неиспользуемых сегодня геоэтноэкономических ресурсов [12].

Развитие геоэтноэкономического потенциала является многоаспектной задачей, имеющей стратегическое значение для развития Краснодарского края. Это предполагает использование программно-целевого подхода для ее реализации, который может быть осуществлен как в рамках отдельной областной целевой программы, так и в рамках комплексной программы развития социально-экономического региона в виде ее отдельной подпрограммы (приоритета). Отраслевой подход для определения приоритетов развития региона, используемый в настоящее время на практике разработки программно-целевых документов, не предполагает выделение проблематики развития геоэтноэкономического потенциала в отдельный приоритет.

Развитие геоэтноэкономического потенциала на первых этапах потребует существенного вложения средств в поддержку предпринимательской активности населения в этноориентированных видах экономической деятельности. К таким видам деятельности целесообразно отнести:

- производство сувенирной и другой продукции, отражающей специфику культурно-этнического наследия, для потенциальных туристов и местного населения (предметы быта, национальная одежда, посуда, ткани и т.п.);
- производство культурно-этнических услуг (театры, развитие и создание новых творческих коллективов — танцевальных, художественных и др.);
- производство товаров и услуг в сфере общественного питания и гостиничного бизнеса на основе национальных традиций и др.

Активизация населения в данных сферах деятельности потребует поддержки со стороны региональных и местных органов власти, а также привлечения существенных частных ресурсов в развитие соответствующей инфраструктуры и расширение рынков сбыта [13].

В этой связи наиболее подходящим инструментом развития геоэтноэкономического потенциала региона является государственно-частное партнерство, в рамках которого возможна реализация всего многообразия форм взаимовыгодного сотрудничества и определения сфер этого



сотрудничества между государственным и частными секторами региональной экономики.

Формирование теоретико-концептуальных основ вовлечения в региональный воспроизводственный процесс геотнэкономических ресурсов периферийных регионов должно включать:

- определение содержания и сущности геотнэкономических ресурсов, обоснование их повышающейся роли в современном развитии российских периферийных регионов, разработку новых методологических подходов, инструментов, методов и стратегии их развития в системе региональной экономики, что позволяет задействовать недоиспользованный резерв данного вида ресурсов для обеспечения перехода периферийных регионов к новому качественному уровню социально-экономического развития;

- уточнение и дополнение понятийно-категориального аппарата теории региональной экономики за счет введения в оборот понятий «геотнэкономические ресурсы» (одна из составляющих экономических ресурсов периферийных регионов, включающих в себя новое качество их трудовых, демографических, производственных ресурсов, обусловленное специфическим геотнэкономическим положением и полиэтническим составом населения как носителя институциональных факторов регионального воспроизводственного процесса) и «геотнэкономический потенциал» региона (геотнэкономические ресурсы, имеющиеся в наличии, которые могут быть использованы для производства благ в целях интересов местного населения и повышения уровня жизни в регионе), что позволяет расширить общий экономический потенциал периферийных регионов;

- обоснование системы управления геотнэкономическими ресурсами (потенциалом) в системе региональной экономики, включающее определение объекта управления (сами ресурсы; социально-экономические процессы, в которых они задействованы; социально-экономические отношения, возникающие в ходе протекания данных процессов), его основных свойств, места и роли геотнэкономического потенциала в структуре экономического потенциала периферийных регионов (рассматриваемой не как дерево, а как сеть, которая включает геотнэкономический потенциал в качестве центрального компонента, оказывающего влияние на все другие составляющие экономического потенциала региона), а

также кибернетических принципов управления, направленных на снижение энтропии (меры упорядоченности, организации системы) в социально-экономических отношениях и процессах по поводу их использования;

- систему показателей для оценки геотнэкономического потенциала региона, которая должна включать три группы показателей: социально-экономические (ВРП, ВРП на душу населения, индекс роста производства, общая численность населения, индекс физического объема основных фондов, степень износа основных фондов, уровень безработицы, индекс инвестиций в основной капитал, индекс развития человеческого капитала, индекс Джини); геотнэкономические (обеспеченность объектами дорожно-транспортной инфраструктуры, доля морских границ в общей протяженности географических границ региона, ввоз и вывоз продукции за пределы региона, экспорт-импорт, количество межрегиональных и международных связей); этноэкономические (количество этносов, проживающих на территории региона; их средняя численность; наличие этнических общин, действующих на территории региона; развитие экономических видов деятельности на основе этнокультурного наследия), что позволяет дать оценку геотнэкономического потенциала в регионе и оценивать эффективность принимаемых по его развитию мер.

Коммуникативно-когнитивный подход к формированию организационно-экономического механизма управления геотнэкономическими ресурсами периферийного региона отличается от других подходов использованием методов организации коллективного мышления этносов, проживающих на территории регионов, для активизации их коллективной предпринимательской активности и развития национально-исторического наследия с целью развития их межрегиональных и международных экономических связей и формирования культурно-полиэтнического имиджа региона в системе международного и межрегионального разделения труда, что позволит привлечь в регион дополнительное количество туристов и сформировать его исключительный «бренд» на мировом туристско-рекреационном рынке.

Методика интегрального подхода к расчету индекса развития геотнэкономического потенциала региона предполагает учет трех основных составляющих — индекса развития человеческого



потенциала (как основного показателя уровня жизни в регионе), индекса внешнерегиональных экономических связей (рассчитываемого как отношение объема внешнерегионального оборота к ВРП региона), этноэкономического индекса (отражающего уровень развития экономических видов деятельности на основе этнокультурного наследия), что позволяет дать численную оценку уровня развития геоэтноэкономического потенциала.

Автором разработаны практические рекомендации по совершенствованию стратегии развития Краснодарского края в направлении повышения значимости его геоэтноэкономических ресурсов, включающие формирование привлекательного имиджа региона на основе его культурно-полиэтнической экономической компоненты, развитие инфраструктуры поддержки предпринимательской активности населения и подготовки персонала для работы в этнокультурной сфере обслуживания рекреационно-туристского комплекса (программы поддержки малого предпринимательства при создании частных театров, малых творческих коллективов, музеев народного творчества, развитии народных промыслов, изучении и социализации истории края), что позволит вовлечь часть недоиспользуемых сегодня геоэтноэкономических ресурсов в развитие социально-экономической системы региона.

Обоснованы главные направления совершенствования системы приоритетов региональных целевых программ социально-экономического развития в части перехода от отраслевого к функциональному (горизонтальному) подходу при их формировании и предложен (для периферийных регионов, в том числе Краснодарского края) приоритет «Развитие геоэтноэкономического потенциала», означающий приоритетную поддержку любых видов экономической деятельности, опирающихся на историко-культурные традиции региона, в любых отраслях и секторах региональной экономики.

Разработана система мер и инструментов вовлечения частного сектора в реализацию геоэтноэкономических приоритетов развития региона, включающая различные формы государственно-частного партнерства в различных отраслях и сферах социально-экономической системы (аренда, аутсорсинг, контракты на внешнее управление, менеджмент, лизинг, коммерческий найм, совместные предприятия, концессии и др.), что позволяет повысить эффективность бюджетных

расходов и привлечь дополнительные частные инвестиции в различные отрасли и секторы экономики региона за счет развития его геоэтноэкономического потенциала.

Разработки и предложения автора в части повышения эффективности использования геоэтноэкономических ресурсов региона за счет формирования его привлекательного имиджа на основе культурно-полиэтнического экономического компонента, развития инфраструктуры поддержки предпринимательской активности населения и подготовки персонала для работы в этнокультурной сфере обслуживания рекреационно-туристского комплекса использованы в практике Министерства экономики Краснодарского края при подготовке и разработке предложений к Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года, а также в практике Министерства курортов и туризма Краснодарского края при подготовке и разработке мероприятий по использованию элементов совокупного потенциала региона и его национально-культурных особенностей с целью привлечения туристов и укрепления научно-методологической базы отрасли.

Литература

1. *Овчинников В. Н.* Этноэкономический уклад в теоретических координатах неформальной экономики // *Экономический вестник Ростовского государственного университета.* 2005. Т. 3. № 2.
2. *Денисова Г. С., Радовель М. Р.* Этноэкономика. Ростов-на-Дону, 2000.
3. *Киселева Н. Н.* Этноэкономическая составляющая системной организации юга России // *Российская академия естествознания.* 2007. № 11.
4. *Колесников Ю. С.* Многоукладность национального хозяйства этноэкономики и процессы ее модернизации // *Этноэкономика Юга России: концепции, параметры, механизмы (материалы всероссийской научной конференции),* п. Домбай, 2005.
5. *Тамбиев А. Х.* Регион в системе национальной экономики: экономические модели и механизмы регулирования: дисс. ... д-ра экон. наук. Ростов-на-Дону, 2000.
6. URL: <http://region.mcnp.ru>.
7. *Маркарян В. Р.* Проблемы учета геоэтноэкономического потенциала региона в услови-



- ях глобализации // Вопросы регулирования экономики // Том 4, №1. 2013. Ростов-на-Дону: Гуманитарные перспективы. С. 35–41.
8. Стратегия социальноэкономического развития Краснодарского края до 2020 года. URL: <http://www.krasnodar.ru/content/592/>.
 9. *Кострюкова О. Н.* Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2011. № 3 (39).
 10. URL: http://www.iep.ru/files/text/cepra/Rost_v_reg_rus.pdf.
 11. URL: <http://min.kurortkuban.ru/rus/vacancies>.
 12. Федеральное агентство по туризму. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года. URL: visitsiberia.info/industry/law...2013/strategy.pdf.
 13. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiy-potentsial-razvitiya-turistsko-rekreatsionnoy-sfery-regiona-problemy-i-napravleniya-izucheniya>.
- ## References
1. *Ovchinnikov V. N.* Ethnoeconomic way in the theoretical coordinates of the informal economy [Etноekonomicheskiy uklad v teoreticheskikh koordinatakh neformal'noy ekonomiki] // Ekonomicheskiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta. 2005. T. 3. № 2.
 2. *Denisova G. S., Radovel M. R.* Ethnoeconomics [Etноekonomika]. Rostov-na-Donu, 2000.
 3. *Kiseleva N. N.* Etноekologicheskie component of the system organization of the South of Russia [Etноekonomicheskaya sostavlyayushchaya sistemnoy organizatsii yuga Rossii] // Rossiyskaya akademiya estestvoznaniya. 2007. № 11.
 4. *Kolesnikov Yu. S.* Multiformity of national economy of ethnoeconomy and processes of its modernization [Mnogoukladnost' natsional'nogo khozyaystva etноekonomiki i protsessy ee modernizatsii] // Etноekonomika Yuga Rossii: kontseptsii, parametry, mekhanizmy (materialy vserossiyskoy nauchnoy konferentsii), p. Dombay, 2005.
 5. *Tambiev A. X.* The Region in the national economy: economic models and mechanisms of regulation [Region v sisteme natsional'noy ekonomiki: ekonomicheskie modeli i mekhanizmy regulirovaniya]: diss. d-ra ekon. nauk. Rostov-na-Donu, 2000.
 6. URL: <http://region.mcnp.ru>.
 7. *Markaryan V. R.* Accounting geoenvironmental potential of the region in the context of globalization [Problemy ucheta geoetноekonomicheskogo potentsiala regiona v usloviyakh globalizatsii] // Voprosy regulirovaniya ekonomiki // Tom 4, №1–2013 Izdatel'stvo Gumanitarnye perspektivy, Rostov-na-Donu, str. 35–41.
 8. URL: <http://www.krasnodar.ru/content/592/>.
 9. *Kostryukova O. N.* Economic problems of regions and branch complexes [Ekonomicheskie problemy regionov i otraslevykh kompleksov] // Problemy sovremennoy ekonomiki. № 3 (39), 2011.
 10. URL: http://www.iep.ru/files/text/cepra/Rost_v_reg_rus.pdf.
 11. URL: <http://min.kurortkuban.ru/rus/vacancies>.
 12. URL: http://visitsiberia.info/industry/law/10_2013/strategy.pdf.
 13. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiy-potentsial-razvitiya-turistsko-rekreatsionnoy-sfery-regiona-problemy-i-napravleniya-izucheniya>.

УДК 332.146

Региональное инновационное развитие: принципы, цели, задачи, функциональные элементы

ШВЕЦ ЮРИЙ ЮРЬЕВИЧ,

канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория» Финансового университета при Правительстве РФ
E-mail: jurijswets@yahoo.com

Аннотация. В статье проанализированы подходы к управлению инновационным развитием на уровне региона. Рассмотрены принципы, цели, задачи, функциональные элементы по обеспечению инновационного развития региона на национальном, региональном, муниципальном уровнях. Предложены направления, элементы, принципы инновационного развития региона, основные принципы функционирования системы управления регионального инновационного развития.

Ключевые слова: управление, инновационное развитие, функциональные элементы.

Regional innovation development: principles, goals, objectives, functional elements

SHVETS YURIY YURJEVICH,

Ph.D. in Economics, Associate professor of Economic Theory Chair
of Financial University under the Government of the Russian Federation
E-mail: jurijswets@yahoo.com

Abstract. The article analyzes the approaches to management of innovation development at the regional level. Principles, goals, objectives, functional elements to ensure innovative development of the region at the national, regional, municipal levels. The proposed direction, elements, principles innovation development of the region, the basic principles of functioning of a control system of regional innovative development.

Keywords: management, innovation development, functional elements.

Региональный аспект инновационной стратегии развития туризма является составной частью стратегии территориального социально-экономического развития. Объектом регулирования региональной инновационной политики является потенциал территории, который должен быть направлен на нужды инновационного развития. Инновационный потенциал регионов в области здравоохранения существенно различен. Основным механизмом инновационной политики является создание системы стимулов для привлечения инвестиционных ресурсов в эту сферу.

В настоящее время сформировались три основных подхода к пониманию инновационного развития:

а) предметно-технологический, при котором инновационное развитие рассматривается как конечный результат научной или научно-технической деятельности. Этого понимания придерживался Й. Шумпетер [1]. Оно же использовано в работах П.Н. Завлина [2], Я. Муйжеля [3], А.Ф. Суховей [4], И.Т. Балабанова [5];

б) деятельностно-функциональный, когда инновационное развитие представляется как процесс создания, внедрения и распространения новшеств. Типичным представителем этого направления является Б. Санто, [6], Б. Твисса [7], Л.А. Жоленц [8], Н.И. Лапина и А.И. Пригожина [9];

в) универсально-процессуальный: в этом случае инновационное развитие понимается как



«изменения в экономической, социальной, экологической, других сферах и средах благодаря применению новшества» [10, С. 15], как совокупность самих новшеств, а также последствий их внедрения в жизнь общества.

Целью данной статьи является рассмотрение регионального инновационного развития: принципов, целей, задач, функциональных элементов, подходов к управлению инновационным развитием на региональном уровне.

К исходным положениям формирования инновационной деятельности региона можно отнести следующие принципы:

- *организационно-управленческие*: модульная структура деятельности (принцип макро- и микроуровней); обеспечение постоянных непрерывных информационных потоков; управление по целям; интеграция в существующую схему управления территорией; максимально возможное привлечение к управлению инновационной деятельностью существующих органов управления и существующей инфраструктуры; поддержка научно-исследовательских разработок, которые обеспечивают решение проблем территории; экономическое стимулирование инновационной деятельности региона; поддержка конкуренции и предпринимательства в научной, образовательной и других сферах жизнедеятельности региона; создание рынка инновационной продукции;

- *финансово-экономические*: экономический характер взаимодействия всех субъектов инновационной деятельности; принятие предложений рынка и рыночной конъюнктуры как первоочередных критериев при оценивании стратегических и тактических задач; функционирование в границах имеющихся финансовых ресурсов;

- *этичные*: полная саморегуляция человеческой общности; развитие уровня возможностей для всех субъектов деятельности; доминирование общечеловеческих ценностей;

- *принципы контроля*: стратегический характер; контроль только основных критериев деятельности; своевременность; гибкость; реальность требований и стандартов; свободный доступ к результатам.

Реализация основной цели развития инновационной деятельности в туристическом регионе возможна за счет создания системы взаимодействия всех участников туристического рынка (системы управления; сферы бизнеса, образования; населения; инфраструктуры; контактных

аудиторий), которая призвана обеспечить синергетический эффект для развития инновационной сферы региона на основе научного, образовательного, производственного, рекреационного и интеллектуального потенциалов.

В связи с этим достижение основной цели развития инновационной деятельности в туристическом регионе можно представить в виде дерева целей, где к основным ветвям относятся следующие группы:

1) *организационно-управленческие цели инновационной деятельности*:

а) долгосрочные:

- создание целостной инновационной системы территории;

- разработка системы управления инновационного развития;

- формирование на инновационной основе системы управления экономикой деятельности территориального субъекта, территориальной организации местного органа управления, всех сфер и форм деятельности региона;

б) средне- и краткосрочные:

- создание единого информационного окружения;

- разработка системы оценки деятельности инновационной системы и ее структурных подсистем;

- разработка системы контроля и обратных связей;

- разработка механизмов модификации структуры деятельности;

- разработка рыночных механизмов взаимодействия субъектов деятельности между собой и внешними системами;

- качественный пересмотр связей во взаимоотношениях: образование-наука-производство;

- пересмотр ресурсной политики региона (природные, материальные, человеческие и интеллектуальные ресурсы);

2) *социально-экономические цели*:

а) долгосрочные:

- завоевание стабильных позиций на отечественных и мировых рынках туризма; — переориентация экономики туристического региона на использование и генерацию наукоемкой технологической продукции;

- обновление основных фондов;

- ориентация туристического региона на внешнюю и внутреннюю интеграцию;

- ориентация субъектов туристического рынка на высшие мировые стандарты качества;



- накопление критического технологично-финансового, информационного и интеллектуального потенциалов для обеспечения технологического и интеллектуально-информационного прорыва;

б) средне- и краткосрочные:

- формирование позитивного социально-экономического и курортного имиджа территории;
- создание привлекательного инвестиционного климата;
- оптимизация ресурсобеспечения;
- формирование здорового конкурентного окружения в инновационной среде.

3) *социальные и культурные цели:*

а) долгосрочные:

- повышение жизненного уровня населения;
- ориентация общества на общечеловеческие ценности;
- коренной пересмотр системы образования на всех уровнях;

б) средне- и краткосрочные:

- повышение квалификационного уровня трудовых ресурсов;
- повышение уровня научно-педагогических кадров.

К задачам развития инновационной деятельности относятся:

1) на национальном уровне:

- создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов;
- создание условий для развития всех уровней образования, науки;
- разработка отраслевой политики в области инновационного развития;
- выравнивание территориальных диспропорций;

2) на региональном уровне:

- содействие развитию инновационной экономики в регионе;
- проведение исследований в области инновационной деятельности;
- участие в разработке и реализации программ инновационного развития регионов в рамках региональной инновационной политики;
- содействие технологическому сотрудничеству с другими регионами и международному сотрудничеству;
- интеграция в межрегиональные, международные сети трансфера технологий;
- координация взаимодействия с элементами инновационной инфраструктуры и с отдельными организациями;

- организация семинаров, выставок, ярмарок, форумов и других мероприятий по распространению информации, обучению и продвижению;

- создание электронного реестра инновационно-инвестиционных предложений (проектов) и площадок;

- оживление инвестиционной деятельности в специальных экономических зонах;

- стимулирование привлечения инвестиций в научную, научно-техническую и инновационную деятельность;

3) на муниципальном уровне:

- реализация направлений региональной инновационной политики;

- формирование местной инфраструктуры с помощью рекламы и исследований рынка;

- организация информационной и маркетинговой работы;

- ознакомление вышестоящего руководства с локальными проблемами инновационного развития;

- формирование положительного имиджа территориального образования;

- организация консультаций по вопросам рынка;

- создание программы обучения и повышения квалификации кадров;

- возможность представительства интересов на высшем уровне;

- организация участия в ярмарках.

Необходимо сформировать систему взаимодействия всех уровней, имеющую вертикальные и горизонтальные связи, обеспечивающую движение интеллектуальных, управленческих и политических процессов и сетевые взаимодействия.

К проблемам текущего периода в области управления инновационного развития на уровне региона относятся:

- отсутствие системы территориального прогнозирования и планирования инновационного развития на основе реальных потребностей в финансировании и кадровом обеспечении;

- фрагментарный поход к решению проблем;

- отсутствие должного нормативно-правового и методического обеспечения деятельности, вызывающего трудности с разделением зон ответственности, мониторингом и контролем;

- недостаточное привлечение научного потенциала для проектирования и экспертизы деятельности по разработке инноваций, а также для



исследования возможностей использования инновационного потенциала;

- недостаточное межведомственное, межотраслевое и международное сотрудничество [11].

Инновационные мероприятия регионального уровня должны быть направлены на конкретный спектр важнейших приоритетов развития и предусматривать:

- организацию целевых научных исследований для разработки требуемых региону инноваций, прежде всего технологических и организационных;

- финансовую и консалтинговую поддержку создания малых инновационных форм, кластеров, реализующих важнейшие для региона инновации;

- обучение кадров, обмен опытом внедрения, генерацию инноваций.

Управление развитием включает в себя такие основные позиции, как администрирование (совокупность элементов, процессов, отношений, складывающихся под влиянием административного механизма и определяющих условия, способы, организацию деятельности объектов администрирования) и самоорганизация (совокупность процессов, элементов, формальных и неформальных структур управления, реализующих организацию управляемого взаимодействия с внешней средой, а также внутрисистемные взаимодействия, обеспечивающие организационное развитие и адаптацию отрасли к изменяющейся действительности).

К основным направлениям функционирования эффективной системы внедрения новшеств в регионе можно отнести:

- анализ социально-экономического состояния ресурсов, конкурентных преимуществ, инновационного потенциала региона, определение стратегических проблем регионального развития;

- организацию внедрения, куда входят: поиск и отбор технологий, правовая регламентация внедрения, обучение персонала новшеству, разработка и использование организационно-экономических механизмов, социально-психологическая адаптация новшества;

- контроль и оценку эффективности внедрения.

По мере развития региональных инновационных систем функция управления инновационным развитием постепенно децентрализуется на уровень муниципалитетов и межотраслевых сетевых

структур, объединяющих территориальные организации. Подобные кластеры должны стать эпицентром обеспечения потребности в новых технологиях, инкубатором разработки и внедрения технологий, источником инвестирования и развития мелких, средних и крупных инноваций. Территориальное развитие в первую очередь должно вести к росту качества человеческого капитала и к созданию качественной среды проживания и деятельности.

Регионы имеют возможности для решения задач пространственного развития и вовлечения в активную деятельность новых территорий. Важно обеспечить функционирование всех элементов жизнеспособности инновационной деятельности (см. табл.).

Переход от управления отраслями к управлению территориями означает серьезное расширение спектра задач, которые приходится решать региональному уровню власти. Кластерный подход способен обеспечить перечисленные выше функциональные сегменты, поскольку меняет вектор региональной политики: усилия институтов власти направляются на укрепление и развитие системы взаимоотношений между участниками региональной инновационной системы и позволяют увязать в единую систему различные предприятия, организации через оптимальное решение нормативно-правовых, управленческих, финансовых и технологических нюансов.

Региональный кластер представляет собой комплексную структуру, объединяющую территориально сконцентрированные, функционально взаимосвязанные учреждения, сочетающие производственные, образовательные и исследовательские возможности.

Основными принципами функционирования системы управления региональным инновационным развитием должны стать:

- ориентация на повышение качества жизни населения региона;

- целенаправленное и эффективное управление на основе стратегического планирования и инновационного менеджмента;

- стимулирование к приобретению инноваций;

- научный, комплексный и методический подход к развитию;

- инвариантность инновационного развития;

- многообразие организационных форм деятельности, делегирование и разделение полно-



Функционирование элементов инновационного развития региона

Элементы	Направления деятельности	Элементы инновационной структуры рынка	Действия
Кадровый	Система подготовки квалифицированных кадров	Высшие учебные заведения, учебные центры послевузовского образования, научные организации и др.	Обеспечение непрерывного обучения специалистов, создание комплексов, обеспечивающих связь науки и практической деятельности
Организационный	Система управления, система экспертизы программ и проектов, система сертификации и лицензирования	Институт главных специалистов-экспертов, экспертные советы, центры развития	Организация и совершенствование механизмов взаимодействия участников инновационной деятельности
Информационный	Система информационного обеспечения	Информационно-аналитический центр, органы исполнительной власти региона, консалтинговые центры	Учет, консалтинговые услуги, создание банка данных, взаимодействие со СМИ, межрегиональная и межотраслевая кооперация
Финансовый	Система финансово-экономического обеспечения	Органы государственной власти, территориальные фонды обязательного социального страхования, фонды поддержки, банки и частные инвесторы	Развитие системы фондов, подготовка программ развития, привлечение инвестиций, софинансирование совместных проектов и пр.
Технологический	Система создания новых технологий	Научные центры, отдельные инноваторы	Производство и апробирование идей
Внедренческий	Система продвижения и распространения инноваций	Научные центры, отраслевые институты, вузы, научно-производственные предприятия, бизнес-структуры	Сопровождение и распространение инноваций, создание благоприятной инновационной среды, поиск рынков наукоемкой продукции, бенчмаркинг и распространение лучшей практики инновационной деятельности

мочий при формировании и реализации инновационных программ;

- генерация конкурентных преимуществ региона;
- комплексность и интеграция;
- внутриведомственная, межотраслевая, межведомственная, межтерриториальная и прочая интеграция, координация, кооперация;
- организация открытого информационного пространства региона, обеспечивающая автоматизацию, координацию и информационные потребности участников.

Инновационное развитие региона позволит переориентировать систему управления на достижение общественно значимых результатов деятельности, ввести рыночные механизмы в степень, необходимую для эффективной работы и обеспечения интенсивного развития, стимулировать развитие науки и производства, ориентированных на человека, развивать оптимальные

финансово-экономические и организационно-управленческие технологии, максимально способствующие поступательному развитию региона.

Литература

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер; [пер. с англ.]. — М.: Прогресс, 1982. С. 453.
2. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика. / Под ред. П. Н. Завлина. — М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика»», 2000. С. 475.
3. Муйжель Я. Перестройка системы государственных предприятий / Я. Муйжель // Вопр. экономики. 1994. № 8. С. 85–87.
4. Голова И. М., Суховой А. Ф. Трансформация отраслевой науки региона в контексте формирования отечественной инновационной системы / И. М. Голова, А. Ф. Суховой. Екате-

- ринбург: Ин-т экономики Урал. отд-я РАН, 2004. С. 43.
5. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент / И. Т. Балабанов. СПб.: Питер, 2001. С. 304.
 6. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. Пер. с венгр. / Б. Санто. М.: Прогресс, 1990. С. 83.
 7. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. М.: Экономика, 1989. С. 98.
 8. Жоленц Л. А. Организация инновационного комплекса / Л. А. Жоленц // Формирование инновационного комплекса в регионе / под ред. В. В. Кулешова, А. Е. Евсеенко. Новосибирск, 1990. С. 80.
 9. Лапин Н. И., Пригожин А. И., Сазонов Б. В., Толстой В. С. Нововведения в организациях (Общая часть исследовательской программы) / Н. И. Лапин и др. // Структура инновационного процесса. М.: Экономика, 1981. С. 10.
 10. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент // И. Т. Балабанов. СПб.: Питер, 2001. С. 304.
 11. Швец И. Ю. Региональное управление конкурентоспособностью туристических услуг: методология и практика. Симферополь: ЧП Предприятие Феникс, 2011. С. 364.
- References**
1. Shumpeter Y.A. Theory of economic development. [Teoriya ekonomicheskogo razvitiya] / Y.A. Shumpeter; [per. s angl.]. M.: Progress, 1982. S. 453.
 2. Bases of innovative management: Theory and practice [Osnovy innovatsionnogo menedzhmenta: Teoriya i praktika]. / Pod red. P.N. Zavlina. M.: OAO «NPO «Izdatel'stvo «Ekonomika»», 2000. S. 475.
 3. Muzyhel' Ya. Reorganization of system of the state enterprises [Perestroyka sistemy gosudarstvennykh predpriyatiy] / Ya. Muzyhel' // Vopr. ekonomiki. 1994. N 8. S. 85-87.
 4. Golova I. M., Sukhovey A. F. Transformation of branch science of the region in the context of formation of domestic innovative system [Transformatsiya ot-raslevooy nauki regiona v kontekste formirovaniya otechestvennoy innovatsionnoy sistemy] / I. M. Golova, A. F. Sukhovey. Ekaterinburg: In-t ekonomiki Ural. otd-niya RAN, 2004. S. 43.
 5. Balabanov I.T. Innovative management [Innovatsionnyy menedzhment] / I.T. Balabanov. SPb.: Piter, 2001. S. 304.
 6. Santo B. Innovation as means of economic development [Innovatsiya kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiya]. Per. s vengr. / B.Santo. M.: Progress, 1990. S. 83.
 7. Tvis B. Management of scientific and technical innovations [Upravlenie nauchno-tekhnikeskimi novovvedeniyami] / B. Tvis. M.: Ekonomika, 1989. S.98.
 8. Zholents L.A. Organization of an innovative complex [Organizatsiya inno-vatsionnogo kompleksa] / L. A. Zholents // Formirovanie innovatsionnogo kompleksa v regione / pod red. V. V. Kuleshova, A. E. Evseenko. Novosibirsk, 1990. S.80.
 9. Lapin N.I., Prigozhin A.I., Sazonov B.V., Tolstoy V.S. Innovations in the organizations (The general part of the research program) [Novovvedeniya v organi-zatsiyakh (Obshchaya chast' issledovatel'skoy programmy)] / N.I. Lapin i dr.// Struktura innovatsionnogo protsessa. M.: Ekonomika, 1981. S. 10.
 10. Balabanov I.T. Innovative management [Innovatsionnyy menedzhment] // I.T. Balabanov. SPb.: Piter, 2001. S. 304.
 11. Shvets I.Yu. Regional government competitiveness of tourist services: methodology and practice [Regional'noe upravlenie konkurentosposobnost'yu turistich-eskikh uslug: metodologiya i praktika]. Simferopol': ChP Predpriyatie Feniks, 2011. S. 364.

УДК 504.062

Современная проблематика негативных экстерналий: консервация и ликвидация нефтегазовых скважин

Генкин Артем Семенович,

д-р экон. наук, профессор, генеральный директор ООО «Консалтинг-Аналитический Союз», член ЭКС при Росимуществе

E-mail: amstrad8@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается теория экстерналий Р. Коуза в современной ее трактовке применительно к проблемам недропользования. Дается анализ ситуации и предлагается система мер по интернализации негативных экстерналий (экологического техногенного ущерба) в случае консервации и ликвидации нефтегазовых скважин.

Ключевые слова: скважины, недропользователи, экстерналии, консервация скважин, ликвидация скважин, ресурсы, Коуз, интернализация.

Modern Perspective of Negative Externalities: Preservation and Elimination of Oil and Gas Wells

Genkin Artem Semenovich,

Doctor of Economics, professor, CEO of «Consulting & Analytical Union», member of Expert & Consulting Council by the Federal Agency for State Property Management

E-mail: amstrad8@mail.ru

Abstract. In article the externalities theory of R. Coase in its modern treatment in relation to subsurface use problems is considered. The analysis of a situation is given and the system of measures for internalization of negative externalities (ecological technogenic damage) in case of preservation and elimination of oil and gas wells is offered.

Keywords: wells, subsoil users, externalities, preservation of wells, elimination of wells, resources, Coase, internalization.

Теория вопроса

Начнем с определения понятия «экстерналии». В научной литературе оно трактуется или как некомпенсируемые воздействия (положительные или отрицательные) одной стороны на другую [1], или как побочные результаты любой деятельности, которые касаются не непосредственных ее участников, а третьих лиц [2].

Для полноты картины приведем также классическое развернутое определение этого понятия,

данное Р. Коузом: «Об экстерналиях говорят в случае воздействия решений одного человека на кого-либо, кто не участвовал в принятии решения. Так, если А покупает что-то у В, его решение купить воздействует на В, но это воздействие не рассматривается как экстернальное. Однако если сделка А с В воздействует на С, D и E, которые в сделке не участвовали, потому что, например, результатом оказываются дым или запах, которые им мешают, то это воздействие на С, D и E именуют экстерналией» [3].



Отрицательные экстерналии возникают в случае, когда деятельность одной стороны вызывает издержки у других сторон, — уменьшение их благосостояния.

Недропользование — деятельность, по природе своей способствующая возникновению различного рода загрязнений. При этом производители загрязнений заинтересованы, прежде всего, в минимизации своих внутренних издержек, а внешние, экстернальные издержки ими обычно игнорируются, поскольку требуют дополнительных затрат для своего решения. Отрицательные внешние эффекты обычно слабо сказываются на экономическом положении самих загрязнителей, в итоге издержки по борьбе с экстерналиями падают на других субъектов. Загрязняя окружающую среду, прошлые и сегодняшние недропользователи создают огромные экономические, социальные и экологические проблемы для потомков, сужая их возможности удовлетворять собственные нужды [4] (создавая тем самым негативные темпоральные экстерналии), а также трудности для населения регионов, где ведут свою деятельность (негативные локальные экстерналии).

А. Пигу в своей знаменитой работе «Экономика благосостояния» (1920 г.)¹ выделял частные, индивидуальные издержки и общественные издержки, затраты всего общества, включавшие в себя, помимо индивидуальных издержек, еще и экстернальные издержки, оцененные в стоимостной форме. Отсутствие учета экстернальных издержек в цене продукта, их неадекватное отражение искажают цену, занижая ее с точки зрения реальных общественных издержек.

Решает эти проблемы интернализация экстерналий. Это процесс включения экстерналий в рыночный механизм, т.е. превращение экстернальных, внешних издержек во внутренние, отражаемые в ценах.

Один из методов учета общественных интересов — наложение специального налога (так называемого налога Пигу), по величине равного экстернальным издержкам [5], на загрязнителей.

Другой путь интернализации экстерналий — объединение агентов. Классический пример: когда целлюлозно-бумажный комбинат и рыбное хозяйство начинают принадлежать одному

собственнику, негативные издержки от деятельности ЦБК становятся для него внутренними [6].

Должно ли вмешиваться государство?

Взаимодействие между виновником и получателем загрязнений принимает форму переговоров об уровне загрязнений.

Согласно теореме Коуза, если государство четко определяет имущественные права на ресурсы, использование которых сопровождается появлением внешних эффектов, независимо от определяемых государством рамочных имущественно-правовых условий, переговоры приводят к одному и тому же результату относительно уровня загрязнения. Этот уровень обеспечивает достижение Парето-оптимальности, будучи оптимальным и для общества [7].

Однако не все так просто. Допущение о нулевых трансакционных издержках и четко определенных правах собственности (именно из такой предпосылки, по замечанию Р.И. Капелюшникова, «неявно исходила неоклассическая теория») зачастую не действует в отечественных реалиях.

Пальма первенства в открытии этой «проблемы имплементации», насколько нам известно, принадлежит аспиранту Финансового университета при Правительстве РФ М.А. Грехову. В своей работе [8] он рассмотрел решение проблемы внешних экстерналий через дихотомию взглядов Артура Сесила Пигу (убежденного в необходимости вмешательства государства в решение подобных проблем) и Рональда Коуза (выступавшего за договорные отношения, основанные на правах собственности). М.А. Грехов применительно к отечественной специфике поддержал подход Пигу, отметив, что «нормативный подход возмещения ущерба при государственном регулировании не покрывает реального ущерба целиком, но не требует четкого распределения прав, как того требует теорема Коуза — Стиглера, что, кстати говоря, в российских реалиях приобретает немаловажное значение».

При этом в своей работе сначала в качестве члена, а впоследствии заместителя председателя Комитета «Управление имуществом, составляющим казну Российской Федерации, в том числе земельными участками, находящимися в государственной собственности» в Экспертно-консультационном совете (ЭКС) при Росимуществе автору настоящей статьи пришлось столкнуться с

¹ В русском переводе см.: Пигу А.С. Экономическая теория благосостояния. Т. 2. М., 1985. 4.



практическим аспектом данной теоретической проблемы.

В РФ от 7 тыс. до 70 тыс. нефтяных, нефтегазовых и иных скважин (сами эти данные отличаются на порядки, по оценкам различных экспертов) находятся на балансе государства. При этом они зачастую не вовлечены и не могут быть вовлечены в хозяйственный оборот, будучи (не всегда с соблюдением всех правил и процедур) ликвидированы, законсервированы или требуя ликвидации, консервации. Не войдя по тем или иным причинам в приватизационные планы при приватизации советских нефтегазодобывающих предприятий, они не были переданы никоим образом (в собственность, в пользование, на ответственное наблюдение и т.д.) нынешним недропользователям, в границах чьих лицензионных участков они находятся. Вместе с тем подобные скважины являются опасными производственными объектами и источниками огромного экологического и социального риска.

Актив или обязательство: оценка неэксплуатируемых скважин, применяемые методы

Общее правило, закрепленное законодательством, гласит, что в случае заключения договора аренды (предоставления в возмездное пользование) скважины, необходимо провести оценку рыночной стоимости арендной платы за такую скважину. Однако использование доходного и сравнительного методов оценки рыночной стоимости арендной платы затруднительны, в результате чего преобладающим является затратный метод, не учитывающий фактическое состояние скважины, что приводит к завышению рыночной стоимости арендной платы. На данный момент отсутствуют правила по проведению оценки скважин, в том числе и утвержденные Минэкономразвития России.

Приоритетность затратного метода оценки прежде всего над доходным методом объяснима спецификой нефтедобывающей отрасли.

Промышленная оценка нового месторождения должна производиться как на поисковой стадии, так и в процессе его разведки. Оценка месторождения на поисковой стадии необходима для определения целесообразности его дальнейшей разведки. Критерием для этого служат извлекаемые запасы нефти, продуктивность горизонтов, горно-геологические условия разработки и близость месторождения к промышленным

коммуникациям или к нефтяным и газовым трубопроводам. Если оценка этих факторов по предварительным данным поискового бурения показывает экономическую целесообразность ввода месторождения в разработку, то производят его разведку.

В то же время процесс поискового и разведочного бурения должен быть непрерывным. Недопустимо прекращение бурения на площади после поискового этапа и затем возобновление его при положительной оценке открытого месторождения. Это вызывает излишние затраты на ликвидацию или консервацию буровых работ на площади после поисковой стадии и на новую организацию их на разведочном этапе. Поэтому оценка месторождения и решение вопроса о разведочном бурении на месторождении должны быть выполнены геологами, промысловиками и экономистами к моменту окончания бурения последней поисковой скважины. Если будет дана отрицательная оценка нового месторождения и принято решение о нецелесообразности ввода его в разработку в ближайшие годы, то с целью предупреждения излишних затрат разведка месторождения не производится, а запасы нефти или газа берутся на учет по низким категориям [9].

В соответствии с абз. 1 Ст. 7 Закона Российской Федерации от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах» (ред. от 31.12.2014) (далее — Закона «О недрах»), участок недр предоставляется пользователю в виде горного отвода — геометризованного блока недр.

Аналогично, согласно п. 5 ст. 1 Земельного кодекса РФ, один из основных принципов земельного законодательства — единство судьбы земельных участков и прочно связанных с ними объектов, соответственно которому все прочно связанные с земельными участками объекты следуют судьбе земельных участков, за исключением случаев, установленных федеральными законами.

В силу вышеизложенного, нередкой практикой является такая организационно-правовая форма структурирования совокупности скважин, как имущественный комплекс, включающий в себя весь фонд скважин данного месторождения².

В ноябре 2005 г. была утверждена новая «Классификация запасов и прогнозных ресурсов

² Общая стоимостная функция применительно к выбору варианта освоения месторождения исследуется, например, в следующей работе: [10].



нефти и горючих газов» (введена в действие с 01.01.2009 г.), разработанная коллективом авторов под руководством Г.А. Габриэлянца. В 2007 г. приказом МПР России были введены в действие Методические рекомендации по ее применению. В прежней классификации (1983 г.) выделение категорий запасов и ресурсов осуществлялось по одному признаку — степени их геологической изученности. В новой классификации дополнительно заложены принципы экономической эффективности и промышленной значимости запасов и ресурсов нефти и газа. Введение новых принципов и критериев позволило приблизить российскую классификацию к стандартам, принятым в общепризнанных в мировой нефтегазовой промышленности классификациях — *SPE/WPC/AAPG*; *SEC*; *LSE*; Рамочная классификация ООН (ПК ООН) и др. Согласно действующим методикам оценки эффективности инвестиций в сфере нефтегазодобычи, единицей для расчета данных показателей является отнюдь не скважина, а месторождение.

Также данный документ оперирует понятием «ресурсы». Ресурсы по экономической эффективности подразделяются на 2 группы — рентабельные и неопределенно-рентабельные. Рентабельные — это ресурсы, имеющие положительную предварительно (или экспертно) оцененную ожидаемую стоимость запасов. Неопределенно-рентабельные — это ресурсы, имеющие на дату оценки неопределенную ожидаемую стоимость запасов (не поддающуюся определению либо отрицательную).

Еще одно используемое понятие — залежь. К промышленно значимым относятся месторождения, на которых имеется хотя бы один объект (залежь, часть залежи) с промышленно значимыми запасами. Если на месторождении нет объектов с промышленно значимыми запасами, месторождение относится к непромышленным.

А скважина в данном документе фигурирует как отдельная единица лишь при учете затратных показателей. Так, в частности, расчет эксплуатационных затрат для разведываемых объектов проводится исходя из укрупненных нормативов условно-переменных затрат в расчете на единицу добычи нефти или природного газа и условно-постоянных затрат в расчете на 1 скважину действующего фонда.

Вопрос об учете поисковых активов в виде поисково-оценочных скважин для целей налога на прибыль и бухучета комментируется в Письме Минфина РФ от 12 мая 2014 г. N 03-03-06/1/22023.

Минфиновский документ напоминает, что, согласно п. 1 ст. 256 НК РФ, «амортизируемым имуществом в целях главы 25 НК признаются имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности (если иное не предусмотрено главой 25 НК), используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 40 000 руб.».

«Первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение (а в случае, если основное средство получено налогоплательщиком безвозмездно либо выявлено в результате инвентаризации, — как сумма, в которую оценено такое имущество в соответствии с пп. 8 и 20 ст. 250 НК), сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов, кроме случаев, предусмотренных настоящим Кодексом» (абз. 2 п. 1 ст. 257).

«Таким образом, если поисково-оценочные скважины соответствуют критериям, установленным п. 1 ст. 256 НК, то в целях главы 25 НК указанные объекты признаются амортизируемым имуществом, стоимость которого погашается путем начисления амортизации».

Какой вывод можно сделать из вышеизложенного?

Скважина является отдельным объектом, расположенным на территории, которая может являться объектом разработки участка недр в рамках того или иного лицензионного соглашения. При этом следует отдавать себе отчет в том, что одна-единственная скважина, за редчайшими исключениями, не может являться объектом самостоятельного инвестиционного проекта. Тем более это утверждение верно, когда мы рассматриваем выборку скважин, не включенных в состав лицензионных соглашений между государством и недропользователями. Причиной такого невключения резонно предположить именно неэффективность данных скважин, по крайней мере на момент заключения соответствующего лицензионного соглашения, с точки зрения непосредственного извлечения недропользователем прибыли из их использования. Это правило не



носит, разумеется, безусловный характер. Нельзя забывать о наличии в данной категории скважин, находящихся на континентальном шельфе, которые попали в данную категорию отнюдь не по причине их нерентабельности, но скорее из-за коллизий, связанных с законодательством о государственной регистрации прав на недвижимое имущество. Не стоит, конечно же, забывать и о том, что прогресс технологий нефтегазодобычи может превратить и такие скважины в «индивидуально рентабельные», тем не менее такие явления не будут носить массовый характер для всей рассматриваемой выборки скважин.

Однако в целом скважина из рассматриваемой нами выборки, скорее всего, не представляет собой индивидуальный центр формирования прибыли какого-либо инвестиционного проекта.

Таким образом, мы однозначно соглашаемся с правильностью методологического подхода, согласно которому приоритетными методами при оценке скважин являются затратный и (в меньшей степени) восстановительный методы.

При этом нам представляется, что есть тем не менее ряд обстоятельств, которые следует учитывать при вынесении суждения о том, какую роль может сыграть скважина в обеспечении извлечения дохода из эксплуатации участка недр, на котором она расположена.

1. Категория назначения скважины

Скважины на нефть и газ могут быть систематизированы следующим образом:

- 1) структурно-поисковые, назначение которых — установление (уточнение) тектоники, стратиграфии, литологии, оценка продуктивности горизонтов (без дополнительного строительства скважин);
- 2) разведочные, служащие для выявления продуктивных объектов, а также для оконтуривания уже разрабатываемых нефтяных и газоносных пластов;
- 3) добывающие (эксплуатационные), предназначенные для добычи нефти и газа из земных недр; к этой категории относят также нагнетательные, оценочные, наблюдательные и пьезометрические скважины;
- 4) нагнетательные, предназначенные для закачки в пласты воды, газа или пара с целью поддержания пластового давления или обработки призабойной зоны; эти меры направлены на удлинение периода

фонтанного способа добычи нефти или повышения эффективности добычи;

- 5) опережающие добывающие, служащие для добычи нефти и газа с одновременным уточнением строения продуктивного пласта;
- 6) оценочные, назначение которых — определение начальной водонефтенасыщенности и остаточной нефтенасыщенности пласта (и для проведения иных исследований);
- 7) контрольные и наблюдательные, предназначенные для наблюдения за объектом разработки, исследования характера продвижения пластовых флюидов и изменения газонефтенасыщенности пласта;
- 8) опорные скважины, которые бурят для изучения геологического строения крупных регионов, установления общих закономерностей залегания горных пород и выявления возможностей образования в этих породах месторождений нефти и газа.

Как видим, лишь две из 8 существующих категорий скважин предназначены собственно для добычи.

Для добывающих (эксплуатационных), опережающих добывающих скважин считаем целесообразным ввести повышающий коэффициент.

Для остальных категорий скважин коэффициент не вводится.

2. Статус скважины

Отметим возможность наличия различного статуса у скважин: по критерию использования — ликвидированных, законсервированных, находящихся в пробной эксплуатации и т.д. Статус скважины может изменяться со временем, причем не только по циклу «эксплуатация — консервация — ликвидация», но и в обратную сторону, поскольку развитие нефтегазодобывающих технологий и экономическая конъюнктура могут сделать рентабельной расконсервацию и возобновление эксплуатации ранее пробуренных скважин.

Для ликвидированных (законсервированных) скважин считаем целесообразным ввести высокий (менее высокий) понижающий коэффициент.

Для остальных категорий скважин коэффициент не вводится.

3. Расположение скважины

Для объектов распределенного фонда недр считаем целесообразным ввести повышающий коэффициент.



Для скважин, находящихся на континентальном шельфе, также считаем целесообразным ввести повышающий коэффициент, но более низкий.

Для прочих объектов нераспределенного фонда недр коэффициент не вводится.

4. Степень проработки технико-экономических показателей

Для разрабатываемых объектов считаем целесообразным ввести повышающий коэффициент.

Для неразрабатываемых, но имеющих утвержденные проектные документы на разработку или технико-экономическое обоснование коэффициента извлечения нефти (ТЭО КИН) объектов, также считаем целесообразным ввести повышающий коэффициент, но более низкий.

При отсутствии проработок технико-экономических показателей для неразрабатываемого объекта коэффициент не вводится.

Налоговое стимулирование расходов недропользователей на консервацию и ликвидацию скважин

На сегодняшний день для недропользователей, в связи с функционированием скважин, существует ряд значительных налоговых преимуществ.

В частности, государственная регистрация скважины как объекта недвижимого имущества улучшает налоговый режим ее использования, позволяя осуществлять амортизацию.

Кроме того, расходы на бурение, консервацию и ликвидацию неамортизируемых скважин (в том числе тех, по которым имел место отказ от лицензии на разработку) относятся на уменьшение налогооблагаемой базы.

Однако в случае передачи государством недропользователю скважин на распределенных участках недр, не включенных в состав передаваемых ему по лицензионному соглашению, четкого законодательного подтверждения аналогичных льгот нет. Более того, для хозяйствующего субъекта затраты на пользование такими скважинами при их консервации и/или ликвидации не являются экономически обоснованными затратами, в связи с чем у хозяйствующего субъекта возникают сложности с отнесением расходов, связанных с возмездным использованием скважинами, для целей налогообложения организации на прибыль, в отличие от затрат на консервацию/ликвидацию скважины, предусмотренных законом.

Поэтому необходимо подготовить и конкретизировать налоговое обоснование для хозяйствующих субъектов по отнесению затрат, связанных с использованием, содержанием, сохранением, ликвидацией, консервацией скважин на предоставленном участке недр в целях налогообложения организации налогом на прибыль.

Согласно п. 1 ст. 261 гл. 25 НК РФ, расходами на освоение природных ресурсов признаются расходы налогоплательщика на геологическое изучение недр, разведку полезных ископаемых, проведение работ подготовительного характера.

Спецификация прав собственности: общие подходы к учету скважин

Скважина в общем случае может быть охарактеризована как сооружение, недвижимое имущество.

Как правило, органами БТИ скважины ставятся на учет как сооружения, а в кадастровом паспорте фигурируют такие их характеристики, как:

- индивидуальный номер и наименование, тип скважины (нефтяная, газовая и т.д.);
- инвентарный номер (кадастровый номер при этом может отсутствовать);
- форма собственности и правообладатель (в качестве правоустанавливающего документа фигурирует «учетная запись»);
- расположение (указывается примерно, как расстояние в километрах в определенном направлении от ближайшего населенного пункта);
- год постройки (ввода в эксплуатацию);
- материал;
- площадь застройки;
- глубина (имеет статус «основной характеристики»);
- описание конструктивных элементов;
- сведения о наличии или отсутствии обременений;
- балансовая и восстановительная стоимость.

Консервация скважин оформляется соответствующим актом на консервацию, который, как правило, подписывается уполномоченными представителями недропользователя и согласуется в территориальном управлении Росприроднадзора.

На основании статьи 1 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» № 122-ФЗ от 21.07.97 г. (далее — Закон о госрегистрации), скважины относятся к недвижимому имуществу и права на них подлежат государственной



регистрации, поскольку данные объекты основных средств связаны с землей так, что их перемещение без несоразмерного ущерба их назначению невозможно. Это соответствует и данному в ч. 1 ст. 130 ГК РФ определению недвижимого имущества.

Признание недвижимым имуществом таких сооружений, которые тесно связаны с землей, нашло свое отражение и в сложившейся судебной практике как на уровне высших судебных инстанций, так и на уровне Московского округа.

Например, в Постановлении Президиума ВАС РФ от 12 октября 1999 г. № 2061/99 к недвижимости был отнесен промышленный холодильник, поскольку из обстоятельств дела следовало, что холодильник (хотя и являющийся по своему назначению промышленным оборудованием) был достаточно прочно связан с землей и затраты на его перемещение были бы несоразмерны его стоимости (см. также Постановление Президиума ВАС РФ от 5 декабря 2000 г. № 7833/00). В Постановлении ФАС МО от 27 января 2003 г. № КГ-А40/8701–02 судом было указано, что решение спора о признании сооружения недвижимостью зависит от решения вопросов о том, имеет ли временное складское сооружение прочную связь с землей и возможно ли его перемещение без причинения несоразмерного ущерба его назначению.

В соответствии с пунктами 3 и 4 Положения об учете федерального имущества, объектом учета является расположенное на территории РФ недвижимое федеральное имущество. Учет федерального имущества и ведение реестра федерального имущества осуществляют территориальные органы Федерального агентства по управлению государственным имуществом в отношении имущества, составляющего федеральную казну РФ, расположенного на территории РФ, по месту его нахождения в соответствии с компетенцией, определяемой положениями об указанных органах.

Чаще всего территориальными органами государственной регистрации скважины ставятся на учет как сооружения, а в свидетельстве о государственной регистрации права собственности фигурируют такие их характеристики, как:

- дата выдачи свидетельства, серия и номер, наименование выдавшего органа;
- индивидуальный номер и наименование, тип скважины (нефтяная, газовая и т.д.);
- инвентарный номер;
- условный номер;

- вид права (собственность) и правообладатель (РФ);
 - расположение (указывается примерно, как расстояние в километрах в определенном направлении от ближайшего населенного пункта);
 - глубина (протяженность);
 - сведения о наличии или отсутствии обременений;
 - документы-основания (в рассмотренном нами примере в качестве такового выступало Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 3020–1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность»);
 - реквизиты регистрационной записи в ЕГРП.
- Фактическая конструкция скважины, построенной по конкретному рабочему проекту, фиксируется документально в паспорте скважины и при приемке ее нефтегазодобывающим предприятием от бурового подрядчика. Именно скважине с этой конструкцией присваивается идентификационный номер, и она ставится на учет как основное средство недропользователя.

При этом нефтедобывающие предприятия часто практикуют забалансовый учет скважин³.

Не следует забывать и об обязательности учета скважин путем регистрации в государственном реестре опасных производственных объектов⁴. Насколько нам известно, на практике данная процедура, несмотря на ее обязательность по закону, также не произведена в отношении весьма значительной части пробуренных скважин.

Стоит также отметить, что паспорт скважины, подробно характеризуя ее технические данные, не содержит сведений о ее расположении на местности в привязке к точным географическим координатам, кадастровому номеру земельного участка

³ Проблемы бухгалтерского забалансового учета определенных видов скважин в нефтегазовом комплексе рассмотрены в статье [11].

⁴ Приказ Ростехнадзора от 06.08.2013 № 339 (ред. от 21.10.2013) «Об утверждении рекомендаций по предоставлению в режиме тестирования сведений об опасных производственных объектах в электронном виде для целей регистрации (перерегистрации) в государственном реестре опасных производственных объектов».



и т.д., иначе говоря, не содержит сведений, которые являются необходимыми для корректной регистрации скважины как объекта недвижимого имущества в соответствии с действующим Законом о госрегистрации и подзаконными актами к нему.

По оценкам автора, количество скважин, находящихся на распределенных участках недр и при этом не являвшихся объектом какого-либо лицензионного соглашения, приближалось на начало 2015 г. к 10 тыс., притом лишь несколько процентов из них было откадастрировано, а процент скважин, находящихся в удовлетворительном состоянии, был и того меньше.

Периодически Роснедра выступают с инициативой проведения полной и комплексной паспортизации всех имеющихся скважин⁵.

Всецело поддерживая эту инициативу и находя ее вполне реализуемой, мы полагаем ее реализацию необходимым (хотя и не единственным) предварительным условием для постановки на регистрационный (кадастровый) учет всех скважин, находящихся в госсобственности. При этом для ускорения реализации этой программы мы предлагаем, подкрепляя это предложением адресных изменений в нормативно-правовые акты, на распределенных участках недр часть обязанностей по содействию госрегистрации скважин адресно распределить между соответствующими ведомствами, включая Росимущество, и недропользователями.

⁵ Так, осенью 2005 г. Минприроды анонсировало кампанию по ревизии и постановке на учет всех находящихся в стране нефтяных и газовых скважин, которых на тот момент, по данным министерства, было более 274 тыс., включая параметрические, поисковые, разведочные эксплуатационные, законсервированные и ликвидированные. «Передача подобных объектов, пробуренных за государственный счет, частным компаниям в период приватизации проводилась без инвентаризации и должного учета», — заявил министр Ю. Трутнев. «Чтобы получить полную информацию о фонде скважин, необходимо разработать соответствующие нормативные документы, обязывающие недропользователей отчитываться перед государством в полном объеме о количестве скважин, находящихся на их балансе», — цитировала заявление Трутнева пресс-служба Минприроды.

При этом, по данным Росимущества, основная часть полученных Минприроды в ходе данной процедуры сведений была им переведена в режим секретности, что затруднило возможность дальнейшего межведомственного информационного взаимодействия и свело на нет практическую ценность анонсированной кампании.

Имущественное закрепление скважин за недропользователями и передача им скважин для осуществления работ по их консервации/ликвидации

В настоящее время на участках недр, предоставленных недропользователям, расположены скважины, находящиеся в собственности Российской Федерации. Согласно ст. 22 Закона «О недрах», «недропользователи обязаны обеспечить безопасность горных выработок, буровых скважин и иных связанных с использованием недрами сооружений, расположенных в границах предоставленного в пользование участка недр». Однако механизм по передаче рассматриваемых скважин в пользование недропользователям для проведения соответствующих мероприятий по ликвидации/консервации действующим законодательством не установлен⁶.

Согласно статье 1.2 Закона о недрах, недра в границах территории Российской Федерации, включая подземное пространство и содержащиеся в недрах полезные ископаемые, энергетические

⁶ Приказом Ростехнадзора от 12.01.2015 № 1 «О внесении изменений в федеральные нормы и правила в области промышленной безопасности «Правила безопасности в нефтяной и газовой промышленности», утвержденные Приказом Ростехнадзора от 12.03.2013 № 101 (вступил в действие 10.03.2015), данные правила дополнены главой «LVII. Ликвидация и консервация скважин, оборудования их устьев и стволов» (далее — Правила). Указанным документом «Инструкция о порядке ликвидации, консервации, скважин и оборудования их устьев и стволов», утвержденная постановлением Федерального горного и промышленного надзора России от 22 мая 2002 г. № 22, признана не подлежащей применению.

Согласно п. 1264 Правил пользователь недр обеспечивает ликвидацию скважин, не подлежащих использованию, а также сохранность скважин, которые могут быть использованы при разработке месторождения и (или) в иных хозяйственных целях. Ликвидация и консервация скважин считается завершенной после подписания акта ликвидации или консервации пользователем недр и территориальным органом Ростехнадзора (п. 1268 Правил).

Контроль за состоянием устьев ликвидированных и законсервированных скважин осуществляет пользователь недрами или уполномоченный им представитель в соответствии с действующими лицензиями на пользование недрами (п. 1273 Правил). Учет, ежегодный контроль за состоянием устьев ликвидированных скважин осуществляет пользователь недр. Периодичность проверок устанавливается пользователем недр, но не реже одного раза в два года (для скважин, ликвидированных после окончания бурения) и одного раза в год (для скважин, ликвидированных в процессе эксплуатации) (п. 1379 Правил).



и иные ресурсы, являются государственной собственностью. При этом, согласно п. 6 ст. 43 Федерального закона № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», имущество, которое в соответствии с нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, изданными им до вступления в силу части первой Гражданского кодекса Российской Федерации, и федеральными законами определено как запрещенное к приватизации, является имуществом, которое может находиться только в государственной или муниципальной собственности, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

Согласно п. 2.1.43 Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 24.12.1993 г. № 2284, приватизация скважин глубокого бурения, находящихся в пределах горных отводов или площадей, по которым выданы лицензии добывающим или иным предприятиям, и государственной сети наблюдательных скважин и пунктов наблюдения нефтяных и газовых фонтанов, запрещена.

Таким образом, скважины глубокого бурения не могут быть переданы в собственность недропользователя и иного частного лица, в связи с чем возможна только передача данных скважин в пользование.

Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (ФАУГИ), в соответствии с Земельным кодексом РФ и Положением о Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 5 июня 2008 г. № 432, наделено полномочиями утверждать акт выбора земельного участка и осуществляет предварительное согласование места размещения объекта (конкретной эксплуатационной скважины).

На сегодня, как правило, территориальными управлениями Росимущества скважины передаются недропользователям в возмездное пользование по договору аренды имущества сроком на 11 месяцев, причем величина арендной платы определяется с учетом отчетов оценочных организаций о рыночной стоимости имущества (скважины).

Мы провели анализ прецедента возложения ущерба на государство по инциденту с не переданными корректно недропользователю скважинами.

Кассационное определение Астраханского областного суда от 15 декабря 2010 г. по Делу № 33–3423/2010 по иску прокуратуры Астраханской области в интересах неопределенного круга лиц к ТУ ФАУГИ по Астраханской области, ООО «Газпром добыча Астрахань» (недропользователь) о признании бездействия незаконным и обязанности совершить определенные действия установило, что определенные скважины признаны объектами, не подлежащими приватизации, включены в реестр госимущества и являются федеральной государственной собственностью. Полномочия собственника указанных скважин осуществляет ТУ ФАУГИ. Несмотря на формальную ликвидацию, указанные скважины представляют опасность для жизни и здоровья людей, окружающей природы. До настоящего времени указанные скважины не переданы под наблюдение недропользователю. Суд отметил, что «факт отсутствия правового регулирования порядка поступления ликвидированного имущества не может являться основанием для не внесения в реестр государственной собственности указанных поисково-разведочных скважин».

Суд обязал ТУ ФАУГИ включить в реестр государственности данные скважины и организовать проведение работ по надлежащей ликвидации. Суд также обязал ООО «Газпром добыча Астрахань» принять под наблюдение скважины после их надлежащей ликвидации.

В качестве прозвучавших в данном судебном деле новелл отметим вывод о «формальной ликвидации скважины», при которой она не приведена в безопасное состояние и не могла потому быть принята недропользователем от ТУ Росимущества. Также вызывает недоумение, что суд не заинтересовался квалификацией действий Ростехнадзора, который как ответственный орган, по сути, проверил и узаконил факт надлежащего осуществления той самой ликвидации скважин, которую спустя годы суд объявил «формальной».

На текущий момент Росимуществом рассматриваются два варианта передачи скважин: по договору аренды и безвозмездного пользования. Вместе с тем, как считают представители РИ, для заключения договора аренды по возможно минимальной цене и договора безвозмездного пользования необходимо принятие проекта правового акта Президента Российской Федерации или Правительства Российской Федерации. В нормативно-правовом акте о порядке предоставления



скважин для их консервации и/или ликвидации недропользователям необходимо предусмотреть:

- 1) основания для предоставления скважин недропользователю (договорное либо в силу закона — ст. 22 Закона «О недрах»). Пользование такими скважинами должно следовать в силу закона⁷, для чего Росимущество по акту передает выявленные скважины, подлежащие ликвидации и/или консервации, недропользователям;
- 2) возмездность или бесплатность пользования скважинами, подлежащими консервации / ликвидации.

Где теория смыкается с практикой

Как указывает в своей работе Р.И. Капелюшников (и здесь мы с ним согласны), «теорема Коуза отводит обвинения рынка в «провалах». Путь к преодолению экстерналий лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где они были нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством; если кто здесь и «проваливается», так это государство. Теорема Коуза по существу снимает стандартные обвинения в разрушении окружающей среды, выдвигаемые против рынка и частной собственности. Из нее следует обратное заключение: к деградации внешней среды ведет не избыточное, а недостаточное развитие частной собственности».

Нам не кажется, что недропользователи воспримут предложенную нами программу сверхнегативно. С одной стороны, им достаточно сложно оспорить особые статусные требования к скважинам или факт нахождения скважин на своей территории, а также единство «технологической судьбы» скважин одного месторождения. С другой стороны, мы обязаны дать недропользователям максимально выгодные условия для осуществления

⁷ Закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1 (ред. от 31.12.2014) «О недрах».

Статья 22. Основные права и обязанности пользователя недр: «...Пользователь недр обязан обеспечить:

- 8.1) безопасность горных выработок, буровых скважин и иных связанных с использованием недрами сооружений, расположенных в границах предоставленного в пользование участка недр (п. 8.1 введен Федеральным законом от 28.12.2013 № 408-ФЗ);
- 9) сохранность разведочных горных выработок и буровых скважин, которые могут быть использованы при разработке месторождений и (или) в иных хозяйственных целях; ликвидацию в установленном порядке горных выработок и буровых скважин, не подлежащих использованию».

общественно полезных мероприятий по реэксплуатации, консервации и ликвидации скважин. А для этого, для применения тех налоговых льгот по передаваемым скважинам, о которых мы писали выше, мы обязаны включить данные скважины в круг объектов пользования данного недропользователя, оформив соответствующие правоотношения. Таким образом, предлагаемая программа мер по интернализации экстерналий представляется нам компромиссной и взаимовыгодной для государства, общества и недропользователей.

Литература

1. *Бобров А. Л.* Экстерналии и экономика (внешние эффекты). Презентация. 2012. URL: <http://www.myshared.ru/slide/41779/>.
2. *Капелюшников Р. И.* Теорема Коуза. // Отечественные записки. 2004. № 6.
3. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право. Пер. с англ. М.: Новое изд-во, 2007. С. 28–29.
4. *Пахомова Н. К., Рихтер К., Эндрес А.* Экологический менеджмент: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2003.
5. *Бусыгин В. П., Желободько Е. В., Цыплаков А. А.* Микроэкономика — третий уровень. Учебное пособие. Новосибирск: СО РАН, 2003.
6. *Автономов Ю. В.* Экстерналии. М.: ф-т мировой экономики и мировой политики НИУ-ВШЭ, 2011–2012.
7. *Coase R. H.* The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. 1960. № 3.
8. *Грехов М. А.* Интернализация экологических экстерналий промышленных предприятий при проведении кадастровой оценки // Теория и практика общественного развития. 2014. № 6.
9. URL: http://studopedia.net/12_26353_promishlennaya-otsenka-otkritih-mestorozhdeniy-nefti-i-gaza.html.
10. *Бородин К. А.* Экономическая оценка освоения нефтяных месторождений арктического континентального шельфа: дисс. ... канд. экон. наук. Мурманск / 2014. С. 14–15.
11. *Семенов С. К., Григорьева О. Б.* О забалансовом учете скважин // *Международный бухгалтерский учет*. 2011. № 6.

References

1. *Bobrov A. L.* Externalities and economies (externalities). [Eksternalii i ekonomika



- (vneshnie efekty)]. Prezentatsiya. 2012. URL: <http://www.myshared.ru/slide/41779/>.
2. *Kapelyushnikov R. I.* The Coase Theorem. [Teorema Kouza] // Otechestvennye zapiski. 2004. № 6.
 3. *Kouz R.* Firm, the market, right. [Firma, rynek, pravo]. Per. s angl. M., Novoe izd-vo, 2007. S. 28–29.
 4. *Pakhomova N., K. Rikhter K., Endres A.* Ecological management. [Ekologicheskiy menedzhment: Uchebnik dlya VUZov] // SPb.: Piter, 2003.
 5. *Busygin V.P., Zhelobod'ko E. V., Tsyplakov A.A.* Microeconomics – the third level. [Mikroekonomika – tretiy uroven']. Uchebnoe posobie. Novosibirsk: SO RAN, 2003.
 6. *Avtonomov Yu. V.* Externalities. [Eksternalii] // M., f-t mirovoy ekonomiki i mirovoy politiki NIU-VShE. 2011–2012.
 7. *Coase R. H.* The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. № 3.
 8. *Grekhov M.A.* Internalizing the environmental externalities of industrial enterprises in the conduct of cadastral valuation. [Internalizatsiya ekologicheskikh eksternaliy promyshlennykh predpriyatiy pri provedenii kadaastrovoy otsenki] // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2014. № 6.
 9. URL: http://studopedia.net/12_26353_promishlennaya-otsenka-otkritih-mestorozhdeniy-nefti-i-gaza.html.
 10. *Borodin K.A.* Economic evaluation of oil field development on the Arctic continental shelf. [Ekonomicheskaya otsenka osvoeniya neftyanykh mestorozhdeniy arkticheskogo kontinental'nogo shel'fa]. Dissertatsiya kand. ekon. nauk. Murmansk. 2014. S. 14–15.
 11. *Semenov S.K., Grigor'eva O.B.* On off-balance sheet accounting wells. [O zabalansovom uchete skvazhin] // Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uch. 2011. № 6.

**Приглашаем принять участие в IV Международной научно-практической конференции
«ВЕЛИКИЕ ЭКОНОМИСТЫ И ВЕЛИКИЕ РЕФОРМЫ»**

*Тема конференции: «Упущенный шанс или последний клапан?»
(К 50-летию «косыгинских» реформ 1965 г.)*

Конференция будет посвящена 50-летию «косыгинских» реформ, направленных на повышение экономической самостоятельности в рамках социалистической хозяйственной системы.

Настоящая конференция является IV Международной научно-практической конференцией в Финансовом университете из цикла «Великие экономисты и великие реформы». Самая первая конференция этого цикла была проведена осенью 2013 г. и посвящена 80-летию реформ Ф.Д. Рузвельта, вторая и третья прошли в 2014 г. и посвящены соответственно 290-летию «Книги о скудости и богатстве» первого русского экономиста И.Т. Посошкова и 110-летию со дня рождения китайского реформатора Дэн Сяопина.

Конференция будет проходить 15–16 октября 2015 г. в ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по адресу: г. Москва, Ленинградский проспект, д. 49.

К участию в конференции приглашаются научные работники, преподаватели, аспиранты, а также все лица, проявляющие интерес к рассматриваемым проблемам.



УДК 330.5

Рынок производства полимерных труб в России: динамика и перспективы роста

ЩЕРБИНА МАРИНА ВЛАДИМИРОВНА,

канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория»

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

E-mail: mvscherbina@fa.ru

ПЕТЮК СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ,

студент 2-го курса «Кредитно-экономического» факультета

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

E-mail: sepetyuk@gmail.com

Аннотация. Исследование концентрации монопольной власти на рынке химической промышленности имеет большое практическое значение. Химический комплекс имеет большую долю в ВВП. Поэтому определение основных показателей и конкурентной среды для полиэтиленового сегмента химической промышленности, а именно полимерных труб, важен и для показателей коммунального хозяйства, и для нефтяной промышленности. Прогнозирование спроса в мировом аспекте возможно только с учетом анализа поведения предприятий на рынке. Статья будет полезна для аналитиков, специализирующихся на отраслевом анализе, и предпринимателей, желающих выйти с полимерными трубами на мировой рынок.

Ключевые слова: конкуренция, исследование отрасли, полиэтиленовые полимерные трубы.

Market production of plastic pipes in Russia: dynamic and growth prospects

Scherbina Marina Vladimirovna,

Ph.D. in Economics, Associate professor of Economic Theory Chair

of Financial University under the Government of the Russian Federation

E-mail: mvscherbina@fa.ru

Petuik Sergey Igorevich,

Second-year student of the Credit and Economics faculty of Financial University under the Government Russian Federation

E-mail: sepetyuk@gmail.com

Abstract. Investigation of the concentration of monopoly power in the market of the chemical industry is of great practical importance. Chemical Complex has a large share of GDP. Therefore, the definition of basic indicators and the competitive environment for the polyethylene segment of the chemical industry, namely plastic pipes is also important for the performance of public utility and for the oil industry. Forecasting demand in the global aspect is only possible with the analysis of the behavior of companies in the market. The article will be useful for analysts specializing in industry analysis, entrepreneurs who want to go out with plastics pipes in the world market.

Keywords: competition, branch research, polyethylene plastic pipes.



Сегодня, в условиях импортозамещения, химическая промышленность может стать одним из главных драйверов роста российской промышленности, поскольку затрагивает смежные отрасли (переработку, первичное производство). В кризисный период вложения в нефтехимию и химию способны создать для экономики «точки роста», меняющие ситуацию на рынке в целом. Поскольку при производстве большинства современных материалов используются достижения химической промышленности, это является основой для экономического роста и обеспечения национальной безопасности.

Предприятия химического комплекса развитых стран являются мировыми лидерами. У ведущих экономик доля химического комплекса в ВВП составляет 10% и более, а у России — менее 4% отечественного ВВП¹. Россия, являясь мировым лидером в производстве исходного сырья, выпускает только 2% мирового валового химического продукта. Продукция химической промышленности является наукоемкой, т. к. предъявляет для своего производства высокие требования к уровню подготовки рабочей силы, развитию НИОКР, производству специального оборудования.

Объектом проводимого исследования [1] выступает отрасль производства полимерных труб в Российской Федерации.

Во всем мире трубы из металла давно сменили трубы из полимеров. Водопроводные, канализационные и дренажные трубы, выполненные из высококачественных полимеров, дешевы в изготовлении, долговечны. Благодаря легкости, они удобны для транспортировки, просты в монтаже, нетоксичны и не подвергаются воздействию агрессивных химических веществ, которые могут содержаться в почве или в транспортируемой жидкости. Полимерные трубы являются универсальными, т. к. могут использоваться не только в строительстве, но и в сельском хозяйстве, и в промышленности. Химическая промышленность во второй половине XX в. освоила производство десятков полимеров, но массовое применение (в том числе и при производстве труб) нашли только некоторые из них. Безусловными лидерами

¹ Например, в Германии доля химической промышленности в ВВП равна 8%, а в Китае — 15%. И именно развитие химической промышленности стало одним из драйверов китайской экономики. Сегодня доля китайской химии составляет 25% мирового химического комплекса, притом что Китай не обладает достаточной сырьевой базой.

являются полиэтилен (PE), полипропилен (PP) и поливинилхлорид (PVC).

Теперь взглянем на динамику рынка полимерных труб в РФ [2]. Следует отметить, что рынок полимерных труб в РФ показывает уверенные темпы роста даже в условиях кризиса: за последние 10 лет он увеличился в 4,4 раза — до 550 тыс. тонн. В 2012 г., когда большинство секторов экономики тормозили, рынок полимерных труб динамично рос. Показатель полиэтиленового (ПЭ) сегмента — 7,3% к 2011 г., полипропиленового (ПП) — 29,4%, поливинилхлоридного (ПВХ) — 20,4%. В 2013 г., когда роста промпроизводства практически не было, потребление, например, ПЭ-труб (примерно 70% рынка) увеличилось на 16%, до 385 тыс. тонн, а ПВХ — на 20,8% [3].

Однако стоит отметить, что в целом уровень потребления полимерных труб на душу населения в РФ ниже европейского в 3 раза, а китайского — в 2,1 раза. В то же время инфраструктура коммунального хозяйства РФ находится в аварийном состоянии: в замене нуждаются 240 тыс. км труб водоснабжения, 103 тыс. км труб теплоснабжения и 78 тыс. км канализационных труб [4]. По данным Росстата, ежегодно протяженность водопроводных сетей, требующих замены, увеличивается на 4%, канализационные сети выходят из строя еще быстрее: 9% каждый год переходят в категорию аварийных. И если не менять ситуацию, то, по оценкам экспертов, тотальное разрушение систем водоснабжения в России начнется в 2025 г., а канализации — даже раньше. Проблема актуальна для всех регионов. Кроме того, многие населенные пункты страны до сих пор не оснащены водопроводными и канализационными сетями. Все это говорит о большом потенциале роста рынка полимерных труб в России и необходимости глубокого анализа отрасли.

Для начала предоставим выборку наиболее значительных предприятий в данной отрасли по принципу рыночной доли фирмы (табл. 1).

Лидирующие позиции на рынке полимерных труб РФ занимает Группа «Полипластик» — более 30% общероссийского производства. Согласно данным официальной статистики, в 2013 г. ее предприятия увеличили выпуск продукции на 4–5%, до 160,6 тыс. тонн. Но результаты работы компании в 2013 г. оказались скромнее, чем ожидалось (в 2012 г. производство выросло на 20%). Падение объемов потребления полимерных труб по федеральным проектам произошло



Таблица 1

Производители полимерных труб в Российской Федерации*

№	Производитель	2011 г./ тыс. тонн	Доля в 2011-м г.	2012 г./ тыс. тонн	Доля в 2012-м г.	2013 г./ тыс. тонн	Доля в 2013-м г.	Поли- мер
1	Полипластик	128,48	0,321	153,7	0,317	160,6	0,287	ПЭ
2	Техстрой	35,18	0,088	58	0,119	67,3	0,12	ПЭ
3	Казаньоргсинтез	27,51	0,069	24,2	0,05	26,6	0,047	ПЭ
4	Политэк	31,2	0,078	21,8	0,045	26,6	0,047	ПЭ, ПП, ПВХ
6	Хемкор	17,14	0,043	17,3	0,036	19,6	0,035	ПВХ
7	Про Аква	11,1	0,028	13,4	0,028	15,6	0,028	ПП
8	Пайплайф	10,5	0,026	11	0,023	13,7	0,024	ПП, ПВХ
9	ДКС	7,6	0,019	9,4	0,019	11,8	0,021	ПЭ, ПП, ПВХ
	«Хвост рынка» (140 фирм)	131,29	0,328	176,2	0,363	218,2	0,391	ПЭ, ПП, ПВХ
	Из них производителей ПЭ-труб (90 фирм)	90,26	0,226	121,1375	0,250	150,0125	0,269	ПЭ
	Рынок (тыс. тонн)	400		485		560		

*Составлено авторами по [4].

из-за резкого сокращения программы газификации «Газпрома», окончания работ по олимпиаде в Сочи и АТЭС, а также — опоздания с финансированием проектов нефтегазовой тематики.

В мае 2014 г. «Полипластик» для расширения своего присутствия на юге страны приобрел завод полиэтиленовых труб «Италсовмонт» в Волгоградской области. Также в группу вошел пермский производитель труб для нефтегазовой отрасли — «Технологии композитов». Но наиболее активно группа наращивает свое влияние на европейском рынке.

Также наблюдается активное расширение группы на Запад после приобретения ею британской компании *Radius System* в феврале 2013 г. Вместе с британскими коллегами руководители «Полипластик» начали переговоры с поставщиками сырья и развернули проект оптимизации производства компании, связанный с переходом на саженаполненный полиэтилен. Только на сырье компания сэкономила 3 млн евро в год, на

оборудовании — еще 300 тыс. евро. Таким образом, можно сказать, что технологии, применяемые российскими лидерами рынка, востребованы и на Западе.

Еще один лидер производства полимерных труб в РФ, казанский «Техстрой», занимает до 15% внутреннего производства и 2-е место по объемам. В 2013 г. завод компании в Казани увеличил выпуск труб на 16%, до 52 тыс. тонн, а по итогам трех кварталов 2014 г. прирост составил 5%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Техстрой» не прекращает развитие, расширяя географию производств на Урал и в ЮФО. В марте 2013 г. компания купила завод «Талицкие Полимеры». В 2014 г. на площадке предприятия, кроме двух существующих, были установлены три новые линии немецкого производителя *Gruber*. Сейчас проектная мощность завода — около 10 тыс. тонн в год. В 2015 г. «Техстрой» планирует закончить строительство завода «Полимер» в Карабулаке



(Ингушетия) мощностью 20 тыс. тонн труб в год. На плановую загрузку мощностей он должен выйти уже в 2016 г.

«Казаньоргсинтез», который в 2013 г. снизил объемы производства на 9%, до 22 тыс. тонн, в 2014 г. демонстрирует прирост около 6% (по итогам трех кварталов — 17,7 тыс. тонн). В 2013 г. «Политэк» смог опередить «Казаньоргсинтез» и выйти на 3-е место, увеличив выпуск продукции более чем на 20%, до 27 тыс. тонн. В 2014 г., по итогам трех кварталов, компания демонстрирует умеренный общий рост — на 4% (до 20,1 тыс. тонн).

Завод компании в Туле увеличил производство продукции на 22%, но «Политэк ПТК» в Однцово снизил показатели выпуска на 10%. Таким образом, компания удерживает свои позиции на стагнирующем рынке.

Нельзя назвать 2013 г. неудачным и для компании «ДКС» — ведущего российского производителя кабеленесущих систем. В 2013 г. он показал прирост производства свыше 25%. В 2014 г. компания открыла новый производственно-складской комплекс в Новосибирске, где уже на I этапе было запущено производство двустенных, гофрированных и жестких пластиковых труб для электропроводки. В июне прирост ДКС, по данным официальной статистики, составил почти 80% (по сравнению с июнем 2013 г.), а всего по итогам девяти месяцев 2014 г. — 56%.

«Про Аква» увеличила производство в 2013 г. на 16%, в 2014 г. — на 11% (по итогам девяти месяцев — более 13 тыс. тонн). «Хемкор» в 2013 г. нарастил выпуск ПВХ-труб на 13% (почти до 20 тыс. тонн), однако в 2014 г. производство сократилось на 3%. Зато компания приобрела производство

кабельных пластикатов и успешно стартовала на этом рынке. В розничных сегментах трубного рынка дела «Хемкора» идут неплохо. Наблюдается прирост продаж труб для наружной канализации малых диаметров (110–160 мм), а также обсадных труб. «Пайплайф», в 2013 г. показавший также прирост почти 25% (13,7 тыс. тонн), в 2014 году за девять месяцев сократил производство примерно на 12% [4].

Исследование уровня монополизации в данной отрасли наиболее интересно было провести, выбрав в качестве продукта для анализа ПЭ-трубы (табл. 2).

Это связано с тем, что сегмент ПЭ-труб является крупнейшим по объемам выпуска продукции в Российской Федерации. Доля ПЭ-труб в общем производстве составляет почти 80%. Для проведения анализа [5] были выбраны 5 крупнейших предприятий-производителей полимерных ПЭ-труб: «Полипластик», «Техстрой», «Казаньоргсинтез», «Политэк», ДКС. Кроме того, при расчете некоторых индексов учитывался так называемый «хвост рынка» — 90 производителей ПЭ-труб.

Они были специально выделены в отдельную группу, т.к. каждый из них имеет рыночные доли менее 1%. Суммарно их доля в производстве ПЭ-труб в РФ составляет около 26% от всего объема выпуска данного вида продукции в нашей стране. Поэтому целесообразно было исключить данные компании из расчета некоторых показателей концентрации.

Из расчета индексов были полностью исключены компании, специализирующиеся на выпуске продукции из других полимеров, отличных от полиэтилена (три из восьми крупнейших фирм на

Таблица 2

Производство ПЭ-труб в Российской Федерации, 2011–2013 гг.

Производитель	2011, тыс. тонн	Доля в 2011	2012, тыс. тонн	Доля в 2012	2013, тыс. тонн	Доля в 2013
Полипластик	128,48	0,40074906	153,7	0,39625	160,6	0,36283186
Техстрой	35,18	0,10986267	58	0,14875	67,3	0,1517067
Казаньоргсинтез	27,51	0,08614232	24,2	0,0625	26,6	0,05941846
Политэк	31,2	0,09737828	21,8	0,05625	26,6	0,05941846
ДКС	7,6	0,02372035	9,4	0,02375	11,8	0,02654867
«Хвост рынка» ПЭ-производителей (90 фирм)	90,26	0,2815231	121,14	0,31195313	150,01	0,33983881



рынке). И порядка 30 компаний из «хвоста рынка» также ушли из расчетов по причине специализации на выпуске продукции из полимеров, отличных от ПЭ.

Для расчетов были взяты данные за 2011–2013 гг. (данные об объеме за 2014 год еще не опубликованы в открытых источниках).

Рассчитаем коэффициент охвата (табл. 3).

С 2011 по 2013 г. данный коэффициент уменьшился с 71,79 до 65,99%. И, учитывая незначительные доли компаний из «хвоста рынка», такого значения величины данного коэффициента будет достаточно для качественного анализа выбранной отрасли.

Следующим пунктом является расчет индекса концентрации (табл. 4).

Расчет индекса концентрации показал, что в руках 5 крупнейших производителей отрасли сосредоточен основной объем выпуска. И, несмотря на некоторое уменьшение значения $CR5$ с 72% в 2011 г. до 66% в 2013 г., можно сделать вывод о том, что данный рынок является олигополистическим. Уменьшение индекса в течение данного периода незначительно и иллюстрирует стабильность в распределении рыночной власти. Это хорошо видно из табл. 2. С 2011 по 2013 г. рыночные доли участников балансируются: крупные несколько размываются, а более мелкие укрепляются. Именно тенденцию к укреплению позиций малых предприятий, входящих в исследуемую группу, и можно

назвать главным трендом последних лет. Стоит также отметить, что это укрепление происходило на фоне наращивания производственных мощностей у крупных игроков. Однако информации, которую дает нам индекс концентрации, недостаточно для характеристики рынка.

Для этого рассчитаем индекс Херфиндаля-Хиршмана (табл. 5), позволяющий определить степень монополизации рынка.

Рассматривая динамику индекса HNI за последние несколько лет, можно сделать вывод о том, что концентрация на рынке полимерных труб РФ продолжает возрастать, хоть и в незначительных масштабах. Это связано, прежде всего, с тем, что некоторые небольшие фирмы активно увеличивают свои рыночные доли, наращивая объемы производства.

Определив степень неравенства размеров фирм, действующих на рынке, через показатель дисперсии рыночных долей, видим, что показатель σ^2 из года в год снижается (табл. 6).

Если в 2011 г. показатель дисперсии рыночных долей равен 0,00651, то в 2013 — уже 0,00545. Однако из этого, ввиду незначительности изменений, можно сделать лишь вывод о том, что разброс рыночных долей на протяжении рассматриваемого периода практически не изменился.

Расчет индекса энтропии показывает, что имеется некоторое увеличение концентрации в отрасли (табл. 7).

Таблица 3

Коэффициент охвата

Год	2011	2012	2013
Коэффициент охвата	0,7179	0,6875	0,659924

Таблица 4

Индекс концентрации (Concentration Ratio (CR5))

Год	2011	2012	2013
$CR5$	0,71785268	0,6875	0,65992415

Таблица 5

Индекс Херфиндаля-Хиршмана

Год	2011	2012	2013
HNI	0,26939056	0,28408975	0,27791824



Таблица 6

Дисперсия рыночных долей

Год	2011	2012	2013
Дисперсия	0,00651502	0,00606956	0,00545454

Таблица 7

Индекс энтропии

Год	2011	2012	2013
Энтропия	1,49268574	1,43764941	1,45255029

А полученные значения говорят о существовании возможности производителей влиять на рыночную цену.

Подводя итог расчетам показателей концентрации, можно сделать вывод о том, что большая часть рынка производителей полимерных труб в РФ занята несколькими наиболее крупными производителями, имеющими общую долю в выпуске в 74% и, как следствие, реальную возможность влиять на состояние конъюнктуры данного рынка. Рынок производителей полиэтиленовых труб в РФ является олигополистическим.

В 2013 г. лидером среди отечественных производителей ПВХ-труб являлся «Хемкор» (36–40%), среди производителей ПП-труб — «Про Аква» (26%). Поскольку основные мощности российских предприятий сосредоточены в сегменте ПЭ-труб, то развитие всего рынка во многом зависит от федеральных программ развития инфраструктуры водо- и газоснабжения, реформирования ЖКХ, и от того, насколько внушительная цифра будет проставлена в соответствующей статье расходной части местных и федерального бюджетов и их состоянии. Чем меньше поступления в бюджет, тем пристальней производители присматриваются к сегменту труб малых диаметров внутридомовых сетей из ПП, металлопластиковых труб и труб из *PEX*, *PE-RT*, *PPK*, где можно попытаться потеснить турецких, китайских и европейских поставщиков. Одно плохо — качественное сертифицированное сырье все равно импортное и дорогое.

В заключение, проведя анализ полученных в результате исследования данных, можно сделать вывод, что отрасль производства полимерных труб в Российской Федерации является олигополистической, и основная часть рынка (77%) принадлежит восьми крупным предприятиям.

Анализируя динамику совокупности показателей рыночной власти фирм, можно заметить тенденцию к увеличению концентрации в отрасли, несмотря на то, что рыночные доли крупнейших предприятий постепенно уменьшаются, а небольшие производители активно наращивают свое присутствие на рынке, создавая конкурентный баланс. Однако стоит учитывать, что информации, предоставляемой рыночными индикаторами, недостаточно для оценки конъюнктуры на рынке, потому что данные, имеющиеся для исследования, не всегда являются действительно реалистичными, а также существуют нерыночные факторы, которые трудно учесть.

Исследуемый период — 2011–2013 гг. — ознаменовался пиком посткризисного (кризис 2008–2009 гг.) роста. Как показали исследования, в период выхода из кризиса и активного роста экономики степень монополизации несколько снижается. Это связано с тем, что для малых предприятий создаются благоприятные условия для активного развития бизнеса. Однако лидеры отрасли также продолжали укреплять свои позиции. И, учитывая бурные темпы роста рынка, сохранялся некий баланс сил в распределении рыночных долей между крупными производителями и небольшими фирмами.

Анализ эффективности производства показал, что большинство предприятий активно используют инновации и новые технологии в своем производстве. Это обусловлено, прежде всего, уникальностью выпускаемой продукции, при производстве которой существуют строгие требования к соблюдению технологии производства, высокие требования к безопасности продукции. И, как следствие, есть необходимость в использовании дорогостоящего оборудования. Внедренные отечественными



игроками рынка полимерных труб технологии и инновации, востребованные даже на западных рынках, позволяют российской продукции конкурировать на мировом трубном рынке.

Лидирующие позиции на рынке полимерных труб по-прежнему занимают переработчики ПЭ. По общим оценкам, сегмент ПЭ-труб занимает до 80% внутреннего производства и до 70% — потребления. Доля импортной продукции в этом сегменте незначительна — порядка 5–10%. На долю труб из ПВХ приходится порядка 10–12%. Полипропиленовые трубы занимают 21% в совокупном потреблении и 12% — в производстве. Значительная часть ПП-труб в потреблении обеспечивается за счет импорта, доля которого оценивается в 50% (в сегменте напорных ПП-труб малого диаметра — до 60%).

Основные мощности российских предприятий сосредоточены в сегменте ПЭ-труб средних и больших диаметров, которые используются в основном в инфраструктурных проектах водо- и газоснабжения. Здесь практически нет импорта, но достаточно жесткая конкуренция отечественных производителей. Развитие рынка во многом зависит от средств, выделенных на федеральные программы развития инфраструктуры и реформирования ЖКХ. Чем средств меньше — тем конкуренция жестче, тем пристальней производители присматриваются к сегменту труб малых диаметров внутридомовых сетей из ПП, металлопластиковых труб и труб из *PEX*, *PE-RT*, *PPR*, где остался значительный потенциал импортозамещения и где еще можно потеснить турецких, китайских и европейских поставщиков.

В сложившейся неблагоприятной для России экономической ситуации сосредоточить свои усилия на замещении импорта было бы вполне логично. Однако все непросто. В частности, основные игроки рынка сходятся во мнении, что существует ряд важных проблем: сырьевая зависимость от импорта, высокая стоимость базовых полимеров, непродуманная таможенно-тарифная политика, отсутствие нормативно-технического регулирования.

Для дальнейшего успешного развития отрасли следует в первую очередь сосредоточиться на решении данных проблем. И, учитывая темпы развития отрасли в Российской Федерации, это может стать толчком к существенному расширению

рыночной доли российских производителей на зарубежных рынках и сделать российских производителей полимерных труб одними из главных игроков на мировом рынке. И возможности для этого есть.

Литература

1. *Щербина М. В.* Определение уровня конкуренции на товарных рынках Российской Федерации: отраслевой анализ // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 5. С. 22–28.
2. *Ханин Г.* Группа «Полипластик» // Вопросы регулирования экономики. 2013. № 2. том 4.
3. URL: http://plastinfo.ru/information/market/265_28.02.2013.
4. URL: http://www.plastic-pipes.ru/sites/default/files/presentation/presentation_ppm2013_trusov.pdf.
5. *Щербина М. В.* Определение конкурентной среды на промышленных рынках Российской Федерации в рамках научной исследовательской работы студентов // Вестник экономической интеграции. 2009. № 11–12. С. 112–116.

References

1. *Shcherbina M. V.* Determination of level of the competition in the commodity markets of the Russian Federation: industry analysis. [Opredelenie urovnya konkurentsii na tovarnykh rynkakh Rossiyskoy Federatsii: otraslevoy analiz] // Ekonomika. Nalogi. Pravo. 2014. № 5. S. 22–28.
2. *Khanin G.* Poliplastik group. [Gruppa «Poliplastik»] // Voprosy regulirovaniya ekonomiki. 2013. № 2. Tom 4.
3. URL: http://plastinfo.ru/information/market/265_28.02.2013.
4. URL: http://www.plastic-pipes.ru/sites/default/files/presentation/presentation_ppm2013_trusov.pdf.
5. *Shcherbina M. V.* Definition of the competitive environment in the industrial markets of the Russian Federation within research work of students. [Opredelenie konkurentnoy sredy na promyshlennykh rynkakh Rossiyskoy Federatsii v ramkakh nauchno-issledovatel'skoy raboty studentov] // Vestnik ekonomicheskoy integratsii. 2009. № 11–12. S. 112–116.



УДК 339.564

Средний бизнес и проблемы российского несырьевого экспорта

ДУМНАЯ НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА,*д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория»**Финансового университета при Правительстве РФ***E-mail:** dumdum47@mail.ru**КОЛОДНЯЯ ГАЛИНА ВЛАДИМИРОВНА,***д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория»**Финансового университета при Правительстве РФ***E-mail:** kolodnyaya@yandex.ru**ЮДАНОВ АНДРЕЙ ЮРЬЕВИЧ,***д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория»**Финансового университета при Правительстве РФ***E-mail:** yudanov@yandex.ru

Аннотация. Статья посвящена проблемам экспортной ориентации российских компаний среднего бизнеса. Задача отхода российской экономики от сырьевой ориентации экспорта с годами все больше и больше воспринимается как неразрешимая проблема, которая оборачивается для России существенным отставанием от мировых лидеров, повышенной сырьевой зависимостью, невыгодными условиями торговли и целым букетом других отрицательных последствий.

Пристальное внимание в статье уделено роли государства в поддержке компаний среднего бизнеса.

Авторы предлагают несколько способов выхода из сложившейся ситуации, а также рассматривают опыт решения схожих проблем в других странах.

Ключевые слова: экспорт, несырьевой экспорт, поддержка экспортной направленности среднего бизнеса в РФ.

The problems of foreign economic activity of the russian medium-sized business

Dumnaya Natalia Nikolaevna,*Doctor of Economics, Professor of the Chair «Economic theory»**of Financial University under the Government of the Russian Federation;***E-mail:** dumdum47@mail.ru**Kolodnyaya Galina Vladimirovna,***Doctor of Economics, Professor of the Chair «Economic theory»**of Financial University under the Government of the Russian Federation;***E-mail:** kolodnyaya@yandex.ru**Yudanov Andrey Yurjevich,***Doctor of Economics, Professor of the Chair «Economic theory»**of Financial University under the Government of the Russian Federation;***E-mail:** yudanov@yandex.ru



Abstract. The article is devoted to the problems of Russian export-oriented medium-sized companies. The task of the Russian economy diversion from raw material oriented exports over the years is perceived more and more as an insoluble problem, which leads to Russia being significantly behind the world leaders, increased dependence on raw materials, unfavorable terms of trade and a whole number of other negative consequences. Careful attention is paid to the role of the state in support of medium-sized companies. The authors suggest several ways out of this situation, and also considering the experience of other countries in solving similar problems.

Keywords: export, commodity exports, export-oriented medium-sized business support in Russia.

Вечная проблема слабости российского несырьевого экспорта

Характерной особенностью российской экономики является то, что отечественный бизнес практически не представлен на мировых рынках, если не считать сырьевых товаров и их первых переделов (металлургия и пр.). Причем это негативное явление никоим образом нельзя объяснить общим уровнем развития российской экономики. Куда лучшие показатели экспорта несырьевой продукции демонстрируют как страны с более развитой, так и с менее развитой, чем у России, экономикой.

Задача отхода российской экономики от сырьевой ориентации экспорта общеизвестна, она не нуждается в дополнительных фактологических доказательствах и с годами все больше и больше воспринимается как неразрешимая проблема, порождающая лишь пустые дискуссии.

В особенно тяжелом состоянии находится экспорт нашей высокотехнологичной промышленной продукции. Несмотря на декларируемые усилия по его стимулированию, он не увеличивается. При этом, как показывают специальные

исследования (см. рисунок), в последние годы и без того крайне низкая его доля в общем объеме продаж российских предприятий (1,7% — в лучший год) отчетливо сокращается.

Низка и доля высокотехнологичного экспорта в общем объеме экспорта страны: с 2010 по 2013 г. она ни разу не превышала мизерных 3,1%. На неудовлетворительном уровне находятся также практически все другие структурные показатели (например, доля машиностроительной, фармацевтической и т.п. продукции в экспорте). Более того, наша страна проигрывает даже по степени обработки экспортируемого природного сырья, в частности нефти, газа, угля, древесины, продуктов черной и цветной металлургии. Вывозится сырая нефть, а не продукты нефтехимии; круглый лес и пиломатериалы, а не высококачественная фанера и т.п. Это приводит к существенным потерям, т.к. цены на мировом рынке на необработанное сырье значительно ниже по сравнению с ценами на обработанные продукты.

В целом же складывается крайне негативная ситуация, поскольку слабость позиций



Экспорт инновационных товаров, работ, услуг организаций промышленного производства

Источник [1].



российского экспорта товаров со сколько-нибудь высокой добавленной стоимостью оборачивается для России существенным отставанием от мировых лидеров, повышенной сырьевой зависимостью, невыгодными условиями торговли и целым букетом других отрицательных последствий.

Эксперты единодушно придерживаются мнения, что задача совершенствования товарной структуры экспорта представляется крайне сложной. Наиболее часто фигурирующие предложения (мы опираемся на обобщающую статью известного специалиста в области экономико-статистических методов анализа внешнеэкономических связей В.Л. Сельцовского [2]) возлагают надежды на совершенствование товарной структуры экспорта благодаря поддержке государства. Последняя может принимать как общеэкономические формы (в частности, проявляться в наращивании производственного потенциала страны, в создании более благоприятного инвестиционного климата и пр.), так и иметь специальный, внешнеторговый характер.

Например, участие государства видится в эффективном использовании тарифных и нетарифных методов регулирования внешнеэкономических связей. Так, вывозу из России необработанного сырья можно препятствовать с помощью установления повышенных экспортных пошлин на его вывоз. Часто для успешного развития российского экспорта предлагается совершенствование договорно-правовой базы международного сотрудничества с целью облегчения доступа российских товаров на внешние рынки и отмены дискриминирующих наш экспорт действий зарубежных партнеров. Большие надежды в этом плане возлагались на вступление России в ВТО.

Предлагается интенсивней использовать экспортные возможности российского военно-промышленного комплекса.

Как известно, Советский Союз оказывал содействие в строительстве большого количества предприятий в восточноевропейских странах, в Китае и Вьетнаме, многих развивающихся странах. Предлагается активизировать это наследие, участвуя в модернизации соответствующих мощностей, для чего по международной практике в приоритетном порядке привлекаются прежние (т.е. российские!) поставщики.

Большинство из перечисленных мер, бесспорно, разумны. Более того, почти все они в той или иной степени воплощаются в жизнь. Скромные

успехи в деле совершенствования товарной структуры российского экспорта указывают, однако, на то, что эти классические меры либо недостаточны, либо не могут быть задействованы в полную силу в реальных российских условиях.

Мировой опыт: ставка на средний бизнес

Как сходные проблемы решаются в других странах? Не ставя перед собой в настоящей статье задачи дать полный обзор существующих в мировой практике решений, сосредоточимся лишь на одной, явно недооцениваемой в России стороне дела. Экспортные успехи в торговле товарами с высокой добавленной стоимостью тесно связаны с характеристиками фирм-экспортеров и, более того, с их размерами. Дело в том, что мировая практика свидетельствует о наличии связи между экспортными позициями стран и степенью вовлеченности в международный бизнес средних предприятий.

Действительно, в отличие от России, многие страны — мировые лидеры в сфере экспорта обеспечивают свои сильные позиции за счет внешнеэкономических успехов средних фирм. Этот вывод подтверждают многолетние исследования известного специалиста в области изучения практики функционирования немецкого среднего бизнеса, экономиста и маркетолога, Германа Симона, результаты которых пользуются большим авторитетом во всем мире [3], [4]. Как выяснилось, именно средние компании обеспечивают львиную долю экспортных поступлений Германии, Австрии, Швейцарии и ряда Скандинавских стран. Особенно же важно, что та же бизнес-модель лежит в основе внешнеэкономической экспансии современного чемпиона в области экспорта — Китая.

Более того, выявилась группа средних фирм, так называемых скрытых чемпионов, стратегия которых предполагает достижение мирового успеха именно на путях внешнеэкономической экспансии. Термин «скрытые чемпионы» был впервые предложен Теодором Левиттом для обозначения относительно небольших компаний, которым удалось захватить значительную долю мирового или национального рынка. В ходе исследований Г. Симона и ряда его последователей во всем мире (см. библиографию) было выявлено, что «скрытые чемпионы» являются не единичным феноменом, а особым слоем успешного среднего бизнеса, распространенного в



различных отраслях в самых различных странах мира. Сильно развитая группа «скрытых чемпионов» в стране является фактором интенсификации экспортной и инновационной активности и конкурентоспособности национальной экономики (выявлена корреляция обоих показателей). Технологии и методики ведения бизнеса, используемые «скрытыми чемпионами», являются полезными не только для национальной экономики в целом, но и для отдельных участников рынка, которые перенимают особо успешные приемы у «коллег-первопроходцев».

Суммируя, можно сформулировать следующие критерии, под которые в большинстве своем попадают «скрытые чемпионы». Они:

- являются компаниями среднего бизнеса;
- имеют своей целью лидерство на мировом рынке;
- занимают одну из лидирующих позиций на мировом рынке данной продукции, а соответственно, обладают значительной долей рынка;
- демонстрируют динамичный рост;
- зачастую неизвестны широкому потребителю (и не стремятся к этому);
- производят продукцию высокого качества, ориентируясь на нужды наиболее требовательных потребителей своей продукции;
- имеют широкую географическую диверсификацию при узкой отраслевой специализации;
- имеют большую долю экспорта в структуре продаж;
- имеют большое количество филиалов и представительств в различных странах мира;
- взаимодействуют на мировом рынке;
- вносят существенный вклад в развитие национальной экономики.

По словам Г. Симона, «в противовес убеждениям множества людей, экспортная мощь страны не определяется несколькими гигантами, известными корпорациями, а скорее большим числом фирм среднего размера, являющихся очень активными экспортерами. Данное утверждение применимо даже к Китаю, где 68% экспорта приходится на компании с менее чем 2000 рабочих». Напомним, что в Китае к числу средних относят предприятия с численностью занятых до 3 тыс. (прим. авторов).

Кроме чисто статистических выкладок, подтверждающих это положение, в последние годы множатся подтверждения содержательного характера. Установлено, что рост экспорта страны

в целом в большей степени обусловлен выходом на зарубежные рынки новых фирм, чем наращиванием экспорта существующих. Так, в случае развитых стран прирост экспорта на 80% связан с появлением новых фирм-экспортеров и лишь на 20% — с ростом ранее существовавшего экспорта.

Между тем новыми экспортерами в большинстве случаев становятся именно средние фирмы (крупные корпорации либо экспортерами уже являются, либо по характеру деятельности ориентированы исключительно на внутренний рынок). Вероятно, неудачи России в сфере несырьевого экспорта в значительной мере связаны с низким вкладом новых экспортеров в его рост: новый экспорт составляет лишь 20%, а остальные 80% — это рост экспорта фирм, осуществлявших его ранее¹. Другими словами, российский несырьевой экспорт растет слабо, потому что на мировом рынке не выходят российские средние компании.

Два других тренда, которые прослеживаются на мировом рынке и также увеличивают роль средних фирм, таковы. Первый состоит в стремительном росте доли сделок, совершаемых в режиме онлайн с привлечением финансовых и торговых интернет-решений. Второй тренд — это переход к «бережливой» экономике, одним из условий которой является поставка комплектующих для производства в строго необходимом (чаще всего небольшом) количестве, по оптимальной цене, максимально оперативно и точно в срок.

Обе названных тенденции ведут к уменьшению минимального и среднего объема экспортных поставок, что создает конкурентные преимущества для средних предприятий в сравнении с крупными. В настоящее время российские мелкие и средние компании из-за неблагоприятного для них режима администрирования экспорта находятся на обочине этих трендов.

Напомним также, что, как показал наш анализ российского среднего бизнеса в широкой трактовке (или, по международной терминологии, ММ), средний бизнес нашей страны имеет несырьевую ориентацию, он существенно сильнее, чем крупные предприятия, укоренен в отраслях, создающих высокую добавленную стоимость.

Итак, имеются веские основания ожидать, что решение «неразрешимой» проблемы увеличения

¹ По материалам доклада Н. Волчковой «Российские компании: эмпирические оценки экспорта затрат и политика применения» на Гайдаровском форуме — 2013 от 17.01.2013.



несырьевого экспорта России в значительной степени может быть достигнуто на путях господдержки экспортной активности средних предприятий. Последнее потребует решения ряда конкретных задач. Впрочем, есть ли чего поддерживать? Существуют ли в современной экономике страны — примеры экспортных успехов среднего бизнеса? На наш взгляд, ответ на этот вопрос положительен.

Первые экспортные успехи российского среднего бизнеса

«Мир новой экономики» уже знакомил читателей с экспортной экспансией первых отечественных компаний, уже добившихся статуса «скрытых чемпионов» или успешно приближающихся к нему. Кратко напомним впечатляющий масштаб успехов, которых удалось достичь некоторым российским фирмам на мировом рынке².

ЗАО «Монокристалл». По итогам 2013 г., компания стала крупнейшим производителем сапфира в мире. По данным крупнейшей международной аналитической компании отрасли *Yole Developpement*, она контролирует долю в 27% на глобальном рынке материала сапфира. Четыре из десяти крупнейших производителей светоизлучающих диодов применяют в своем производстве продукцию «Монокристалла». Производимые им так называемые «сапфировые подложки» являются важным компонентом при производстве сотовых телефонов и светодиодов высокой яркости. Причем экспортная активность постоянно прирастает все новыми инновационными сегментами. Так, благодаря высокой твердости, сапфир стал использоваться в качестве защитного стекла для камеры и сканера отпечатков пальцев в смартфонах. По итогам 2013 г., «Монокристалл» стал мировым лидером этого сегмента рынка. Сегодня в мире в каждом третьем смартфоне, использующем сапфир, применяется продукция этой компании.

Кроме того, «Монокристалл» занимает 12% рынка алюминиевых паст для солнечной энергетики (данные 2013 г.). А поскольку большая часть солнечных элементов изготавливается в Китае, то в 2012 г. «Монокристалл» ввел в действие собственное производство в Гуанчжоу, чтобы лучше обслуживать крупнейший в мире и растущий 20%-ми темпами рынок металлизированных паст.

² Более подробно см. статью авторов «Первые российские фирмы — «скрытые чемпионы». «Мир новой экономики» № 4/2014.

Около 95% производимой продукции компания поставляет на экспорт, точнее в более чем 20 стран Юго-Восточной Азии, Европы и США, в числе которых все основные регионы, определяющие динамику развития глобальных рынков светодиодов и солнечной энергетики. Вряд ли можно сомневаться, что уверенный рост компании питает именно мировой рынок. Замкнись некогда «Монокристалл» на потребностях в сапфире и пастах одного СНГ, он не только не стал бы скрытым чемпионом, но просто не сохранился бы на рынке.

ООО «СПЛАТ-Косметика». На данный момент это российская компания, выпускающая и распространяющая фармацевтическую и косметическую продукцию как на российском, так и на зарубежных рынках (продукция экспортируется в 31 страну мира). На российском рынке в сфере своей специализации (средства гигиены полости рта, в первую очередь зубные пасты) к концу 2014 г. *SPLAT* вышел на 2-е место. Это крупное достижение, поскольку ему удалось обогнать и отеснить почти все бренды мировых производителей (кроме *Colgate*). Экспорт «СПЛАТ-Косметика» достиг 15%-й выручки и продолжает динамично расти.

Анализируя опыт работы «СПЛАТ-Косметика», необходимо отметить, что именно акцент в стратегии на разработку инновационных высококачественных продуктов позволил ей добиться впечатляющих результатов. Стремительный рост этой компании³ стал возможным во многом благодаря провозглашению амбициозной цели — стать лучшим в мире производителем на рынке зубных паст. Практическая реализация заявленной цели предполагала выпуск оригинальных продуктов с лучшими качественными характеристиками по сравнению с западными аналогами. При этом компанией было принято разумное, хорошо приспособленное к возможностям среднего бизнеса решение — работать на рынке в качестве нишевого игрока, т. е. избрать путь узкой специализации.

Всего в России в настоящее время действует порядка 50 «скрытых чемпионов» (для сравнения: в Германии по более жестким правилам

³ В 2008 году на конгрессе «Российские газели — самые динамичные компании российского среднего бизнеса», организованном медиахолдингом «Эксперт», компания «СПЛАТ-Косметика» получила Гран-при за победу в номинации «Вызов грандам» как самая быстрорастущая компания российского среднего бизнеса.



учета насчитывается свыше 1307 таких компаний). Несмотря на столь низкую (пока!) численность «скрытых чемпионов» в нашей стране, представляется, что в качественном отношении они способны сыграть исключительно важную роль. Для них не только типично необычное для наших фирм мировое / континентальное лидерство по доле рынка, но и еще более неожиданное технологическое лидерство в мировых масштабах.

И все же отдельные положительные примеры (доказывая принципиальную способность реального российского среднего бизнеса, действующего в современных, отнюдь не благоприятных условиях) в сфере несырьевого экспорта, к сожалению, не определяют общей картины.

Поддерживает ли Россия экспортную активность своего среднего бизнеса?

Теоретически высокой значимостью для среднего бизнеса могли бы обладать агентства по поддержке экспорта товаров, однако до самого последнего момента (о новейших изменениях см. ниже) их деятельность в нашей стране находилась в зачаточном состоянии. Начнем с того, что официально программа фигурировала как «поддержка экспортно-ориентированных малых компаний». То есть средний бизнес даже титульно не был заявлен в качестве получателя помощи. О том, что программа (субсидирование расходов по уплате процентной ставки, а также создание центров поддержки экспорта) ориентирована лишь на малый бизнес, свидетельствуют и ее объемы. По всей стране на эти цели в 2012 г. было выделено лишь 390 млн руб.

Справедливости ради отметим, что определенные меры по улучшению положения принимаются. За период с 2005 по 2010 г. с помощью субсидий федерального и региональных бюджетов, предназначенных для экспортной сферы, было поддержано более 600 малых и средних предприятий [5].

Так, осуществляется компенсация части затрат субъектов РФ на поддержку начинающих экспортно-ориентированных субъектов МСП — предоставление грантов начинающим экспортерам. Гранты предоставляются субъектам МСП, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, в целях частичной компенсации затрат на осуществление первой экспортной поставки. При этом компенсируются расходы, связанные:

- с сертификацией и регистрацией продукции и товарного знака за рубежом;
- с брендингом;
- с содержанием представительства за рубежом (офиса, склада, торговой точки);
- с обучением специалистов по дисциплинам, связанным с внешнеэкономической деятельностью в высших учебных заведениях и учебных центрах, имеющих лицензию министерства образования и науки РФ;
- с участием в зарубежных выставках (аренда выставочных площадей, изготовление стендов, регистрационный взнос, раздаточные материалы).

Предусмотрена и компенсация части затрат субъектов РФ на поддержку действующих субъектов малого и среднего предпринимательства, уже имеющих опыт осуществления внешнеэкономической деятельности:

- На участие в бизнес-миссиях. Впрочем, сумма субсидий за счет средств федерального бюджета на компенсацию части затрат субъектов МСП на подготовку и проведение «Деловых миссий» жестко ограничена. Она не должна превышать 0,5 млн рублей на один субъект МСП.
- На участие в конгрессах, семинарах, конференциях, круглых столах и других мероприятиях, связанных с продвижением товаров (работ, услуг) на зарубежные рынки (сумма субсидий не должна превышать 0,3 млн рублей на один субъект МСП).
- На создание и обеспечение функционирования тематических сайтов на иностранных языках (сумма субсидий не должна превышать 0,1 млн рублей на один субъект МСП).

Предусмотрена компенсация части затрат малых и средних компаний на открытие зарубежного филиала (представительства). И опять сумма субсидий жестко ограничена: она не должна превышать 0,5 млн рублей в год на один субъект МСП. Наконец, осуществляется компенсация затрат малого и среднего бизнеса, связанных с производством и реализацией товаров, работ, услуг, предназначенных для экспорта. Позитивным моментом можно считать, что соответствующие программы компенсаций распространяются не только на производственные, но и на крайне важные при внешнеэкономической экспансии маркетинговые и консалтинговые расходы, оплату юридических услуг [5]. В рамках Постановления Правительства РФ от 27.02.2009 № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации



на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» осуществляется поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта. Впрочем, выделяемые на эту цель средства очень невелики.

Другой позитивный сдвиг состоит в отмене папспорта сделки для финансовых внешнеторговых операций на сумму менее 50 000 долл., облегчении правил пересылки коммерческих образцов. Утверждена дорожная карта по таможенному администрированию, в которой много правильных решений (последние, правда, существенны в основном для крупного бизнеса).

Предпринимаются (пока без явногеперелома в этой сфере) и шаги по решению одной из наиболее острых проблем российских экспортеров — невозврату НДС. Ситуация с возвратом НДС в России достаточно сложная. Функция возврата НДС возложена на налоговые органы. Для того чтобы вернуть НДС по экспортной поставке, фирма-экспортер должна предоставить в налоговую службу большое количество документов о факте поставки, о получении выручки, декларации разного рода. Затем налоговые органы в течение трех месяцев принимают решение — вернуть НДС или нет. Причем далеко не всегда решение будет положительным.

Не отрицая продолжающихся государственных усилий по стимулированию экспорта, мы считаем необходимым обратить внимание на то, что для достижения успеха они должны быть в значительной степени сосредоточены не на экспорте вообще, а на экспорте средних (и, отчасти, малых) фирм.

Приводимый ниже фрагмент предложений инновационного предприятия среднего бизнеса НПО «Унихимтек», полученных нами в ходе контактов с этой фирмой в рамках проекта кафедры «Экономическая теория» (ранее «Микроэкономика») Финуниверситета по изучению среднего бизнеса, хорошо демонстрирует реальные трудности. Названная фирма, основанная в 1990 г. сотрудниками химического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, ныне имеет выручку свыше 1 млрд руб., экспортируя инновационные химические соединения.

«Процедура администрирования экспорта в РФ очень бюрократизированна и затратна, она не позволяет надежно обеспечивать поставки. Официально признанная сумма затрат по данным

дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования»⁴ на экспортное таможенное оформление одной операции составляет 1850 долл. Реальные затраты еще выше. Это заведомо делает нерентабельными любые поставки меньше 10 000 долл., даже если их будет двадцать в рамках одного контракта. В большинстве стран мира оформление на экспорт требует минимального количества документов (сертификат происхождения, сертификат качества, контракт и инвойс), при этом только один документ (сертификат происхождения) выдается уполномоченным органом.

В большинстве стран мира затраты времени на оформление экспорта — 1–2 часа, затраты денег — 150–200 евро».

Очевидно, что препятствий подобного рода на пути экспорта средних российских компаний огромное множество, и все они заслуживают быстрого урегулирования.

Начало поворота?

В России в рамках недавно созданного Центра кредитно-страховой поддержки экспорта на базе Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) впервые реализована система страхования экспортных и инвестиционных сделок от политических и коммерческих рисков. Этот инструмент хорошо зарекомендовал себя в других странах, причем особенно благотворно он сказывается на экспортной активности среднего бизнеса и сравнительно меньших по размерам (третий-четвертый эшелон) компаниях крупного бизнеса.

Подчеркнем, что к настоящему моменту данное агентство еще не заработало в полную силу. Государству необходимо ускорить процесс реализации его потенциала. Однако ряд принятых решений внушает оптимизм. Так, по решению президента Российской Федерации, для развития кредитной функции Центра в собственность ЭКСАР передан ЗАО «Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк» (Росэксимбанк), 100% акций которого ранее принадлежали Внешэкономбанку. Фактически этим открывается возможность кредитования экспортеров, минуя мучительные межведомственные согласования.

⁴ Утверждена распоряжением Правительства РФ от 29 июня 2012 года № 1125-р.



Стратегия Центра и соответствующие корпоративные стратегии организаций в составе Центра определяют основные принципы развития интегрированного инструментария кредитно-страховой поддержки экспорта, порядок интеграции Агентства и Банка и выстраивания сквозных операционных процессов в рамках объединенного института государственной поддержки. Документами также установлены целевые, стратегические ориентиры деятельности Центра на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Отрадно, что впервые (напомним описанные выше ничтожные количественные объемы поддержки экспорта по ранее действовавшим госпрограммам) поставлены амбициозные цели. Действительно, объем поддержки Центра в 2017 г. должен охватить порядка 7% от общего объема российского несырьевого экспорта, в 2020 г. — более 10% [7].

Но еще более важным представляется то, что нацеленность экспортной поддержки именно на средний бизнес впервые декларируется на государственном уровне. Выступая на встрече президента РФ с членами правительства, первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов прямо заявил: «Основное внимание (в работе этого экспортного канала) будем уделять в ближайшее время поддержке средних компаний. Это не означает, что мы не будем по крупным компаниям выдавать гарантии, экспортно кредитовать, но вот основное внимание будет уделяться компаниям среднего размера» [8].

Итак, имеются веские основания ожидать, что решение «неразрешимой» проблемы увеличения несырьевого экспорта России в значительной степени может быть достигнуто на путях господдержки экспортной активности средних предприятий. Последнее потребует решения ряда конкретных задач.

Начать, вероятно, следует с создания солидной статистической базы изучения российского экспорта в разрезе предприятий-экспортеров. Дело в том, что в настоящее время не публикуется официальных статистических данных этого рода. Публикуемые же пионерные неофициальные исследования (или рейтинги экспортеров) являются несистематическими, зачастую основанными на устаревших данных, а базы данных компаний не содержат их описания, отраслевой принадлежности и оценки масштабов деятельности.

Кроме того, крупнейшие экспортеры России зачастую являются одновременно крупными

компаниями сырьевого сектора. Это делает трудным анализ экспортеров из числа компаний среднего бизнеса, т.к. они «теряются» на фоне сырьевых гигантов (например, не попадают в разнообразные топ-100 экспортеров и пр.).

Поворот в сторону поддержки экспорта среднего бизнеса одновременно должен означать изменение приоритетов совершенствования методов регулирования. В частности, должен быть существенно облегчен вывоз мелких партий несырьевых и высокотехнологичных товаров.

Деятельность централизованного института финансовой поддержки на базе ЭКСАР, объединяющего кредитный и страховой блоки, должна стать одним из ключевых стимулов развития несырьевого экспорта Российской Федерации и обеспечить задел роста объемов экспорта продукции российского производства на долгосрочную перспективу. Как результат, на базе ЭКСАР заработает полноценное экспортное агентство, которое будет предоставлять предельно гибкий инструментарий финансовой поддержки несырьевого экспорта.

Подчеркнем и то, что создание единого Центра поддержки экспорта не должно ослабить усилия уже хорошо зарекомендовавших себя в этой сфере государственных институтов. Большую роль в деле поддержки экспортной ориентации российских средних компаний, в частности, может сыграть Агентство стратегических инициатив (АСИ). Так, Агентством стратегических инициатив осуществляется поддержка значимых проектов, которые имеют не менее одной из следующих характеристик:

- импортозамещение;
- экспортоориентированность;
- тиражируемость;
- масштабируемость;
- инновативность.

Проблема слабой представленности продукции отечественного среднего бизнеса на зарубежных рынках, в частности в области высокотехнологичных изделий, может быть решена в результате более тесного взаимодействия Отдела по поддержке БРК АСИ с Федеральной таможенной службой. Это позволит снять множество возникающих споров по текущим вопросам, по проблемам ввоза в страну специальных реактивов или необходимых для проведения специальных исследований оборудования и компонентов.

В значительной степени активизации экспорта будет способствовать принятие системы



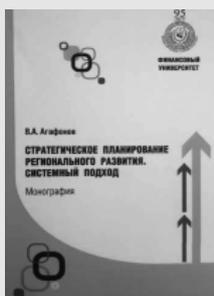
мер, направленных на возмещение затрат по внешнеэкономической деятельности. В частности, компенсация расходов по установлению контактов с зарубежными партнерами; затрат, связанных с участием в международных выставках и ярмарках; стартовых расходов на маркетинг; затрат на сертификацию экспортной продукции, т.е. всего комплекса необходимых расходов, которые вынужден финансировать бизнес при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, «вечная» проблема слабости отечественного несырьевого экспорта может существенно приблизиться к своему решению, если меры по стимулированию российского экспорта, направленные на экспорт вообще, будут дополнены специализированным стимулированием несырьевого экспорта средних фирм.

Литература

1. Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011.
Russian innovative index. [Rossiyskiy innovatsionnyy indeks] / pod red. L. M. Gokhberga. M.: Natsional'nyy issledovatel'skiy universitet «Vysshaya shkola ekonomiki», 2011.
2. URL: <http://viperson.ru/articles/vyacheslav-seltsovskiy-nekotorye-napravleniya-sovershenstvovaniya-tovarnoy-struktury-rossiyskogo-eksporta>.
3. Симо́н Г. Скрытые чемпионы. Уроки 500 лучших в мире неизвестных компаний. М.: Дело, 2005.
Simon G. Hidden Champions. Lessons from 500 of the world's best unknown companies. [Skrytye chempiony. Uroki 500 luchshikh v mire neizvestnykh kompaniy]. M.: Delo, 2005.
4. Симо́н Г. Скрытые чемпионы 21 века. Стратегии успеха неизвестных лидеров мирового рынка: переводное издание / Г. Симо́н, А. Ю. Юданов, Н. Н. Думная; под науч. ред. проф. А. Ю. Юданова. М.: КНОРУС, 2015.
Simon G. Champions of the 21st Century: Success Strategies of Unknown World Market Leaders. [Skrytye chempiony 21 veka. Strategii uspekha neizvestnykh liderov mirovogo rynka]: perevodnoe izdanie / G. Simon, A. Yu. Yudanov, N. N. Dumnaya; pod nauch. red. prof. A. Yu. Yudanova. M.: KNORUS, 2015.
5. URL: <http://www.opora-credit.ru/wto/ghelp/detail.php?ID=63299>.
6. URL: <http://www.exiar.ru/press/news/1484/>.
7. URL: <http://ria.ru/economy/20150527/1066751374.html#ixzz3bhoSocrs>.

КНИЖНАЯ ПОЛКА



Стратегическое планирование регионального развития.

Системный подход: монография. М.: Финансовый университет, 2014. 228 с.

Агафонов В.А.

ISBN 978-5-7942-1215-0

Монография посвящена вопросам методологии разработки стратегий развития субъектов Российской Федерации. В работе развивается понятие «социально-экономическая система региона» на основе интерпретации применительно к региональным социально-экономическим системам, результатов современных исследований по теории систем Г. Клейнера, а также работ классиков общей теории систем Л. фон Берталанфи, С. Бира, Е. Майминаса, У. Эшби и др. В основе данной методологии разработки региональных стратегий лежит понятие «целереализующая система». Рассматривается положение, что предметом стратегического планирования региона является определение путей решения проблем развития целереализующих систем. Предлагается методология анализа последних, а также проблемных ситуаций в их развитии на основе принципа декомпозиции сложных систем. Рекомендуются принцип структуризации стратегий и разработки целевых программ их реализации, а также механизмы управления процессами реализации стратегии на основе целевого и проблемного подходов.

Качество продукции: проблемы и решения

КУПРИЯНОВА ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВНА,

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономический анализ»,
заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности»
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»*

E-mail: KuprianovaLM@yandex.ru

Аннотация. Статья посвящена проблемам повышения качества продукции. Исследован зарубежный опыт стандартизации (Англии, Германии, США, Франции, Японии), требований к качеству и решению проблем общегосударственного значения, связанных с экономией энергоресурсов, защитой окружающей среды, обеспечением безопасности жизни людей, безопасности условий на производстве. Даны характеристики общих и частных функций в системе управления качеством продукции и рекомендации по оценке качества. Выделен основной принцип достижения динамической устойчивости бизнеса, ориентированный на активное реагирование и измерение внутренних и внешних факторов риска. Сделан вывод о необходимости выявления и использования резервов, обеспечивающих конкурентоспособность выпускаемой продукции, о возможности повысить качество за счет прорывных нововведений.

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность, управление качеством, бизнес-процессы, требования к качеству, стандарты, сертификация, потребительская стоимость, потребительское предпочтение, концепция управления риском, международные стандарты, рентабельность, устойчивость бизнеса, деловая компетенция, кайзен-резервы, кайрио-резервы, интеллектуализация.

Quality products: problems and solutions

KUPRIANOVA LYUDMILA MIKHAILOVNA,

*Ph.d. of Economics, associate professor of Department of economic analysis,
Deputy Head of Department «The economics of intellectual property»
The Finance University under the Government of the Russian Federation*

E-mail: KuprianovaLM@yandex.ru

Abstract. The article is devoted to the problems of improving the quality of products. Focused on integrated management of product quality and production efficiency. Studied foreign experience in Standardization (England, Germany, the United States, France, Japan), quality requirements and address issues of national significance related to energy-saving, environmental protection, ensuring safety of life, the safety conditions in the workplace. Given the characteristics of public and private functions in the system of quality management and recommendations for evaluation of the quality, based on quantifying the defining properties of indicators of the quality of the goods. Highlighted the basic principle of achieving dynamic stability of business-oriented, active response and measurement of internal and external risk factors. Concluded that there was a need to identify and use of reserves to ensure the competitiveness of manufactured products, the opportunity to improve the quality at the expense of breakthrough innovations at intellectualization that provides the creation of new products that affect the survival of producers and business development.

Keywords: quality, competitiveness, quality management, business processes, quality requirements, standards, certification, consumer price, consumer preference, the concept of risk management, international standards, profitability, business resilience, business competence, kaizen-reserves, kayrio-reserves, intellectualization.

*Ни один стандарт не остается навсегда;
любой стандарт может быть улучшен.*

*Консультант, одна из основательниц
Europe Japan Center*

Современные организации направляют свои ресурсы на постоянное улучшение качества и модернизацию технологий. Для них важно удерживать свою продукцию на высоком уровне. Обеспечение качества требует объединения творческого потенциала и практического опыта специалистов. Организациям приходится обеспечивать доступность и послепродажный сервис, чтобы удержать своих покупателей, ведь современный потребитель становится все более разборчивым в выборе товаров.

Качество как совокупность свойств и характеристик товара определяет его пригодность для использования и назначения. Эти свойства формируются при создании товаров в зависимости от требований заказчиков.

Требование к качеству устанавливается нормативными и нормативно-техническими характеристиками, которые фиксируются в документах государственных и отраслевых стандартов; технических условиях и технических заданиях на проектирование или модернизацию изделий; чертежах и технологических картах; технологических регламентах и картах контроля и др. документах, включая фирменные стандарты.

Их разрабатывают на основе национальных и отраслевых. Как правило, требования фирменных стандартов отличаются от национальных вследствие производственных возможностей фирмы, ее стремления удовлетворить потребности определенных кругов потребителей (например, целевого сегмента), ориентации на конкурентов и др.

Для зарубежных организаций по стандартизации характерно создание комитетов, институтов и ассоциаций стандартизации. Например, национальную организацию стандартизации в Японии представляет Японский Комитет промышленных стандартов (*JISC*), основанный в 1949 г. как консультационный орган при Министерстве внутренней торговли и промышленности. Комитет подчинен Управлению по науке и технике, которое утверждает все планы работ *JISC*. В состав Комитета включены: совет по стандартизации (проводит конференции Комитета, планирует работу и контролирует выполнение плана), советы отраслевых отделений и технические комитеты (разрабатывают стандарты для основных отраслей промышленности и

строительства). Все члены советов и технических комитетов, как правило, — представители научных и деловых кругов, специалисты-практики, государственные служащие, специалисты организаций-готовителей и потребители продукции. Согласно Закону о стандартизации, в Японии действуют национальные промышленные стандарты, отраслевые стандарты промышленных ассоциаций и фирменные стандарты.

В США национальным органом по стандартизации является Американский национальный институт стандартов и технологий (*NIST*). Эта неправительственная некоммерческая организация координирует работу по добровольной стандартизации, руководит деятельностью организаций — разработчиков стандартов, принимает решения о признании статуса (национальный стандарт или межотраслевой стандарт), если в этом заинтересованы разные по отраслевому характеру фирмы. *NIST* является единственным органом в США, который принимает (утверждает) национальные стандарты. Его основная задача заключается в содействии решению проблем общегосударственного значения, в частности связанных с экономией энергоресурсов, защитой окружающей среды, обеспечением безопасности жизни людей и безопасности условий на производстве.

В Германии действует Немецкий институт стандартов (*DIN*), созданный в 1975 г. Ему предшествовал Комитет нормалей для общего машиностроения, созданный в 1917 г. В Немецком институте стандартов созданы комитеты как рабочие органы для разработки национальных стандартов. *DIN* обеспечивает на международном и европейском уровнях работу комитетов, основанную на национальной стандартизации в отраслях: строительство, электроника, химическое производство, точная механика, оптика, фотография и кинематография, здравоохранение, атомная техника, сельское хозяйство, машиностроение и судостроение, авиация, спорт, досуг, ювелирное производство и некоторые другие.

Немецкий институт стандартов, в рамках соглашения с правительством Германии действующий в интересах немецкого общества, вносит вклад в устранение технических барьеров в торговле и защиту потребителей и окружающей среды. Немецкие стандарты — «общепризнанные правила техники», мера безупречного технического поведения. Они признаются национальными при распространении их на сферы, где действуют

федеральные законодательные нормы. *DIN* представляет национальные интересы в Европе и во всем мире.

В Англии действует Британский институт стандартов (*BSI*), созданный в 1901 г. Сегодня *BSI* координирует деятельность по разработке стандартов в рамках соглашений с заинтересованными сторонами. С участием *BSI* организована автоматизированная система *Standardline*, которая занимается информационным обеспечением стандартизации и распространением информации о стандартах. Другая служба — *PERINORM*, созданная при сотрудничестве с Германией и Францией, предоставляет информацию по стандартам трех стран, по международным стандартам ИСО и МЭК и по региональным стандартам СЕН и СЕНЭЛЕК.

Во Франции национальной организацией по стандартизации является Французская ассоциация по стандартизации (*AFNOR*), деятельность которой включает стандартизацию, метрологию, управление и контроль качества. В *AFNOR* создан информационный и выставочный центр *Espace* для консалтинга и информирования по всем вопросам стандартизации. Ассоциация *AFNOR* оказывает методическую помощь фирмам и предприятиям по производству продукции, проводит семинары и стажировки по проблемам стандартизации и качества, предоставляет техническую документацию по системе производства, управлению качеством продукции, эффективности коммерческой деятельности и др.

В России национальной организацией по стандартизации является Комитет Российской Федерации по стандартизации, метрологии и сертификации. Комитет устанавливает нормы, правила и характеристики стандартизации. Государственная система стандартизации Российской Федерации (ГСС РФ) включает комплекс основополагающих стандартов, регулируют работу по стандартизации в масштабе страны, на всех уровнях производства и управления на основе комплекса государственных стандартов. Комитет или Госстрой Российской Федерации принимает Государственный стандарт РФ (ГОСТ РФ). Стандартами устанавливаются формы и методы взаимодействия предприятий, предпринимателей и государственных органов¹.

¹ Государственная стандартизация как форма развития и проведения стандартизации осуществляется под руководством государственных органов по единым государственным планам стандартизации. Национальная стандартизация проводится в масштабе государства без государственной формы руководства.

Концепцией развития национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2020 г. определены стратегические цели и задачи, принципы развития и приоритетные направления, в частности: «авиационная и судостроительная промышленность; космические технологии; телекоммуникационные и информационные технологии; технологии, основанные на применении спутниковой навигационной системы ГЛОНАСС; медицинские изделия; медицинские технологии и фармацевтика; биотехнологии; нанотехнологии; энергоэффективность; развитие техники и технологий в нефтегазовой и горнорудной отраслях; строительство; создание «интеллектуальных» сетей и цифровых подстанций в электроэнергетике, направленных в том числе на обеспечение надежного и бесперебойного электроснабжения, сокращение издержек, повышение производительности и энергоэффективности электросетевого комплекса страны; обеспечение безопасности труда и сохранения здоровья» и др., а также «...менеджмент предприятий, оценка ответственности, защита прав потребителей; охрана окружающей среды, в том числе регулирование природоохранной деятельности, определение уровней вредных воздействий на окружающую природную среду и человека, экологическая оценка и экологическое управление деятельностью субъектов хозяйствования, методология оценки риска для здоровья и окружающей среды, а также утилизация продукции и отходов производства».

Концепция развития национальной системы стандартизации в Российской Федерации предусматривает необходимость реализации мероприятий по совершенствованию системы подготовки специалистов и экспертов в области стандартизации.

Для обеспечения высокого уровня национальной стандартизации, успешного представления интересов России в организациях международного и регионального уровня, а также для повышения эффективности использования документов по стандартизации в отраслях экономики необходимо подготовить высококвалифицированных инженеров и экономистов, владеющих вопросами стандартизации. Важно актуализировать или ввести в учебные заведения высшего и среднего профессионального инженерного и экономического образования учебные дисциплины по стандартизации по соответствующим направлениям; организовать программы дополнительного

образования в области стандартизации параллельно с освоением основной образовательной программы и привлекать практиков в области стандартизации к формированию профессиональных компетенций бакалавров и магистров. Необходимо обеспечивать повышение квалификации персонала, работающего по направлениям стандартизации в отраслях экономики.

Для России проблема качества особенно важна, и ее решение возможно осуществить усилиями государства, ученых, конструкторов, руководителей предприятий, а также потребителей. Государство способно и должно поддерживать на оптимальном уровне эффективную работу отечественных товаропроизводителей и для этого устанавливать требования к безопасности продукции, следить за соответствием ее декларированного и реального качества, определять процедуры стандартизации и сертификации.

При реализации основных принципов стандартизации особо выделяется принцип сбалансированности интересов сторон — разработчиков, изготовителей и потребителей продуктов. Разработчик стремится создать наиболее совершенное изделие, изготовитель заботится о технологичности и стоимости производства, а потребитель (покупатель) желает удовлетворить свои потребности, приобретая товар (услугу). Принцип системности и комплексности стандартизации рассматривает каждый объект как часть сложной системы.

В законе «О стандартизации» сформирован принцип опережающего развития стандартизации, возможность охватить новые, неизвестные достижения науки и техники. Он ориентирован на учет возможности появления новых изделий и новых технологических процессов. Не соответствующие действующим стандартам новые изделия не смогут эффективно использоваться. Применение стандартов должно обеспечивать экономический (за счет экономии ресурсов, повышения надежности, технической и информационной совместимости) или социальный (обеспечение безопасности и здоровья людей, окружающей среды и др.) эффект. Основное внимание должно быть обращено на приоритетность разработки стандартов, способствующих безопасности, совместимости и взаимозаменяемости продукции и услуг, а также реализации принципа гармонизации.

Принцип гармонизации состоит в том, что стандарты всех уровней — от международных до

отдельных, фирменных — должны быть составлены единообразно и без противоречий, что гарантирует беспрепятственное взаимодействие министерств, ведомств, предприятий и партнеров в международной торговле. Для принятия рациональных управленческих решений по повышению качества производства продукции необходимо не только знать проблемы и узкие места в производстве, но и применять системный подход к управлению качеством, знать международные и отечественные стандарты, владеть организационно-методическими основами сертификации и метрологии, учитывать специфику отраслей.

Оценивая качество, следует учитывать общие тенденции физического и морального старения, а также отклонения качества от установленных требований, таких как: нарушение правил и условий эксплуатации, ошибки разработчиков и производителей, нарушение производственной дисциплины, дефекты оборудования и др. Также важно учитывать неустойчивость и изменчивость потребностей. Когда требования потребителей изменяются, то качество при неизменных параметрах ухудшается. Эта объективная реальность свидетельствует о качестве как неустойчивом объекте, что ориентирует на мероприятия по его улучшению.

Рыночная экономика предъявляет особые требования к качеству выпускаемой продукции, и это обосновано необходимостью обеспечивать ее конкурентоспособность. В свою очередь конкурентоспособность характеризуется большим количеством факторов, в частности уровнем цен и качеством продукции. При этом на первое место следует ставить качество продукции — эксплуатационную безопасность, надежность, дизайн, уровень послепродажного обслуживания. Качество, являясь синтетическим показателем, отражает совокупное проявление таких факторов, как: динамика и уровень развития национальной экономики, умение управлять процессом производства качественной продукции, выявлять и использовать *кайзен-* и *кайрио-резервы*, обеспечивающие конкурентоспособность выпускаемой продукции² как возможность повысить качество за счет про-

² Кайзен-резервы (*kaizen*) – серия мелких, повсеместных и постоянных улучшений, не требующих больших инвестиций. Кайрио (радикальное совершенствование) – крупные улучшения, предполагающие одновременную кардинальную организацию процесса и требуют больших инвестиций.



ривных нововведений. Практика показывает, что в условиях рыночной экономики в конкурентной среде проявляются факторы, способные влиять на выживаемость товаропроизводителей и результаты развития бизнеса.

Современный подход к развитию бизнеса объективно связан с пониманием качества как эффективного средства удовлетворения требований потребителей и производителей, заинтересованных в снижении издержек производства. Поэтому, характеризуя качество как совокупность свойств продукции, способных удовлетворять потребности покупателей (пользователей), следует понимать, что качество как продукт труда — категория, неразрывно связанная с потребительской стоимостью, которая характеризует способность приобретенного товара удовлетворять потребность. Потребительская стоимость объективно составляет основу качества, а качество характеризует меру потребительской стоимости, степень пригодности и полезности товара.

В результате эволюции понятий качества возрастали общественные потребности и возможности производства по их удовлетворению. Аристотель (III в. до н.э.) формулировал определение качества как различие между предметами, дифференцировал по признаку «хороший-плохой». В XIX в. Гегель дал определение: «Качество есть в первую очередь тождественная с бытием определенность, так что нечто перестает быть тем, что оно есть, когда оно теряет свое качество». По

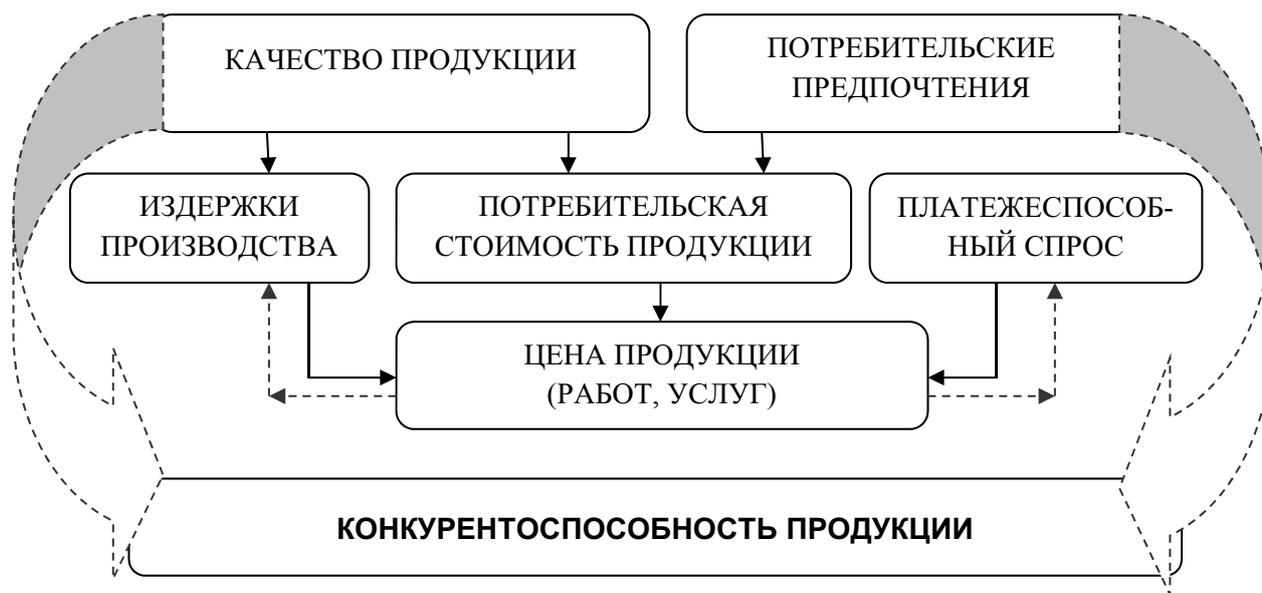
китайской версии, качество, которое обозначается иероглифом из двух элементов, характеризуется равенством «равновесие» и «деньги» как модель: КАЧЕСТВО = РАВНОВЕСИЕ + ДЕНЬГИ, следовательно, качество производства изделий тождественно понятию «высококласный» и «дорогой».

На практике нередко ставится знак равенства между качеством и конкурентоспособностью, и нередко не делается различий между ними. При этом понятие конкурентоспособность шире понятия качество. Качество, что важно понимать, не единственная составляющая конкурентоспособности продукции, предопределяющая его уровень (см. рис.).

Формирование конкурентоспособности продукции

В 1931 г. Уолтер Шухарт, американский ученый и консультант по теории управления качеством, выделил два аспекта качества: объективные физические характеристики и субъективные (насколько хорош товар). Ученый Исикава Каору в 1950 г. писал, что качество должно реально удовлетворять потребность потребителей. Он был убежден в том, что успех Японии в завоевании мировых рынков во многом зависит от веры в эффективность методов контроля качества [1].

Контроль безопасности качества продукции на российском рынке основан регламентами, это проверка соответствия показателей качества конкретного товара требованиям стандартам,



Формирование конкурентоспособности продукции



техническим условиям, а также требованиям, определенным в договоре поставки. Контроль проводится с целью проверки ограниченного числа показателей и установления сорта изделия. При этом более широким понятием, чем контроль, является оценка качества.

Оценка качества как совокупность операций включает выбор номенклатуры показателей качества оцениваемой продукции, определение значений этих показателей, сопоставление их с базовыми и определение уровня качества. Оценка уровня проводится при принятии решений о выборе лучшего товара для реализации, планировании показателей качества товаров и др.

Изучить потребителей — значит провести анализ их важнейших ценностей, характеристик, поведения, специфики принятия решений о покупке товара. Работая на целевых рынках, разрабатывая стратегию маркетинга, ориентированного на удовлетворение потребностей покупателей, предприятию важно определить цели своей деятельности и пути их достижения, а также минимизировать риски при внедрении новых продуктов. Полученная информация и знания помогают прогнозировать будущие потребности потребителей, повышать степень их удовлетворенности, получать финансовую выгоду в виде более высокой рыночной стоимости [2, 3].

Важно понимать отличие характеристики товара от его ценности, что является важным для развития бизнеса. Необходимо оценивать ценности самой компании, стремящейся к успеху, и ценности, значимые для потребителя.

Для каждого потребителя характерен свой набор ценностей, изучение которых проводится с использованием различных методов. Например, по шкале ценностей М. Рокича, Ш. Шварца оценивают два класса ценностей: терминальные (ценности цели) и инструментальные (ценности-средства). По диагностике ценностных ориентаций личности в качестве терминальных ценностей можно выделить:

- материальное положение;
- креативность;
- социальные контакты;
- развитие себя и собственный престиж;
- сохранение индивидуальности и др.

Все это в совокупности можно представить в различных сферах жизнедеятельности: профессиональной жизни, обучении, образовании, семейной и общественной жизни [4].

Анализ ценности и ранжирование показателей по важности позволяют выявлять показатели, на которых необходимо сконцентрировать усилия бизнеса в области обеспечения качества. Важно определить перспективные направления развития качества. Текущее планирование предусматривает:

- план снятия с производства устаревших и неконкурентоспособных изделий;
- план модернизации выпускаемых изделий с повышенным качеством;
- план разработки и освоения новых видов изделий.

При этом реализация планов повышения качества требует материального и финансового обеспечения, экономического обоснования, учета результатов изучения текущего и перспективного спроса и отзывов потребителей, а также результатов спецификации продукции. Необходимы соблюдение требований стандартов и технических условий, разработка НИОКР, патентных материалов и т.д. Также важно согласовать эти планы с другими планами производства, включающими комплексы мероприятий по улучшению качества и основанными на принципах системного подхода, которые охватывают все уровни управления и все этапы жизненного цикла изделий.

В России ежегодно на выставке «Экспо Контроль» российские специалисты демонстрируют всю многогранность и разнообразие новейших решений и технологий для проведения измерений, испытаний и контроля качества на промышленных производствах и в научных исследованиях. Среди участников «Экспо Контроля» в Москве встречаются специалисты более 80 компаний из регионов России и зарубежных государств: Германии, Италии, США, Швейцарии и других стран мира. На конференциях в деловых кругах обсуждаются принципиально новые требования к качеству выпускаемой продукции, работ и услуг. Это объективно связано с тем, что выживаемость любой компании, ее устойчивое положение на рынке товаров определяется уровнем конкурентоспособности.

Следует отметить, что конкурентоспособность связана с действием нескольких факторов, в частности с уровнем цен и качеством продукции, в то время как экономия всех используемых в производстве ресурсов отступает на второй план.

Проблема качества — стратегическая, она была и остается актуальной, ведь от ее решения зависит



стабильность экономики государства. Поэтому важнейшей задачей управления качеством продукции является обеспечение его оптимального уровня через определение экономического эффекта от его повышения на всех стадиях (производства, реализации, потребления и эксплуатации).

Большой интерес вызывает американский опыт управления бизнесом, основанный на индивидуальной и предпринимательской инициативе. Разрабатывая концепцию повышения конкурентоспособности, американцы большое внимание уделяют развитию науки, техники и технологий, а также сфере образования, которая стала локомотивом социально-экономического развития американского общества.

Американцы разрабатывают системы управления качеством и успешно внедряют модели постоянного совершенствования бизнес-процессов (управление персоналом, производством, информационными системами, финансами; бухгалтерский учет и маркетинг).

Также большое внимание уделяется компетенциям управленцев:

- *стратегической компетенции* (глобальное и системное мышление, способность видения и решения проблемы, безопасность отношений);
- *социальной компетенции* (умение работать в команде, в том числе в международной, способность мотивировать и убеждать коллег, способность к учебе и нововведениям, личное обаяние, способности к разрешению конфликтов);
- *функциональной компетенции* (умение принимать управленческие решения, инициатива, гибкость и выносливость в работе);
- *управленческой компетенции* (способности организатора, умение нести ответственность, убеждать; авторитет и поведение руководителя);
- *профессиональной компетенции* (университетское образование, опыт линейной и штабной работы, опыт работы в большинстве функциональных областей, опыт работы за рубежом, владение минимум двумя иностранными языками).

Профессиональные менеджеры сегодня могут совершенствовать свои навыки работы в команде в деловых играх и консультационных проектах, решать кейсы, разработанные на реальных практических ситуациях из бизнеса. Исследуя проблемы управления качеством, предприниматели создают продуктивную сеть разработки и

внедрения высоких стандартов качества, используя лучшие современные подходы, и достигают успеха в бизнесе по спирали удачи: высокое качество, низкие затраты, рост прибыли, большие реинвестиции; более высокое качество, более низкие затраты и т.д. [5, 6, 7].

Сегодня «Газпром» и Росстандарт взяли курс на внедрение лучших практик стандартизации, метрологии и обеспечения качества продукции (работ, услуг). «Газпром» на ближайшие годы планирует разработать национальные корпоративные стандарты на выпуск высокоэффективного технологического оборудования. В планах также провести мероприятия по синхронизации корпоративной нормативной базы с новейшими стандартами в энергетической сфере и к 2018 г. внедрить систему управления качеством продукции, повысить эффективность управления производством, оптимизировать затраты, согласовать и реализовать инвестиционные проекты.

Практика показывает, что в условиях конкурентной среды качество продукции и затраты, связанные с ним, становятся важными факторами экономического положения компании, развития бизнеса, и в частности такого показателя, как прибыль. Интенсивная эффективность системы качества может проявляться в снижении себестоимости продукции за счет минимизации суммарных затрат по всем группам. Новые подходы к проблеме качества требуют учета производителями рыночного фактора, организационно-экономических мер управления качеством и перехода к более гибкой системе стандартизации. Это позволит производителям оперативно реагировать на быстро меняющиеся требования внутренней и внешней среды рынка к качеству товаров, к организации работы по обеспечению высокого качества продукции.

Для оценки уровня качества можно использовать дифференциальный (сопоставление единичных показателей качества новой продукции с идентичными базовыми показателями качества) и комплексный (сопоставление фактических комплексных показателей с базовыми комплексными показателями) методы. Традиционно числовые значения показателей качества устанавливаются с помощью различных методов оценки и измерения показателей качества продукции: объективные (измерительный, регистрационный, расчетный), а также субъективные (органолептический, социологический, экспертный) (см. табл.).



Улучшение качества продукции и услуг является важнейшим направлением повышения эффективности бизнеса. В этой связи возрастает роль и значение комплексного управления качеством продукции и эффективностью производства. Оценка уровня и качества продукции объективно является базой для принятия управленческого воздействия в системе управления.

Система оценки качества как совокупность ответственности, процедур и ресурсов, обеспечивающих общее руководство оценки качества, основана на количественном измерении определяющих свойств показателей качества товара (назначение, надежность, технологичность, стандартизация и унификация, эргономичность, эстетичность, транспортабельность, экологичность,

безопасность, патентно-правовые показатели). Количественные показатели определяются экспериментальными, органолептическими и социологическими методами. В совокупности все показатели по различным объектам регламентируются в соответствующих нормативно-правовых актах и документах — законах, стандартах, нормах, правилах. Такая система оценки качества используется для определения его уровня на всех стадиях инновационного процесса, что позволяет принимать эффективные управленческие решения.

В системе оценки качества должное место занимают Международные стандарты ИСО 9000 (ИСО 9001, ИСО 9002 и ИСО 9003), ориентированные на определенную политику и достижение поставленных целей. Эти фундаментальные

Методы определения качества продукции

Методы	Характеристика
Объективные методы	
Измерительный метод	Основан на информации, получаемой с помощью технических измерительных приборов и устройств, аппаратуры, химических реактивов и посуды. Требует специально оборудованного помещения и подготовленных для проведения анализа специалистов. Например, в пищевой и косметологической промышленности оценивается масса изделия, содержание жиров и углеводов, эмульгаторов, эфирных масел и др.; в машиностроении — частота вращения двигателя, размер изделия, скорость автомобиля, сила тока и др.
Регистрационный метод	Основан на использовании информации, получаемой путем регистрации и подсчета числа определенных событий, предметов, затрат. Например, отказ изделия при испытании; количество дефектной тары, дефектных изделий в партии при приемке, хранении, реализации, при инвентаризации товарно-материальных ценностей. Используется для определения показателей унификации, патентно-правовых показателей и др.
Расчетный метод	Базируется на использовании информации, получаемой с помощью теоретических и эмпирических зависимостей показателей качества продукции от ее параметров. Например, при проектировании продукции, когда объективно продукта нет и экспериментальное исследование невозможно. Используется для определения значений: массы изделия, показателей производительности, мощности, прочности и др.
Субъективные методы	
Органолептический метод	Основан на анализе восприятия органов чувств — зрения, обоняния, слуха, вкуса. Значение показателей определяется путем анализа полученных ощущений на основе имеющегося опыта и выражается в баллах. Точность и достоверность оценки зависит от квалификации, навыков и способностей специалиста и от условий проведения анализа. Достоинства: быстрый, дешевый, доступный. Недостатком метода является субъективность (неточность). Используется для определения показателей кондитерских, парфюмерных изделий и др.
Экспертный метод	Основан на решении, принимаемом экспертами (учеными, конструкторами, дизайнерами, технологами, товароведом и др.). Позволяет объективно оценить качество продукции. Заключается в производстве специальных опытов, испытаний в соответствующих — создаваемых или подбираемых — условиях. Применяется в криминалистических научных исследованиях, следственной и судебной практике, при производстве судебных экспертиз.
Социологический метод	Основан на сборе и анализе мнений фактических и потенциальных потребителей продукции. Отношение потребителей к качеству продукции выявляется путем учета заполненных ими анкет-вопросников, проведением покупательских конференций, выставок-продаж, дегустаций и др.



документы системы менеджмента качества содержат методологию обеспечения качества, модели функциональных (организационных) взаимоотношений между поставщиками и потребителями, а стандарты 9000 и 9004 определяют требования к системе качества и управлению качеством.

Соответствие требованиям стандарта ИСО 9001–2011 обеспечит организациям возможность выхода на рынок на основе оценки коммерческой деятельности на принципах прозрачности и стандартизованности правил, по которым осуществляется производство. Документом, подтверждающим такое соответствие, является сертификат³. Сертификацию системы менеджмента качества (СМК) в России осуществляют аккредитованные в Госстандарте организации (они выдают сертификаты на соответствие ГОСТ ИСО 9001–2011), действующие на территории Российской Федерации. Для работы на европейских рынках необходима сертификация о соответствии СМК требованиям ИСО у западного сертифицирующего органа, в частности: *BSI (British Standard Institute, Великобритания)*, *Det Norske Veritas (Норвегия)*, *Societe Generale de Surveillance (Швейцария)* и др.

Практика показывает, что внедрение СМК способствует росту объема производства продукции (90%), расширению клиентской базы и ассортиментного ряда выпускаемой продукции (85%), снижению числа рекламаций и претензий к качеству продукции (60%).

Процедура сертификации предусматривает предварительный аудит компании сертификационным органом и тщательную проверку объекта, на который выдается сертификат. Наличие сертификата подтверждается документально — свидетельством качества выполняемых работ, наличием эффективно работающей системы менеджмента качества на предприятии [8, 9].

Современная система менеджмента качества, объективно ориентированная на результативность бизнеса, не только обеспечивает участие во многих государственных тендерах и конкурсах предприятий, прошедших сертификацию, но и открывает возможности выхода на международные рынки, где невозможно заявить о серьезных намерениях компании без сертификата.

Практика показывает, что получение *сертификата качества* не только дает возможность привлечь крупные инвестиции или кредитные ресурсы и повысить репутацию торговой марки, но и является хорошей рекламой выпускаемой продукции, привлекает клиентов (покупателей, заказчиков), и главное — дает возможность значительно увеличить прибыль. Возможность увеличить прибыль предприятие получает благодаря оптимизации деловых процессов, повышая тем самым объем продаж и уменьшая расходы. Для покупателей наличие *сертификата* является гарантией качества товара. Сертификация ИСО во всем мире является свидетельством эффективного менеджмента качества, залогом конкурентоспособности компании и выпускаемой продукции на национальном и международном рынках.

Достижением динамической устойчивости бизнеса остается принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов риска. Внешние дестабилизирующие факторы устойчивости по отношению к предприятию определяются стабильностью экономической среды, внутренней динамикой и тенденциями изменений во времени показателей, характеризующих результаты производственной, управленческой, кадровой и финансово-экономической деятельности организации. Внутренние и внешние риски как векторы развития показывают достижение целей, одновременно действуют в противоположных направлениях: чем выше устойчивость, тем меньше риск в части отклонения от ожидаемого результата, и наоборот. Поэтому оценка риска объективно связана с вероятностью появления событий и эффекта, вызванного этим событием, который может быть отрицательным (потери) и положительным (выгода) [10, 11].

Как концепцию управления риском мы принимаем модель динамической устойчивости — повышения организованности и эффективности с набором целевых установок, выраженных путем упорядочения показателей экономического состояния организации [15]. Например, на микроуровне — уровне малых и средних предпринимательских структур — новое качество экономического роста должно характеризоваться динамической устойчивостью и эффективностью, соединяя в единую систему экономические и социальные характеристики развития бизнеса. При этом обобщаются концепции устойчивого роста, отображающие не только ее экономический рост, но

³ Стандартизация и сертификация в совокупности формируют единую и четкую систему управления качеством. В этой совокупности стандартизация является регулирующим звеном и регламентирует требования к качеству, а сертификация — важным звеном контроля соблюдения данных требований.



и новое качество и эффективность в единстве и развитии [13, 14].

Низкое качество продукции объективно может стать причиной отказа покупателей от приобретения товара, понижения финансовой устойчивости предприятия и привести к банкротству. Необходимо последовательное применение тактики управления качеством, на практике это называют контролем качества. Выполнение всех требований соответствия обеспечивается управлением качеством продукции, которое должно осуществляться системно.

Система управления качеством продукции должна функционировать как организационная структура, распределяющая ответственность и процедуры, процессы и необходимые ресурсы.

Действующие в структуре службы управления качеством решают основные задачи, в частности обеспечивают защиту репутации фирмы, защиту потребителя от дефектной продукции, а также сокращение непроизводительных работ и предупреждение брака на предприятии.

Политика в области качества формулируется в виде принципов деятельности и долгосрочных целей развития бизнеса. Например, улучшение экономического положения предприятия, завоевание новых рынков сбыта продукции, освоение изделий с учетом реализации новых принципов, увеличение гарантийного обслуживания и развития сервиса.

Мировой опыт свидетельствует, что именно качество является важнейшим фактором выхода из экономического кризиса, определяющим инновационный вектор развития, направленный на:

- технологические, бенчмаркетинговые, интеллектуально-креативные, информационные, интеграционные резервы;
- *кайзен-резервы* — вовлечение каждого сотрудника в работу по повышению качества продукции, работ и услуг;
- *кайрио-резервы* (обеспечение конкурентоспособности) — улучшения, предполагающие кардинальную организацию процесса, требующие больше инвестиций, направленных на повышение качества управления предприятием и качества выпускаемой продукции [15, 16].

Эффективные результаты развития бизнеса обеспечит интеллектуализация предприятия — ориентация деятельности на приобретение, создание, использование знаний и компетенций с целью их преобразования в новые товары, услуги

или бизнес-модели. Интеллектуализация требует оперативных стратегических решений, создания моделей компетенций, ориентированных на возможность развивать и совершенствовать кадровый ресурс, и ответа на вопросы: зачем нужна модель компетенций бизнесу, почему она является связующим звеном в системе управления персоналом и почему необходимо начинать с компетенций, если перед компанией стоят вопросы роста эффективности бизнес-процессов.

Литература

1. URL: <http://magazine.hrm.ru/klassiki-menedzhmenta-isikava-kaoru>.
2. URL: <http://psycabi.net/testy/322-test-tsennosti-shvartsa-tsennostnyj-oprosnik-tso-shvartsa-metodika-shvartsa>.
3. *Куприянова Л. М., Осипова И. В.* Бухгалтерский баланс — важнейший источник информации для оценки развития бизнеса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 40. С. 45–59.
4. *Куприянова Л. М.* Экономический анализ. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2014.
5. *Басовский Л. Е.* Управление качеством: учебник. М.: ИНФРА-М, 2012.
6. *Глудкин О. П.* Всеобщее управление качеством: учебник для вузов. М: Радио и связь, 2011.
7. *Денисов А. Ю., Жданов С. А.* Экономическое управление предприятием и корпорацией. М.: Дело и сервис, 2012.
8. *Куприянова Л. М.* Финансовый анализ. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2015.
9. *Вдовин С. М.* Система менеджмента качества организации: Учебное пособие: С. М. Вдовин, Т. А. Салимова, Л. И. Бирюкова. М.: ИНФРА –М, 2012.
10. *Campbell R.*, Competitive cost based pricing systems for modern manufacturing, Quorum Books, UK, 1992.
11. *Spoede C., Henke E., Umble M.* Using activity analysis to locate profitability drivers: ABC can support a theory of constraints management process // Management Accounting, 75 (11), 1994.
12. *Латышева Л. А., Скларова Ю. М., Скларов И. Ю.* Управление финансовыми рисками аграрного предпринимательства Ставропольского края // Экономика. Бизнес. Банки. 2015. № 2 (11). С. 119–126.



13. Петрусевиц Т.В. Особенности анализа качества функционирования некоммерческих организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2013. № 1. С. 34–42.
14. Карпова Н.А. Некоторые вопросы анализа финансовой устойчивости как основы принятия управленческих решений // Экономика. Бизнес. Банки. 2015. № 1 (10). С. 110–119.
15. Валевиц Р.П. Управление качеством товаров и услуг: учебное пособие. Минск: БГЭУ, 2013.
16. Малышев Д.Н. Формирование и развитие кайрио-резервов повышения качества продукции предприятия // Вестник тамбовского университета. Сер. Гуманитарные науки. 2009. Вып. 9 (65).

References

1. URL: <http://magazine.hrm.ru/klassiki-menedzhmenta-isikava-kaoru>.
2. URL: <http://psycabi.net/testy/322-test-tsennosti-shvartsa-tsennostnyj-oprosnik-tso-shvartsa-metodika-shvartsa>.
3. Kupriyanova L. M., Osipova I. V. The balance sheet is the most important source of information for evaluating business development. [Bukhgalterskiy balans — vazhneyshiy istochnik informatsii dlya otsenki razvitiya biznesa] // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. 2014. № 40. S. 45–59.
4. Kupriyanova L. M. Economic analysis. [Ekonomicheskiy analiz]. Uchebnoe posobie. M.: INFRA-M, 2014.
5. Basovskiy L. E. Management of quality. [Upravlenie kachestvom]: uchebnik. M.: INFRA-M, 2012.
6. Gludkin O. P. Total quality management. [Vseobshchee upravlenie kachestvom]: uchebnik dlya vuzov. M: Radio i svyaz', 2011.
7. Denisov A. Yu., Zhdanov S. A. The economic management of the business and Corporation. [Ekonomicheskoe upravlenie predpriyatiem i korporatsiyey]. M.: Delo i servis, 2012.
8. Kupriyanova L. M. Financial analysis. [Finansovyy analiz]. Uchebnoe posobie. M.: IN-

- FRA-M, 2015.
9. Vdovin S. M. The quality management system of the organization. [Sistema menedzhmenta kachestva organizatsii]: Uchebnoe posobie: S. M. Vdovin, T. A. Salimova, L. I. Biryukova. M.: INFRA –M., 2012.
10. Campbell R. Competitive cost based pricing systems for modern manufacturing, Quorum Books, UK, 1992.
11. Spoede C., Henke E. Umble M. Using activity analysis to locate profitability drivers: ABC can support a theory of constraints management process // Management Accounting, 75 (11), 1994.
12. Latysheva L. A., Sklyarova Yu. M., Sklyarov I. Yu. Financial risk management of the agricultural enterprises of Stavropol region. [Upravlenie finansovymi riskami agrarnogo predprinimatel'stva Stavropol'skogo kraya] // Ekonomika. Biznes. Banki. 2015. № 2 (11). S. 119–126.
13. Petrushevich T. V. Features of the analysis of quality of functioning of non-profit organizations. [Osobennosti analiza kachestva funktsionirovaniya nekommercheskikh organizatsiy] // Ekonomika. Biznes. Banki. 2013. № 1. S. 34–42.
14. Karpova N. A. Some questions of the analysis of financial stability as bases of adoption of administrative decisions. [Nekotorye voprosy analiza finansovoy ustoychivosti kak osnovy prinyatiya upravlencheskikh resheniy] // Ekonomika. Biznes. Banki. 2015. № 1 (10). S. 110–119.
15. Valevich R. P. Quality management of goods and services. [Upravlenie kachestvom tovarov i uslug: uchebnoe posobie]. Minsk: BGEU, 2013.
16. Malyshev D. N. Formation and development of kayrio-reserves of improvement of quality of production of the enterprise. [Formirovanie i razvitie kayrio-rezervov povysheniya kachestva produktsii predpriyatiya] // Vestnik tambovskogo universiteta. Ser. Gumanitarnye nauki. 2009. Vyp. 9 (65).



Международный клуб директоров: директор сегодня и тридцать лет назад*

КОЛЕННИКОВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА,

канд. экон. наук, старший научный сотрудник ИСЭПН РАН

E-mail: kolennikova@mail.ru

International club of directors: director today and 30 thirtyyears ago

KOLENNIKOVA OLGA ALEKSANDROVNA,

Ph.D. in Economics, chief researcher of ISESP RAS

E-mail: kolennikova@mail.ru

Проблемы эффективного управления предприятиями были и остаются на повестке дня экономической науки и практики. За прошедшие три десятилетия полностью изменился весь спектр условий функционирования предприятий. Иным стал как характер социально-экономической системы, в рамках которой работают руководители предприятий, так и положение директората — важнейшей социальной группы в обществе. Серьезные перемены произошли и в самом директорском корпусе.

С тем чтобы сравнить нынешних руководителей предприятий и директорский корпус, сформировавшийся в рамках советской системы хозяйствования к началу перестройки, в рамках 60-го заседания Международного клуба директоров в Нижнем Новгороде¹ автором был проведен анкетный экспертный опрос. Результаты опроса оказались весьма неоднозначными. Прояснить результаты этого опроса помогли интервью, проведенные как с теми директорами, кто сегодня

стоит «у руля» предприятий, так и с теми, кто возглавлял крупные заводы различных отраслей промышленности в советское время. Вопросы анкеты были сформулированы таким образом, чтобы в ходе сопоставления выяснить, насколько мы продвинулись в смысле эффективного управления предприятиями в сравнении с советским временем, а в чем оказались явные «провалы». Это актуально, поскольку на смену директорам, выросшим в рамках советской системы управления, приходит новое поколение управленцев, от них зависит дальнейшее развитие нашей экономики.

Улучшились или ухудшились условия работы директоров?

Оценить изменение условий работы за последние тридцать лет руководителям предприятий предлагалось в девяти сферах (свобода принятия хозяйственных решений, политическая стабильность в стране, финансирование инвестиций, налогообложение, привлечение квалифицированных кадров и др.). То есть в тех сферах, которые оказывают непосредственное влияние на принятие управленческих решений. Оценка проводилась по трехбалльной шкале: «улучшилось», «ухудшилось» или «не

¹ На 60-е заседание МКД в июне 2013 г. собралось 98 директоров предприятий из Москвы, Кемерово, Новосибирска, Тулы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Томска, Рязани, Иваново, Ростова-на-Дону, Волгоградской и др. городов.

* Статья подготовлена на основе выступления на 64-м заседании Международного клуба директоров (МКД), проходившем 3-5 июня 2015 г. в г. Дубне.

изменилось». Полученные ответы представлены в табл. 1.

Если посмотреть на картину перемен в целом, то явно преобладают оценки «ухудшилось». Оказалось, что из широкого круга оцениваемых условий работы большинство выделили единственное, с чем ситуация улучшилась, это — свобода принятия хозяйственных решений. Что касается остальных сфер, то доля тех, кто считает, что ситуация улучшилась, значительно меньше, чем тех, кто констатировал ухудшение.

Административно-плановая и рыночная системы хозяйствования построены на разных принципах. В советской системе управления народным хозяйством предприятия являлись звеном единой управленческой вертикали государства. Развитие предприятий было «завязано» на народнохозяйственный план, начиная с финансирования хозяйственной деятельности и кончая использованием заработанной прибыли. Двигателем развития служила практика постановки крупных народнохозяйственных задач и строгого контроля их выполнения.

В условиях рыночных отношений предпринимательский сектор автономен от государства и оно (государство) может непосредственно влиять лишь на предприятия, находящиеся полностью или частично в государственной собственности.

Рыночные реформы предполагали отход государства от централизованного и непосредственного управления предприятиями и создание современной предпринимательской среды, где развитие предприятий определяется широким кругом собственников (включая государство) и где эффективность управленческих решений оценивает рынок.

Опрос показал, что главным следствием реформирования системы экономических отношений стало расширение свободы принятия хозяйственных решений в вопросах кадровой политики, финансирования и распределения прибыли, выбора поставщиков и потребителей и многих других. Этому способствовали разрешение частного предпринимательства, приватизация и в целом разгосударствление экономики.

Проводимые исследования свидетельствуют о формировании постсоветской социальной структуры — это группа менеджеров, которые владеют предприятиями и сами принимают решения в отношении них. В частности, согласно данным выборочного обследования промышленных предприятий, с 2003 г. главной категорией собственников стали менеджеры предприятий, и их доля с тех пор постоянно росла. Так, если в 1995 г. доля руководителей предприятий в структуре собственности была 11%, то в 2013 г. она достигла 47%

Таблица 1

Изменение условий работы руководителя предприятия, %

Условия работы	Данное условие			Итого
	улучшилось	ухудшилось	не изменилось	
Свобода принятия хозяйственных решений	64	19	17	100
Политическая стабильность в стране	31	39	30	100
Возможности финансирования инвестиций	33	51	16	100
Налогообложение хозяйственной деятельности	11	61	28	100
Возможности получения государственных заказов	12	53	35	100
Стимулы для обновления материально-технической базы, освоения новой продукции	33	41	26	100
Привлечение квалифицированных кадров	20	57	23	100
Отношение работников к труду, их заинтересованность в делах предприятия	24	37	39	100
Личная безопасность в связи с преступностью, рэкетом	22	44	34	100

(что произошло во многом за счет сокращения доли работников с 43 до 9%).

Итак, 64% опрошенных руководителей указали на большую свободу в принятии решений сейчас, чем в советское время. Тридцать лет назад предприятия были жестко связаны с отраслевыми министерствами и ведомствами. Эта жесткость определялась административно-плановым характером хозяйственного механизма, и руководители были обязаны соблюдать государственную дисциплину в выполнении спущенных «сверху» производственно-технических и финансовых планов. Административные и партийные директивы зачастую ограничивали инициативу руководителей, особенно тех, кто понимал необходимость быстрой переориентации предприятия на то или иное новое направление.

Вот яркий пример, связанный с разворотом мирового станкостроения в сторону производства станков и обрабатывающих центров с числовым программным управлением (ЧПУ). В 1966 г. Главтяжстанкопром Министерства станкостроительной и инструментальной промышленности СССР дал задание Рязанскому станкостроительному заводу (12 тысяч работающих) сконструировать станок с ЧПУ, и в начале 70-х гг. завод одним из первых в Советском Союзе начал осваивать их производство. Встал вопрос, где разместить новое производство, т. к. цеха были уже завязаны на план на несколько лет вперед, а новый корпус строился для выпуска универсальных станков. Перепрофилировать его было нельзя — запретили бы Госплан, Госбанк, да и министерство не поддержало бы, поскольку само подчинялось государственной дисциплине. Тогда директор завода Константин Михайлович Тарасов обратился к секретарю обкома партии, и, благодаря его поддержке, в новом цехе было организовано производство станков с ЧПУ, но перед статуправлением завод за них еще долго отчитывался как за универсальные. Но далеко не все директора были готовы так рисковать. Риск, кроме прочих причин, возрастал из-за низкого качества продукции смежных предприятий, для большинства тех же станков с ЧПУ Рязанский станкостроительный завод вынужден был «пробовать» закупку приводов и электроники по импорту и комплектовать ими станки.

Конечно, большую роль играл авторитет того или иного директора, это давало ему дополнительный «вес» в вышестоящих органах. Когда предприятие было успешным, у него появлялись

средства, которыми оно могло целевым образом распоряжаться. Если же говорить в целом, то экономических рычагов у директора было немного. В ходе реформирования советского хозяйственного механизма неоднократно ставился вопрос о расширении прав и полномочий руководителей предприятий, перехода от административных методов управления к более широкому применению экономических стимулов. Экономическая реформа 1965–1970 гг. (известная как Косыгинская реформа) положила начало широкой дискуссии о роли директора. Командир производства — такая роль в большей мере подходила для периода социалистической индустриализации, военного времени и послевоенного восстановительного периода, когда главной задачей директора являлось безукоризненное выполнение поставленных «сверху» задач. По мере усложнения экономических взаимосвязей, изменения условий, в которых работали предприятия, стали востребованными руководители нового типа — те, которые занимались бы не столько оперативным управлением, сколько были бы ориентированы на стратегическое видение будущего «своего» предприятия.

К расширению свободы директора подталкивала и постоянно возрастающая сложность управления трудовыми коллективами: людьми стало невозможно «командовать», необходимо было считаться с их интересами, с их растущими потребностями и требованиями к условиям труда и быта. К примеру, директор Саратовского завода «Серп и молот» вспоминал, что когда он воевал на коллегии министерства за проект реконструкции завода, то понимал, что если не добьется этого, то рабочие уйдут на соседние оборонные предприятия, где и зарплата выше, и условия труда лучше, и с жильем проще. Тогда работать будет некому.

Факты говорят о том, что именно такие директора — широкомыслящие, заботящиеся о модернизации производства на современной основе, о развитии трудового коллектива, даже в советское время в рамках, казалось бы, весьма ограниченных возможностей имели достаточно свободы и достигали управленческих высот, сопоставимых с лучшими образцами менеджмента зарубежных компаний. Такие примеры есть и в Международном клубе директоров.

В то же время 36% руководителей указали, что ситуация со свободой принятия решений либо не изменилась, либо даже ухудшилась по сравнению с советским периодом (таковых 19%). Такие



ответы продиктованы тем, что сегодня на ряде предприятий наемный менеджмент имеет очень ограниченные права и полномочия, предоставленные собственниками. Их поле деятельности сводится все к тому же — к выполнению плана, спущенного «сверху», к мобилизации ресурсов на имеющихся мощностях. В тех далеко не редких случаях, когда собственники ориентированы на то, чтобы «выжать» из предприятия все что можно, руководитель оказывается загнанным в угол, поскольку ему выделяют в 3–4 раза меньше средств, чем требуется на простое поддержание производства: закупку необходимого сырья, запчастей, на необходимый ремонт и др.

Если взглянуть на список других условий работы, то, по оценкам опрошенных руководителей, произошло, в первую очередь, ухудшение ситуации с налогообложением предприятий — более 60% указали на это. В советское время государство изымало у предприятий заработанную ими прибыль, но при этом средства перераспределяло и централизованно вкладывало их в развитие: в расширение производственных мощностей, в строительство новых предприятий, в модернизацию.

Сегодняшняя система налогообложения зачастую лишает предприятия возможностей дальнейшего развития, в том числе вынуждая уходить в тень. Сложилась ситуация, когда декларируется свобода предпринимательства, снятие административных и прочих барьеров, а на деле — изымаются средства из одного из основных источников инвестирования в развитие. На втором по значимости месте — ситуация с привлечением квалифицированных кадров (57% опрошенных указали на это), а проводимые исследования подтверждают резкое ухудшение обеспечения большинства предприятий необходимыми кадрами. Далее по значимости — то, что стало хуже с получением госзаказа и финансированием инвестиций в развитие предприятий.

Ухудшение этих и других условий работы руководителей предприятий ставит множество вопросов, но главный из них: была ли советская система более благоприятной для эффективного управления предприятиями, чем современная рыночная?

Мы задали вопрос руководителям предприятий: «Как Вы считаете, что сейчас нужнее для России — продолжение рыночных реформ или движение в сторону централизованной экономики советского типа?» На этот вопрос 2/3 ответили, что нужнее продолжение рыночных реформ, и только

22% — что нужнее движение в сторону централизованной экономики советского типа (11% затруднились с ответом).

По условиям ведения бизнеса мы пока сильно отстаем от передовых рыночных стран. Крупные бизнесмены, работающие в России, избегают размещения предприятий на тех территориях, где местные власти имеют интерес в тех или иных направлениях бизнеса, но не работает судебная власть, или же им предлагают дополнительные услуги по решению проблем. Складываются территории-анклавы, где местные и региональные власти на деле создают нормальные условия для бизнеса. Там концентрируются и западные предприниматели. Пока таких территорий не так много, к их числу относят ряд промышленных кластеров в г. Ступино и Нарофоминском районе Московской области, г. Калуге и окрестностях, г. Новомосковске Тульской области, г. Дзержинске Нижегородской области и ряде других. Представители 156 германских предприятий выделили Москву, Санкт-Петербург, Татарстан, Калужскую, Свердловскую, Нижегородскую области и Краснодарский край как регионы с более благоприятным инвестиционным климатом. Говоря же в целом о ключевых болевых точках на российском рынке, немецкие предприниматели указали на коррупцию, бюрократизм, протекционизм, слабость стимулирования малого и среднего бизнеса, слабость финансового рынка, нехватку квалифицированных кадров и другие проблемы.

Кто же такие советские директора и современные руководители предприятий?

Как изменились черты, особенности социального статуса директоров? Руководителям предприятий был задан вопрос: «Когда социальный статус директора предприятия был выше: в советском обществе или в современном российском обществе?» Ответы приведены в табл. 2.

Как видно из таблицы, перемены носят разнонаправленный характер: с одной стороны, положение директора с точки зрения доходов и личной собственности повысилось и объем власти директора на предприятии вырос (на это указали 96 и 57% соответственно). С другой стороны, упал уровень компетенции и профессионализма.

На наш вопрос о том, кто такие сегодняшние руководители предприятий, руководитель



Таблица 2

Изменение социального статуса директора, %

Критерии	Социальный статус			
	был выше в советское время	выше в настоящее время	не изменился	Итого
По уровню компетенции и профессионализма	72	18	10	100
По величине доходов и личной собственности	0	96	4	100
По объему власти на предприятии	29	57	14	100

ведущего советского и российского предприятия-разработчика авиационной продукции сказал, что вновь появившиеся директора (а их появилось много, особенно в акционерных обществах) — это люди, которые не прошли школы создания какого-либо продукта от начала до конца хоть раз в жизни. Чтобы создать современный самолет от замыслов до сертификатов летной годности, нужно 10 лет. Ведь именно такой была школа воспитания советских хозяйственников будущий директор вырастал, шагая по ступеням профессиональной лестницы от рабочего или мастера и до главного технолога, главного инженера и потом — директора. Сегодняшние управленцы, наоборот, рождаются из иной среды — так называемых менеджеров или из финансовых кругов, они знают финансовую сторону, но не понимают саму философию создания продукта, поскольку не прошли этой школы.

Часто ссылаются, что на Западе существует такой опыт, когда толковый менеджер может управлять предприятием любой отрасли. В действительности это не так. Какая система карьерного роста топ-менеджеров в крупных западных фирмах? Молодой человек после окончания технического колледжа начинает с низших должностей и, если покажет себя и вырастет на одном участке, то продвигается на следующий участок и все начинается с самого начала: в конструкторском бюро, технологическом, планово-финансовом отделе и на других участках. Так человек постепенно усваивает весь цикл работы фирмы. Обычно он достигает этого к 45–50 годам. Из этого контингента рождаются президенты и вице-президенты таких серьезных фирм, как *Lockheed Martin*, *Boeing* и др.

Конечно, речь идет о фирмах, которые делают сложные и большие технологические продукты: самолеты, космические аппараты, подводные

лодки, атомные установки. Но и на небольших узкоспециализированных предприятиях директор должен пройти цепочку данного конкретного производства и стать профессионалом.

Сегодня же многие генеральные директора не владеют в необходимой мере вопросами производства. Они в совершенстве владеют вопросами финансовой политики, понимают, куда идут финансовые потоки, и направляют их туда, куда скажет собственник.

В последние десятилетия полностью изменились правила, по которым происходит ротация управленческих кадров. Слом советской системы ротации кадров приходится на 1989 г. — начало 1990-х гг. В политической и научной литературе доминирует точка зрения, что «у «красных директоров», пришедших к руководству предприятиями при плановой системе, отсутствуют управленческие знания и навыки, необходимые для работы в новых рыночных условиях. Это предопределяет неизбежность крупномасштабной ротации высших управленческих кадров, массовой замены значительной части «старых» директоров новыми, рыночно ориентированными менеджерами. При этом стоит напомнить, что Анатолий Чубайс обосновывал характер приватизации в России как неизбежно «директорский». По его словам, в России «запущен и тикает механизм, который заставит «директорский капитализм» переродиться изнутри. Он постепенно превратит его из «директорского» в абсолютно цивилизованный капитализм с искомым эффективным собственником в основании».

Согласно опросу руководителей 822 крупных и средних акционерных обществ в сфере промышленности и связи, проведенному в 2005 г., среди директоров — крупных собственников, уже не доминировала прослойка тех, кого принято



называть «красными директорами». Их тогда оказалось около 39%. К настоящему времени доля «красных директоров» уже стала небольшой, поскольку значительную роль играл возрастной фактор — многие уже отошли от непосредственного руководства предприятиями.

Но к широко распространенной точке зрения о непригодности «красных директоров» к работе в рыночных условиях нужно относиться с большой осторожностью. К примеру, специалистами по менеджменту был недавно изучен опыт известной немецкой компании КНАУФ, у которой в России 13 заводов (всего 150 по миру). В 1990-е гг. эта компания начинала с того, что приобретала бывшие советские предприятия, производившие строительные материалы. Все генеральные директора сохранили свой пост, причем на длительный срок, а ряд директоров работают и ныне. При выходе на пенсию их посты, как правило, занимали их заместители. На приобретенные заводы привлекались немецкие специалисты, но на короткое время, и потом необходимость в них отпадала. Более того, на этих предприятиях сохранили многие советские практики, такие как постоянное повышение квалификации работников; поддержка рационализаторского и изобретательского движения; обмен лучшими практиками между заводами, в том числе путем ротации кадров; сохранение и развитие профилакториев для отдыха работников и др.

Примеров же, когда сменившие «красных директоров» новые управленцы приводили нормально работающие предприятия к гибели, более чем достаточно.

Руководителям предприятий был задан вопрос: *«Когда механизм ротации директорского корпуса был более эффективным с точки зрения развития экономики и общества: 30 лет назад, в 1990-е гг., или в настоящее время?»* Ответы оказались такими: 70% опрошенных сказали, что такой механизм был более эффективным тридцать лет назад, то есть в советское время, 8% — в 1990-е гг., и 22% — что эффективным механизм ротации директорского корпуса стал в настоящее время.

Что же представляла советская система подготовки руководящих кадров и их ротации? Надо сказать, что кадровая политика была, пожалуй, главной заботой партии. В ее основе лежали ленинские критерии, по которым должен был оцениваться советский хозяйственник, а именно: с точки зрения добросовестности, знания дела,

административных способностей и с политической стороны. Партийным органам вменялось находить способных работников, проверять их и вести от простейших задач к труднейшим.

Система подбора, воспитания и подготовки руководящих кадров действовала в рамках как различных отраслей народного хозяйства, так и отдельных предприятий. Сложилась повсеместная практика кадрового резерва. Успешные главные технологи, главные инженеры, директора с одних предприятий направлялись на более крупные заводы, строящиеся предприятия и на предприятия, находящиеся в трудном положении, с тем, чтобы вывести их на необходимый уровень рентабельности. На место не справившихся руководителей направлялись те, кто зарекомендовал себя с лучшей стороны.

Полагалось, что советский руководитель должен сочетать общественные и личные интересы, понимать, что его предприятие — звено в цепи народного хозяйства. Не случайно, чтобы занять должность главного инженера и вышестоящий пост, руководитель должен был быть членом партии, он проходил обязательную процедуру согласования в райкоме, обкоме партии. Но партийный критерий не был определяющим — прежде всего смотрели на человека, каков он на производстве, как к нему относится коллектив, на его деловые и личные качества. Распространена была практика, когда способных начальников цехов и других категорий руководящих работников приглашали на партийную работу, а они возвращались вновь к управлению производством на более ответственные должности.

Помимо умения решать сложные производственные задачи, советский хозяйственник должен был уметь сплотить людей в единый трудовой коллектив. Предполагалось, что директор должен строго соблюдать нормы социалистической морали и другие нравственные принципы. В рамках этой системы и выросли поколения руководителей. Не хотелось бы мифологизировать советскую систему — на практике было по-разному, но тем не менее потеряно было многое, что является важным в управлении предприятиями и в рыночной экономике.

В настоящее время нет оснований говорить о существовании единой кадровой политики. Постановка такого вопроса вряд ли имеет смысл. Рыночная экономика построена на иных принципах: если предприятие теряет прибыльность и его



акции падают, то директор будет снят. Если предприятие банкротится, то меняется собственник. Поэтому вопросы подготовки и ротации руководителей лежат в иной плоскости — широкого слоя эффективных собственников, которые ориентировались бы не на краткосрочные периоды получения прибыли, а были бы заинтересованы в долгосрочном развитии своих предприятий и, естественно, в управлении ими в соответствии с современными требованиями. Это требует совершенствования собственных управленческих знаний, привлечения на свои предприятия профессиональных управленцев и выращивания их на своих предприятиях из наиболее способных работников.

* * *

Закончить хотелось бы словами известного специалиста по управлению, работавшего в 52 странах, Ицхака Адизеса. Оценивая работу

нынешних российских руководителей, он пишет о тормозе, который в значительной мере достался в наследство от советской централизованной системы управления экономикой и обществом в целом и который мешает раскрыться в полной мере управленческим талантам, — «страхе перед начальством». Он пишет: «Пойдите в любую российскую компанию и вы увидите, что начальник — это бог. Все, что он говорит и делает, — правильно. Эта система просто не дает использовать людские ресурсы. Это как сидеть на сундуке с золотом и не использовать его». Тем не менее: «Посмотрите на русских менеджеров, работающих в американских, израильских или немецких компаниях, — они там лучшие! Они очень быстро пробиваются вперед благодаря своей природной одаренности, сообразительности и активности. Если начать в полную силу использовать мозги и креативность россиян, ваша страна очень скоро станет супердержавой».

**24–26 НОЯБРЯ 2015 ГОДА
В ФИНАНСОВОМ УНИВЕРСИТЕТЕ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
СОСТОИТСЯ II МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА
«В ПОИСКАХ УТРАЧЕННОГО РОСТА»**

Серьезное снижение цен на энергоносители, запрет на импорт значительной части продукции из стран, применивших к России санкции, девальвация рубля — все это, казалось бы, весьма болезненные факторы, негативно влияющие на нашу экономику. Но, с другой стороны, ведь они также являются хорошим стимулом для развития отечественной промышленности. А значит, и перезапуска экономического роста, — но уже на иной основе. Старая модель, судя по всему, уже исчерпана, однако сам устойчивый рост экономики нам просто необходим. Почему же не до конца срабатывают факторы его разгона?

Почему импортозамещение остается скорее лозунгом, нежели реальной практикой? Какие нужны меры по стимулированию экономического роста на новой основе? И как сделать так, чтобы они не «съели» социальные обязательства бюджета? Все эти вопросы — в центре внимания нашего Форума.

Участники Форума смогут получить достоверную и самую актуальную информацию из первых уст, лично задать госрегуляторам, политикам и экспертам волнующие их вопросы и узнать о ключевых тенденциях развития современной экономики России и мира.

Ждем вас на нашем форуме!

Участие в нем — бесплатное.

Официальные сайты форума: <http://форум-24.пф>; <http://forum24.fa.ru/blog/>

Регистрация на форум: <http://go.fa.ru/forum24reg>

АККРЕДИТАЦИЯ ДЛЯ СМИ: 8 (499) 943–93–96 или pressa@fa.ru

Адрес проведения: Ленинградский проспект, дом 51, корпус 1

Вместимость зала: 1300 чел., возможность онлайн-трансляции в два других зала в соседних корпусах общей вместимостью 1600 чел.





Дмитрий Валерьевич Краснов: Нам удалось создать стабильно работающее предприятие в непростой период

— Дмитрий Валерьевич, давайте начнем с истории. Как создавалась производственная компания «Приводная техника»? Кто стоял у ее истоков? Почему был выбран именно этот профиль работы?

— Все начиналось 15 лет назад, в 2000-м г., когда команда молодых специалистов — выпускников Бауманского института — приняла решение создать свой собственный бизнес. И была создана компания НТС «Приводная техника», которая до сих пор так и называется и занимается разработкой и производством промышленных электроприводов.

Надо сказать, что до этого у меня был семилетний опыт работы в должности руководителя немецкой компании в аналогичной области. Поэтому мы, конечно, начали не с нуля, а пришли уже с опытом, который был наработан на базе немецких технологий, немецкого производственного бизнеса. Соответственно, профиль работы мы выбрали, исходя из нашего опыта. Но, по сравнению с немецкой компанией, у нас очень сильно расширена номенклатура изделий. И компания представляет сейчас многопрофильный холдинг в области автоматизации промышленного электропривода.

— История у вашей компании пока не очень длинная. Тем не менее, за прошедшие годы многое удалось сделать. Как Вы оцениваете пройденный путь? Все ли, что намечалось, удалось осуществить?

— Нашей компании 15 лет. Для России это достаточно длинная история. Как раз в период становления нашей компании создавались новые бизнесы, осваивались новые направления.

Мы считаем, исходя из того что мы начинали с нуля, что нам удалось создать стабильно



работающее предприятие в сложной технологической сфере в непростой период, когда был общий спад производства. И сейчас мы себя чувствуем уверенно, и у нас большие планы, особенно в рамках дальнейшего развития производства.

— Экономическая ситуация в стране сложная, и, естественно, это отражается и на вашей компании. Какова тактика «Приводной техники» в этот сложный период? Удалось ли правильно оценить и просчитать все риски и проблемы, с которыми вы столкнулись?

— Экономическая ситуация в компании на самом деле очень сложная, но при этом мы видим



для себя этот период как время новых возможностей. И, конечно же, политика импортозамещения, локализации, которая сейчас — в основе политики страны, является для нас крайне положительным фактором, потому что мы прекрасно к этому подготовились, мы открыли новое производство в самом современном технопарке России «Технополис Москва», мы объединили офис с производством, мы инвестировали в развитие этого производства.

У нас очень хорошие западные партнеры. Мы не планируем делать все самостоятельно, это просто бессмысленно — сейчас никто велосипед не изобретает. У нас есть хорошие наработки по технологиям, по партнерам. И, самое главное, мы очень известны на рынке в этой области. И наши планы в рамках текущей экономической ситуации — расширить ниши и подвинуть западных поставщиков за счет расширения локального производства современных компонентов высокоточных электроприводов.

— Та широкая номенклатура изделий, которую производит ваша компания, требует кропотливой инженерной работы по улучшению их характеристик с тем, чтобы сделать их более привлекательными для потенциальных потребителей. Как строится маркетинговая политика «Приводной техники»?

— Конечно, у нас номенклатура очень широкая, — для этого существует команда инженеров-разработчиков и инженеров-проектировщиков. И наша основная задача — сделать упор на специализированные продукты (не на стандартные, которые сейчас можно привезти из Китая, что будет, наверное, дешевле) и на создание решений, ориентированных на клиентов. Вся наша продукция сейчас ориентирована на то, чтобы предложить клиенту наиболее эффективное решение в каждой конкретной области.

Мы работаем в разных отраслях — начиная ЖКХ и заканчивая военной промышленностью. В промежутке есть энергетика, производство, нефтянка. И в каждой этой отрасли, где требуется какое-то движение, используются приводы. Именно для этих отраслей мы стараемся делать наиболее приемлемые для клиентов решения.

Что касается маркетинговой политики, мы активно участвуем в выставках, постоянно находимся на площадках Интернета, у нас очень хороший высококоотируемый сайт, который легко находится по ключевым словам.

Мы запустили очень интересный проект совместно с ведущим профессором в России в области электроприводов, доктором технических наук Георгием Борисовичем Онищенко — серию коротких видеолекций, в которых кратко, наглядно и очень интересно рассказываем студентам и специалистам о том, что такое приводная техника, как она строится. Этот проект представляет собой простое изложение вузовского курса. Но вместо того, чтобы читать книги или ходить на лекции, здесь можно посмотреть видеоролики на youtube. Их всего 9, каждый из них порядка 20 минут, они очень легко воспринимаются — с картинками, с анимацией. И это стало очень хорошим шагом — последний видеоролик набрал около 7000 просмотров.

Соответственно, те специалисты, которые просмотрели наши видеоролики, автоматически заходят на наш сайт и становятся нашими потенциальными клиентами.

Плюс к этому, мы активно участвуем в различных конференциях, ассоциациях и ведем достаточно активную маркетинговую политику.

— В условиях реальной конкуренции одним из главных факторов успеха является продуманная эффективная и четкая кадровая политика. Как ваша компания подбирает персонал? Как построена система материальной и социальной мотивации работников компании?

— Кадровая политика сейчас крайне важна, это одна из основных проблем, особенно что касается инженерного персонала. Мы работаем с кадрами, проводим внутреннее обучение, плотно работаем с вузами. У нас два учебных центра: Ивановский энергетический университет и Нижнекамский химико-технологический институт. И в рамках этого плотного взаимодействия мы выходим на новых квалифицированных специалистов.

— У управленцев есть такая формула: «Обогнать западных конкурентов, не догоняя». Как этот девиз реализуется у вас в компании?

— Я не большой сторонник лозунгов и девизов. И знаю по опыту: не надо делать ставку, чтобы кого-то обогнать, надо просто научиться правильно, хорошо, профессионально делать свое дело на высоком конкурентном уровне. При этом кооперация с нашими западными партнерами является абсолютно



логичной — мы очень охотно и активно перенимаем опыт западных компаний, при этом добавляя свои ноу-хау, свои наработки, ориентированные на потребности наших российских клиентов.

— **Сегодня в книжных магазинах огромное количество литературы по менеджменту. Следите ли Вы за книжными новинками? Изучаете ли Вы лучший отечественный и зарубежный опыт или идете своим путем?**

— Да, слежу. Более того, я сейчас прохожу дистанционное обучение по программе МВА в университете Дармштадт в Германии. В рамках этого обучения есть проработанный курс видеолекций. Они очень четко структурированы, и с их помощью у меня получается системно обучаться менеджменту по программе немецкого вуза.

Это очень хорошо, потому что это система, причем интерактивная, которая позволяет

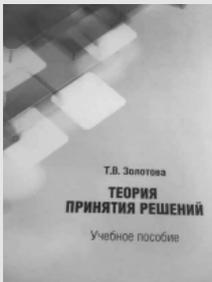
общаться с немецкими профессорами по скайпу, решать задачи.

Система обучения в Германии построена очень интересно, в том плане, что примерно 50% времени — это не просто чтение книг, а решение задач и кейсов. Это интерактивная работа, и она очень полезна, потому что если человек что-то делает сам, он запоминает это намного лучше, чем просто прочитав книгу или где-то увидев.

— **Каким Вы видите будущее компании через 5 и 10 лет?**

— Мы видим себя серьезной производственной компанией, которая специализируется на высокотехнологичных решениях в области промышленного электропривода и автоматизации, и в рамках текущей ситуации предполагаем серьезное расширение своего производственного бизнеса.

КНИЖНАЯ ПОЛКА



Теория принятия решений: учебное пособие.

М.: Финуниверситет, 2014. 216 с.

Золотова Т.В.

ISBN 978-5-7942-1221-1

В учебном пособии изложены основные понятия теории принятия решений, методологические вопросы и принципы математического моделирования сложных систем и процессов управления, даны характеристика математических моделей и их классификация, приведен оптимизационный аппарат теории принятия решений. Рассмотрены различные информационные модели и методы управления риском для систем, функционирующих в условиях случайного или неопределенного воздействия внешней среды, неточности исходных данных. Для лучшего усвоения материала приведены примеры и задачи, поясняющие основные математические понятия и методы. Пособие предназначено для магистрантов, изучающих курс «Теория принятия решений». Оно может быть полезно аспирантам и научным работникам, интересующимся проблемами принятия решений в сложных системах, а также приложениями методов принятия решений в экономике и финансах.



Хозяйственные дела нельзя оставлять на самотек (размышления о книге Г.В. Колодко «Куда идет мир. Политическая экономия будущего»)

ВОРОНОВ ЮРИЙ ПЕТРОВИЧ,

кандидат экон. наук, ведущий научный сотрудник

Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, Новосибирск

E-mail: corpus-cons@ngs.ru

Economic affairs cannot be left to chance (reflections about G. V. Kolodko's book «Where the World Goes. The Political Economy of the Future»)

VORONOV YURIY PETROVICH,

Phd of Economics, Leading Researcher of Institute of Economics and Industrial Engineering,

Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk

E-mail: corpus-cons@ngs.ru

Когда-то, полвека тому назад, советские экономисты и социологи учили польский язык для того, чтобы хоть как-то приобщиться к мировой науке. До чтения литературы на английском языке дело не доходило по многим причинам, которые современному читателю трудно объяснить.

Потом, в восьмидесятые годы, начали потихоньку почитать и американские журналы, польская экономическая наука отошла на задний план, слилась с общим фоном зарубежных экономистов.

И вот передо мной книга польского экономиста Гжегожа Витольда Колодко о политической экономии будущего. Это завершающая книга трилогии, опубликованная после двух других: «Мир в движении» и «Мир на расстоянии мысли». Те книги были в большей степени футурологические, а в этой Гжегож Колодко замахнулся на экономическую науку.

Начинает он с лести в ее адрес: «Экономика — прекрасная наука». Но тут же поправляется: «Экономисты могут быть отвратительными, но честная экономическая наука — нет». Теперь читателю вместе с автором осталось только научиться отличать честную науку от нечестной. Польское слово *uczciwy* можно перевести не только как «честный», но и как «добросовестный». Согласитесь, это в русском языке не одно и то же. Еще больший диапазон это польское слово захватывает при переводе его на английский. Это не только *honest*, но и *fair*. И уж полную противоположность можно было бы получить транслитерацией: *uczciwy* = учтивый.

К честной науке автор относит и лорда Кейнса, который в малоизвестной работе «Экономические возможности наших внуков» наметил нечто для выхода из кризиса 1929–1933 гг., и Фридриха Энгельса с его наиболее известной в нашей стране работой «Положение рабочего



класса в Англии». Автор относит к честным даже Джорджа Оруэлла, который предвидел миллионы видеокamer, технически и практически допускающих контроль «старшего брата». Нечестных экономистов Гжегож Колодко по именам не называет, видимо, из учтивости или из-за полного неуважения к таковым.

Одна из мыслей автора: «рынок не устраняет нечестность, а демократия не устраняет глупость» возвращает нас к истокам классической школы. Вроде бы никто против этой мысли не возражал.

Еще одна мысль, которую декларирует автор, состоит в том, что нет экономики без ценностей. «Нет хозяйственной деятельности без цели. Нет целей без оценочных взглядов. Нет решения без оценки. Нет решений без экономических последствий».

В объем понятия «цель» автором вложено многое. Это и цель выгодной спекулятивной сделки, и цель вырастить внуков, и цель захватить жизненное пространство.

Сокращение государственных расходов снижает темпы экономического роста — это одна точка зрения честной экономической науки, снижение налогов также эти темпы не повышает — другая ее точка зрения. Честнее некуда. В особенности если ты заранее выбрал точку зрения.

«Честная» экономическая наука, по мнению автора, показывает, что «...где налоги и госрасходы выше, там значительно ниже неравномерность в доходах и, наоборот, там же, где налоги сравнительно ниже, там неравномерность в доходах, и как следствие, имущественная неравномерность выше» (с. 45). Тут нужно остановиться на особенностях перевода.

Таким образом, политическая экономия будущего, по мнению Гжегожа Колодко, отправляется от того, что прежняя экономическая наука не учитывает некоторые очевидные факты. Автор формирует два списка государств: с малым (США, Австралия, Швейцария, Япония) и большим (Бельгия, Голландия, Италия, Норвегия, Франция, Швеция) перераспределением государственных средств. Но особых отличий между двумя списками он не находит. И что интересно, это тоже определенный результат.

Выясняется, что само по себе перераспределение доходов должно бы получить оценку. Но очень мало различий в двух списках. Не считать перераспределение негативным явлением, предлагает он. Лучше, по его мнению, вписать его в

разряд тех явлений, которые не могут получить однозначной оценки.

«То, что для одного прогрессивно, для другого может быть консервативным. Развитие кооперативного движения — это проявление прогресса или отсталости? Правительственный контроль над ценами услуг мобильной связи — это выражение рыночного консерватизма или социального прогресса? Гомосексуальные браки (и их экономические последствия, например, специфические налоговые льготы) — это свидетельство прогресса или Содом и Гоморра? Но прежде всего: максимизация темпа роста производства — это точно прогресс, или как?» (с. 50).

И далее автор выдвигает мысль, ставшую оригинальной только в самое последнее время. Ее нам, советским студентам-экономистам вдалбливали с первого курса. Валовый внутренний продукт (ВВП) — крайне неудачная экономическая категория, слабо отражающая экономический рост. Гжегож Колодко говорит о «пост-ВВП экономике», т.е. о той политической экономии, в которой отсутствует безоглядное использование ВВП. Для меня это означает возврат к тому, чему меня учили. Для Г. Колодко это — политэкономия будущего, для меня — политэкономия советского прошлого. И тогда нужно было знать, что национальный доход с учетом паритета покупательной способности — лучший показатель, чем ВВП. Об этом пишет Гжегож Колодко на страницах 54–56 своей книги.

Первая глава книги «Куда идет мир» наводит на мысль, что мир идет к признанию важной роли советской экономической науки, которая, несмотря на изоляцию, всегда подавала пример экономистам других стран. Весь мир знает Николая Дмитриевича Кондратьева и Василия Васильевича Леонтьева. Русские следы есть в фамилиях других выдающихся экономистов: Питер Солоу (Петр Салов), Волтер Ростоу (Владимир Ростов) и Саймон (Семен) Кузнец. Специалистам хорошо известен выдающийся советский экономист Борис Давидович Бруцкус. В Израиле работает его музей. Без него не так успешно бы работали израильские кибуцы и затянулось бы рождение аграрного чуда в пустынях этого, по выражению Ильи Эренбурга, «первого в мире еврейского государства рабочих и крестьян».

Вторая глава книги озаглавлена вопросом «Можно ли спроектировать экономическое будущее?». После пространных рассуждений общего



плана о роли воображения при предсказании будущего автор переходит к личному опыту и соотношению, в связи с этим, экономики и политики. «Когда весной 1994 года я стал вице-премьером по экономическим вопросам и министром финансов, я тут же стал политиком и, как я тогда говорил, свои собственные ответы экономиста я стал воспринимать как вопросы к политику... в своей наивности ученого я надеялся, что, будучи по сути прав, я основную часть времени буду посвящать проведению творческой экономической политики (то, что по-английски зовется *policy*) и лишь самую малость времени у меня займет политика (та, что *politics*), которую я считал сферой чего-то другого. Какая ошибка! Все было совсем наоборот...» (с. 69–70).

Иными словами, вопрос о возможности проектировать будущее средствами (или результатами) экономической науки наталкивается на то, что в промежуток между наукой и практикой втискивается политика (в смысле *politics*). Политика в концепции Гжегожа Колодко — это учет интересов многих групп населения, различных категорий бизнеса, что он и показывает на многочисленных примерах из финансово-валютной сферы.

Получается, что если преодолеть политику и суметь учитывать интересы почти всех, то экономическая наука пригодится для проектирования будущего. Но, допустим, мы научились проектировать будущее, смешивая свое воображение и науку. Но удастся ли такой проект реализовать? Ответу на этот вопрос посвящена третья глава книги.

Озаглавлена она таким образом: «Пригодность экономики для созидания действительности». В данном случае под «экономикой» понимается, как и в большей части книги, «экономическая наука».

Первая же фраза главы ошарашивает: «В принципе экономика не экспериментальная наука» (с. 87). Простите, а как же лауреат Нобелевской премии по экономике Вернон Смит, который и премию эту получил за экспериментальную экономику? А сотни и тысячи экономистов по всему миру, которые экспериментируют с тарифами на электроэнергию, ценами на розничных рынках, прорабатывают способы воздействия на покупателя или партнера цветом, запахом и словом? Но заглядываешь в список литературы в конце этой главы и успокаиваешься. Первой в списке идет работа Вернона Смита «Переговоры и рыночное

поведение. Очерки экспериментальной экономики». И окончательно успокаиваешься, когда видишь ссылку и на Канемана. Несколько страниц после этой фразы посвящены окончательно расслабляющему читателя описанию основных экспериментов в духе Вернона Смита и Даниела Канемана. Но читатель зря успокоился. Он доходит до с. 92 и читает: «Другое дело «эксперименты» в экономической политике».

«В теории ты прав или не прав. На практике тебе удастся или не удастся. Если бы было так, что теоретическая подсказка однозначна, если бы было так, что макроэкономическое решение не отягощено никакими сомнениями, экономическая политика была бы успешной, т.е. правильной. Но так бывает, скорее, реже, чем чаще, потому что из-за противоречия интересов и множества несовместимых целей, с одной стороны, и теоретической неясности — с другой, экономическая политика движется по скользкой дорожке. А конкретное решение принимать надо, потому что время не терпит» (с. 93).

Далее автор вводит две категории, которые, на его взгляд, помогут хотя бы отчасти решить дилемму «правота-удача»: будущее ожидаемое и будущее создаваемое. Немного дальше автор показывает различие между двумя представлениями о будущем, приводя примеры из истории градостроительства.

Он пишет: «После самых разных, так часто оказывавшихся бесполезными, уроков истории, и старой, и той, что поновее, честный и умный экономист знает, что хозяйственные дела нельзя оставлять на самотек. Чего-то подобного могут требовать только закоренелые апологеты неоллиберализма, о котором мы уже знаем, что ловко дерегулированную экономику он трактует как инструмент такого распределения национального дохода, при котором незначительное зажиточное меньшинство обогащается еще больше за счет бедного большинства» (с. 99).

Неолиберализм ориентируется на ожидаемое будущее, полагая, что рыночные механизмы, равно как и мотивы поведения всех, неизменны, а потому можно такое будущее прогнозировать. Политэкономия будущего, как можно догадаться по прочтении первой сотни страниц книги Гжегожа Колодко, ориентируется на создаваемое будущее. Становится понятным и смысл термина «политэкономия будущего». Вот так, чтобы понять заглавие, нужно прочитать не меньше сотни страниц.



Политэкономия будущего — это политэкономия создаваемого, а не ожидаемого будущего.

Естественным становится отход от классической школы и, соответственно, от классического марксизма, поскольку в рассуждениях о созидаемом будущем нельзя игнорировать государство, которое у Маркса, бывшего выше всяческих национальных перегородок, получило определение-афоризм: «Государство — собственность бюрократии». Даже этого собственника — бюрократа Маркс не впустил в знаменитую четверку своего политэкономического спектакля (капиталист-рабочий-земледелец-банкир). Начинаем читать книгу Г. Колодко с еще большим интересом. В чем интрига? Запустит ли он представителя государства пятым персонажем?

Пока же на ближайших страницах для автора государство совпадает с местоимением «мы». Он пишет: «...к будущему нужно выходить навстречу, а не идти наперекор, надо экономической политикой облегчать появление того, в чем мы заинтересованы, а также затруднить то, чего нам хотелось бы избежать» (с. 101). Вот эти «мы», по мнению автора, должны видеть не в пределах нескольких лет, а ставить задачу на десятилетия вперед.

Интересны его ответы на вопрос: «Можно было бы избежать текущий экономический кризис?» Это не один ответ, их три. Если этот вопрос задавать сейчас, то очевидно — нет. Если бы его задали в 2008 г., то ответ был бы также отрицательным, исправить уже было ничего нельзя, в особенности в Евросоюзе. Если же вопрос об уходе от современного кризиса был бы задан в 1998 г., то тогда «в академической среде» было понимание того, как «если не предотвратить кризис, то, по крайней мере, притормозить темп нарастания его предпосылок».

Но в 1998 г. расклад был таким, что его полностью можно перенести на нынешнее время. «В решающих для глобальных финансов англосаксонских странах, в Соединенных Штатах и Великобритании — хотя они производят только четверть мировой продукции, а их население составляет неполных 6% мирового, до первой стадии атаки кризиса они контролировали половину мировых финансов — такие попытки имели место» (с. 103). Казалось бы, если у вас в руках половина финансов мира, можно и вырулить, не допустить сильного экономического кризиса. Но Билл Клинтон не победил рейганомику в США, а Тони

Блэр не победил тэтчеризм в Великобритании. И потому попытки смягчить последствия кризиса оказались безуспешными. Отпустить вожжи проще, чем их натянуть.

Не удалось уговорить 6% населения, в результате весь мир лишился спокойствия. Гжегож Колодко по этому поводу философски обобщает: «...желаемое будущее сначала превращается в возможное будущее, которое позже становится реальностью» (с. 104).

И дальше идут слова, которые не могут не затронуть душу бывшего советского человека: «...Я родом из той части света, в которой план когда-то был чуть ли не святыней, а теперь стал чем-то вроде проклятия. Нечто подобное произошло и с термином «политическая экономия»: невежды расшифровывают его как политизацию, а то и вообще идеологизацию экономической науки, которая вроде как должна сводиться исключительно к хозяйственному расчету. Но мы уже знаем, что это наука о разрешении противоречий, непременно сопровождающих хозяйственную деятельность в живом теле общества» (с. 105).

В России в конце XX в. экономисты очень быстро перековались, научившись к месту и не к месту поминать ВВП. К теме несовершенства ВВП как макроэкономического показателя Г. Колодко возвращается многократно по ходу изложения. Он сравнивает его с национальным доходом.

Одновременно российские экономисты напроць позабыли термин «политическая экономия». Повсеместно кафедры политической экономии быстро переименовали в кафедры экономической теории. Отказавшись от прошлого, мы окунулись в невнятицу *economics*, в которой неплохо чувствует себя любой дилетант.

«В качестве курьеза» автор книги отмечает, что никому в голову не пришло менять название *Journal of Political Economy*, многолетнего печатного издания Чикагского университета, этого рассадника неолиберализма. И Г. Колодко однозначно положительно отвечает на вопрос: «Следует ли при формировании будущего прибегать к планированию?». И, конечно же, речь идет, в первую очередь, о планировании на перспективу.

Отступлением от основной линии выглядит четвертая глава книги «Глобализация — казус истории?». Но отступление это необходимо, без него нельзя было бы ни написать, ни понять пятую главу: «Рынок и государство в эпоху глобализации».



Глобализацию Гжегож Колодко рассматривает как «мегатренд» или «мегапроцесс», проявляющийся во многих сферах, который «длиннее, чем наша жизнь». Прямо об этом не говоря, он, со всей очевидностью, относит глобализацию к категории принципиально ожидаемого, а не создаваемого будущего.

Прежде всего, он просит читателя не преувеличивать масштабы глобализации на данный момент и приводит скромные цифры: «Только 1% американских предпринимателей ведут операции за границей, только 2% студентов получают образование в чужих странах, только 3% населения Земли живут вне стран, где они родились, не более 7% директоров фирм, котирующихся в биржевых списках *S&P 500*, это иностранцы...» и т.д. Кроме некоторого преувеличения уровня глобализации, Г. Колодко отмечает разительные перемены, которые с этим процессом связаны. Так, основная часть СССР, Российская Федерация, в 1990 г. производила в три раза больше, чем Китай, а спустя два десятилетия Китай производит в пять раз больше, чем современная Россия.

Хотя автор всего лишь указывает на этот факт, но даже без комментариев он наводит на грустные размышления. В чем причина такого катастрофического отставания? Из предыдущего изложения следует, что винить нужно разнузданный неолиберализм гайдаровского образца и убеждение, что «рынок сам все отладит». Но если ты находился внутри той экономики, что по ходу глобализации стала катастрофически отставать, то вместо общих проклятий неолиберальной распушенности начинают появляться вполне конкретные темы исследований. Почему, например, до сих пор существует плоская шкала налогообложения физических лиц и не введен налог на роскошь? Почему не удалось создать систему товарных бирж, хотя бы зерновых? Почему нет общедоступного фонда кредитных историй? Где рынок залоговых? Почему банки не работают как банки?

Тезис, что глобализация неизбежна, вызывает сомнения автора, но он не может не отметить три достоинства, какие она предоставляет: 1) расширение рынков сбыта и проистекающая из этого экономия на масштабах; 2) более эффективное вложение человеческого и финансового капитала; 3) повышение квалификации «работников, вовлеченных во всемирный обмен». Более того, Г. Колодко не исключает и возврата «к сильным национальным государствам, закрытым за своими

границами, за торговыми барьерами и другими инструментами протекционизма». И он цитирует работу В.И. Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма», поражаясь тому, «насколько точно данная характеристика» подходит «к современности, к нынешней фазе капитализма» (с. 125).

Более того, Гжегож Колодко даже знает пару вариантов, как может получиться такой возврат: например, если Китай захватит Тайвань, и тогда международные санкции будут направлены не на изоляцию России, а фактически на расщепление мирового рынка. Второй вариант возврата — нападение Ирана на Израиль. И в том, и в другом случае даже ВТО не справилась бы «с возвращением волны протекционизма». Далее автор ставит восемь целей перед международным сообществом: искоренение нищеты, всеобщее начальное образование, равноправие полов и т.д. Под международным сообществом автор подразумевает ООН и другие международные организации. Он понимает, что преградой этому является неподконтрольность никому сотрудников международных экономических организаций.

И Г. Колодко завершает главу о глобализации: «Глобализация, в общем и в частности выгодная для человечества, является своеобразной экономической и политической игрой, в которой сталкиваются могущественные интересы. Эта не лишняя риска игра с нулевой суммой, и поэтому глобальный рынок нельзя оставить на произвол судьбы. Он требует координации и регулирования, что очень трудно: уже появилась взаимозависимая глобальная экономика, но все еще не видно соответствующего субъекта и эффективного механизма всемирной координации экономической политики» (с. 153).

Здесь уже хочется возразить Гжегожу Витольду Колодко. Рассуждения о возможном в будущем «субъекте координации» сродни подозрениям о наличии уже существующего «мирового правительства». Чтобы работали оба, нужно единое для мира хозяйственное право. Иначе любое правительство и любой субъект становятся частным случаем организованной преступной группы (ОПГ). Единый для мира Гражданский кодекс (ГК) должно было создать Многостороннее соглашение об инвестициях (МАИ), которое активно разрабатывалось с 1982 г., но потом разработка его прекратилась по непонятным причинам. В этом будущем мировом ГК должно было быть

определено, что такое государственное предприятие, когда по его обязательствам ответственность несет государство и т.д. Должно было быть единое для мира определение некоммерческой организации и мн. др.¹

Всемирная торговая организация (ВТО), о которой Г. Колодко отзывается почти восторженно, создавалась и функционирует как совокупность частных двухсторонних и многосторонних соглашений. При этом сохраняется неопределенность используемых категорий. Именно эта неопределенность используется для силового давления крупных стран и транснациональных компаний. К этой теме автор возвращается неоднократно. Так что за сохранение международного хозяйственно-бесправия выступают серьезные силы, которые вряд ли можно отождествлять с мировым правительством или с «субъектом координации».

Удивительно все-таки, почему Г. Колодко не упоминает о МАИ. Ведь первый раз он стал вице-премьером Польши в 1994 г., когда разработка Соглашения еще продолжалась. По-видимому, всемирный Гражданский кодекс противоречил бы одной из важных его идей — большей самостоятельности исполнительной власти в международных отношениях.

Завершает первый раздел книги глава «Рынок и государство в эпоху глобализации». Начинается она, как и следовало ожидать, с разбора книги Адама Смита «Основы теории нравственных чувств», от которой он почти сразу переходит к паре «Кейнс-Калецкий». Если о «кейнсианской революции» написано много, то об «экономике Калецкого» несопоставимо мало. Г. Колодко пишет: «И Калецкий, и Кейнс смотрели на экономику, прежде всего, со стороны управления спросом, подчеркивая роль манипулирования уровнем и салдо государственных расходов» (с. 157).

И дальше следует призыв к абсолютной конверсии, сплетению положений разных

экономических школ: «...времена, в которые мы живем, нельзя назвать временами полного краха экономики предложения или временами нового триумфа экономики спроса. И монетаризм не ушел в небытие, и (нео-) кейнсианство пока не одержало окончательной победы над ним. И в том, и в другом наборе то один, то другой инструмент оказываются полезными для стабилизации экономики и взвинчивания конъюнктуры. Ибо, как нам уже известно, сейчас время гетеродоксии, а не сидения на концепциях, к которым кто-то слишком прикипел душой в давно минувшие эпохи» (с. 163).

Вообще термин «гетеродоксия» на русский язык можно переводить как ересь или еретическое суждение. В современной экономической теории это означает смесь двух течений так называемого мэйнстрима: неолибералов (включая неоклассиков) и посткейнсианцев (государственников)². Это упрощенная трактовка гетеродоксии, практикуемая в подготовке экономистов в российских университетах. Более четко и категорично она выражена в приведенной выше цитате из книги Г. Колодко: «не сидеть на концепциях». Правильнее было бы назвать этот принцип паллиативом.

Аргументация автора в пользу гетеродоксии представляется безупречной. Государство до половины XX в. было совсем другим, чем сейчас. Его компетенция ограничена с одной стороны местным самоуправлением, с другой стороны — международными организациями и соглашениями. Нет ни одной страны, которая могла бы претендовать на полный суверенитет. Можно даже не останавливаться на роли в экономике отдельно взятого государства Евросоюза. От себя добавлю — если государство зависит от цен на нефть, то это не то государство, о котором говорил лорд Кейнс.

Из множества проблем, которые подняты в книге, выделяются «принципы направления глобализации». Их автор насчитывает десять: ориентация на будущие явления и процессы, уважение национального суверенитета «в определенных границах», единство в многообразии, ограниченная автономия социальных решений, делегирование ряда полномочий на региональный уровень, усиление прерогатив исполнительной власти до решений на международных форумах,

¹ Экспертные обсуждения МАИ начались еще в 1960-е гг. Тогда были приняты два основных документа по инвестициям: *Code of Liberalisation of Capital Movements* и *Code of Liberalisation of Current Invisible Operations*. Пик обсуждений будущего МАИ пришелся на середину 1980-х гг. Высказываются предположения, что работе жестко противодействовали США. Но кусочки объяснений будущего мирового экономического бесправия сводятся к тому, что часть положений МАИ вошла в документы ВТО и НАФТА. С начала 1990-х гг. обсуждения начались уже в рамках ВТО и ОЭСР. В октябре 1998 г. Франция, которая инициировала разработку МАИ, отказалась ее продолжать. Эксперты от СССР участвовали в обсуждении МАИ с 1982 г.

² Существует сайт экономистов-гетеродоксов: http://afee.net/?page=heterodox_economics&sub=associations.

возможность принуждения соблюдать международные правила, глобальный компромисс частных и публичных интересов, международные общественные консультации и участие неправительственных организаций в работе международных органов. (с. 175–176). Фактически эта программа из десяти пунктов и есть видение будущей глобальной экономики. Стоит ли отмечать, что оно не проистекает из экономической теории, даже если ее хорошенько перемешать гетеродоксией. Это видение, вероятнее всего, проистекает из практического многолетнего опыта работы Гжегожа Колодко одним из руководителей польского правительства.

И в таком же стиле он говорит о тех ограничениях, которые накладываются на работу «глобальных регуляторов». Эти регуляторы не в состоянии «обогнать быстротекущее время», они вынуждены уважать национальные суверенитеты независимо от роли государства в национальной экономике. Поэтому регуляторы не должны навязывать всем одни и те же институты, им нет смысла предлагать одним странам те решения в социальной сфере, которые подходят другим странам. Тем не менее «все больше решений должно приниматься не на национальном уровне, а на уровне региональных интеграционных объединений» (с. 179).

Деликатным вопросом представляется автору выдвинутый им тезис: «Миром нельзя управлять по принципу «пришел — ушел». А из этого следует сокращение «прерогатив» исполнительной власти. В качестве примера Г. Колодко приводит проект всемирного налогообложения финансовых сделок (налога Тобина). Руководители ряда стран G7 выдвинули этот проект, но когда они вернулись в свои страны, то национальные законодатели резко отклонили это предложение.

«Глобальные регуляторы должны формироваться в ходе процедур, обеспечивающих выполнение решений». Это потребует создания «функциональной системы международного мониторинга, санкциям которой, в свою очередь, должны подчиняться региональные, национальные и локальные регуляторы» (с. 181). И далее автор приводит пример из голливудского фильма, когда шериф догоняет бандита до границы штата и останавливается, поскольку его права далее не распространяются. По уму, нужно все-таки поймать бандита. И автор заключает: «Международное регулирование и надзор — дело более трудное, но возможное». Думаю, что расширить

полномочия шерифа на соседний штат — тоже не просто.

Наконец, процитирую самый романтичный отрывок книги, также касающийся будущих глобальных регуляторов: «...новый мировой порядок не может появиться ни исключительно, ни даже главным образом из гегемонистских устремлений самых сильных из игроков. Он должен представлять собой равнодействующую столкновения интересов частных корпораций и регулирующих их деятельность международных организаций «...», а также теряющих силу и значение национальных государств и растущих в своем значении региональных интеграционных образований» (с. 183). Будь я редактором книги, я бы, несомненно, поменял «не может» на «не должен» и «должен» на «может». Однако от таких замен у автора чрезмерно повысилась бы ответственность за свои слова.

Правда, он берет эту ответственность далее, когда делает прогноз, что в будущем во Франции и Скандинавских странах перераспределение государственных средств будет увеличиваться, а в США, напротив, уменьшаться. При этом он полагает, что есть синдром сокращения государственных расходов без их учета. «В настоящее время нет лучшего (или, вернее, худшего) примера такого синдрома, как Соединенные Штаты. Поразительно, что эта большая страна, отличающаяся одной из самых больших и развитых рыночных экономик, а не какой-то там «восходящий рынок» сумела так испоганить свои государственные финансы. Сегодня Соединенные Штаты больше напоминают поставленную на голову одну из латиноамериканских экономик 1980-х гг., а не недавнего гегемона и образец для подражания» (с. 191). Прогноз повышения налогов в США — ответственная заявка, которую мы проверим, нужно лишь подождать. И как заключительный аккорд — предложение создать всемирный страховой фонд, в который бы собирали со всех стран с доходом более 20 тыс. долл. на человека в год по одному промилле от ВВП. Вот это уже доставит читателю существенно меньше удовольствия, чем повышение налогов в США.

Второй раздел книги начинается главой «Экономика без ценностей как жизнь без смысла». Эволюция ценностей и их культурное влияние на процессы развития названы автором «первой из великих проблем будущего» (с. 205). Нельзя не согласиться с автором, что современная экономическая теория игнорирует ценности на том

основании, что они имеют слабую связь с экономической динамикой. Демократические ценности не гарантируют высоких темпов роста, а пропаганда честности, благородства и трудолюбия не приводит к исчезновению казнокрадства и мошенничества, которые сосуществуют с меценатством и чтением «во всех приличных бизнес-школах» лекций о социальной ответственности бизнеса. Все это сосуществование будет продолжаться, по мнению Г. Колодко, длительное время.

Откровением для меня было рассуждение автора о том, что в нынешнем огромном потоке информации аксиологические проблемы чаще всего теряются. И пример выбран удивительный. Известно, что Реформация в Европе началась с того, что Мартин Лютер прибил лист с его 95 тезисами к дверям Виттенбергского храма. И можно согласиться с тем, что живи он в эпоху Интернета, то размещение тех же его 95 тезисов на сайте храма ни к какой Реформации бы не привело.

«Вторая Великая проблема Будущего — это институционализация глобализации как альтернатива нарастающей нехватке координации и хаосу» (с. 224). Но для решения этой великой проблемы у автора нет рецепта. Единственное, что он смог сказать по этому поводу, что единые правила и единожды определенные институты для регулирования мировой экономики вряд ли возможны. То же касается международных соглашений и несогласий, рассматриваемых в седьмой главе, хотя систематизированный материал на эту тему чрезвычайно полезен.

Более последовательна позиция автора в отношении социальных и экологических границ экономического роста (глава 8). Если в первой половине XXI в. ограничиться ростом мирового валового продукта всего в 2% на человека в год, то и это будет на две трети больше, чем за 180 предыдущих лет, с 1820 по 2000 г. Но даже для скромных темпов нужно усилить ресурсо- и энергосбережение.

Две причины замедления роста мировой экономики видит Г. Колодко: нехватка природного сырья и система сознательной политики ограничений роста. И в отношении Мальтуса, столь осуждаемого и в СССР, и в социалистической Польше, автор придерживается компромиссной позиции. Он признает, что Мальтус ошибался в числах. Вряд ли он мог допустить, что спустя 200 лет после него удастся прокормить 7 млрд землян. Да и теперь мы можем ошибиться, полагая, что невозможно

будет обеспечить всем необходимым 50 млрд жителей Земли, которые будут жить спустя 200 лет после нас. Но автор книги полагает, что Мальтус прав в принципе: «в будущем не будет всеобщего изобилия» (с. 265). Прошло более сорока лет после публикации доклада Римского клуба «Пределы роста». Сейчас видно, что и авторы доклада ошибались в числах. Но они правы в принципе.

Почему же при всей очевидности существования пределов роста остается стремление к более высоким темпам? Г. Колодко объясняет это девятью причинами:

1. Производительность труда растет благодаря техническому прогрессу, что автоматически увеличивает объемы производства.

2. Быстрый рост производства снижает безработицу.

3. Все хотят улучшить свое материальное положение.

4. Изобретения и инновации получают сами по себе.

5. Конкуренция понуждает к росту.

6. Экспансия — природная черта капиталиста.

7. Рост — потребность политиков.

8. В международных сравнениях хочется быть не хуже.

9. Рост видится единственным выходом из кризисов.

Г. Колодко не предлагает вариантов, как можно разорвать это взаимопереплетение поводов к безудержному экономическому росту. Мне, например, видится, что разумно и возможно пресечь причины 3, 7 и 8. Но у другого читателя наверняка в голове сложится другой комплект. Автор отвергает, не вступая в дискуссию, идею нулевого экономического роста³. В конце книги он даже называет ее «экономическим нонсенсом» (с. 462).

А жаль, поскольку в дальнейшем он, при обсуждении приемлемых темпов роста, частично фактически соглашается с этой концепцией. Правда, часть такой дискуссии на страницах книги осталась, и с ним не согласятся богатые мира сего. «Богачам не помешает повнимательнее посмотреть вокруг. Чтобы увидеть, какая же вольготная у них жизнь по сравнению с жизнью других, увидеть, как много они могут потерять. А потерять они могут, и много, если будут безудержно стремиться к еще большему обогащению» (с. 275). Тут

³ См. Jackson T. *Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet*, NY, Earthscan, 2009.

и мое мнение такое же: лучше пугать, чем свергать. Хлопот меньше.

Если рассуждения относительно ограниченности природных ресурсов — событие довольно рядовое, то тему, поднятую в девятой главе книги, любой читатель сочтет свежей и оригинальной. Называется эта глава «Еще одно переселение народов». Да, рост населения в разных частях планеты был разным. За последнюю четверть века в Европе население выросло на 1%, в Азии — примерно на треть и в Африке — на две трети. Американцев от Аляски до Огненной Земли стало больше на две трети за прошедшие сорок лет. Г. Колодко иногда вообще не выражает своего отношения к предлагаемым мерам ограничения рождаемости. Так, он пишет: «Очевидным проявлением социально-экономического консерватизма является отказ женщине в праве самостоятельно решать, хочет ли она забеременеть и родить ребенка» (с. 302). И дальше — о предотвращении беременностей в раннем возрасте.

Хорошо это или плохо с этической стороны? График, определяющий, когда какая женщина может забеременеть, мне действительно пришлось видеть лет 25 назад в одном из старых кварталов Пекина. Я спросил тогда сопровождающего нас: «Ну и как, работает?». Тот ответил честно: «Иногда сбои бывают». И, подумав, добавил: «Даже в Китае».

Но получится сделать ли во всем мире то, что было можно в Китае? Ответа в книге нет. Вместо этого поднята другая проблема, известная не так широко. «В 83 странах у женщин нет достаточного количества дочерей «...» девочек становится все меньше. В Гонконге через 25 поколений будет рождена последняя женщина...» (с. 309–310). А в конце следующего тысячелетия, по данным ООН, то же произойдет в Испании, Японии, России, Италии. И опять это — ожидаемое будущее, с которым приходится мириться. Нельзя изменить разницу отношений к новорожденным сыну или дочери, это коренится в глубинах культуры.

Единственная рекомендация, которую автор поместил в эту главу, состоит в сдерживании миграции. Но как это сделать? Да и в этом есть сомнения, поскольку в переселении народов он усматривает и положительные моменты: «...миграция — это большой шанс. Причем для обеих сторон» (с. 327). В одной стране снижается безработица, в другой — появляются дешевые рабочие руки. Сглаживаются различия в доходах между странами.

Десятую главу «Бедные и богатые» Гжегож Колодко начинает с максимы Конфуция: «...в хорошо управляемом государстве стыдно быть бедным, а в плохо управляемом государстве стыдно быть богатым» (с. 331). По оценке автора, 80% населения Земли живет в тех обществах, где дифференциация доходов возрастает. В особенности это касается Африки и Латинской Америки с коэффициентом Джини выше 0,5. Что же касается Азии, то в ней Г. Колодко нашел таким только Гонконг и Таиланд, в которых коэффициент Джини равен соответственно 0,533 и 0,507. В США и Китае приемлемая пока неравномерность доходов растет, в Латинской Америке снижается. Но в целом по миру — растет. Пятна деиндустриализации, покрывшие земной шар, увеличивают неравномерность доходов.

Крайне интересны соображения автора относительно черты бедности. Он задает вопрос: «Можно ли сравнивать 70%-ю бедность в Конго с 15%-й в США?». И ответ ожидаем: «Бедность — понятие относительное» (с. 347). Для 900 млн землян бедность — это недоедание. Для остальных — невозможность приобрести ничего, кроме еды.

Расчеты автора показывают множество парадоксов бедности, какие ждут нас в будущем. Например, четверть бедняков мира в будущем будет сосредоточена в двух странах мира: Нигерии и Демократической республике Конго. Средств борьбы с бедностью Г. Колодко насчитывает всего два: перераспределение государственных средств и прогрессивное налогообложение. Адресную помощь автор также не отвергает, хотя и приводит пример Пакистана, где из доллара помощи ученикам из бедных семей до этих учеников доходит только 17 центов.

Вместе с тем автор по какой-то причине не делает вывод, который с очевидностью вытекает из текста: «Неравномерность доходов следует жестко ограничивать вот такими средствами...». Почему нет вывода? Видимо, по той причине, что есть Гжегож Колодко профессор и есть он же — политический деятель.

«Ничто нас не спасет, если мы сами не станем спасать себя», — так начинает Г. Колодко главу одиннадцатую про технический прогресс. Но потом он начинает излагать свое представление о новой промышленной революции, которая уже идет. Получается, что самим спасать себя уже не нужно. Компьютеры, роботы, автомобили без водителя, нанотехнологии, 3D-печать (аддитивная

технология) — про все это можно прочитать не только в книге Гжегожа Колодко. Но оригинальным, на мой взгляд, является описание трех процессов, сопутствующих НТП. Это — государственное стимулирование НИОКР, стремление акционеров крупных компаний снизить расходы на НИОКР в пользу дивидендов и слияния и поглощения, напротив, стимулирующих разработки и инновации.

Двенадцатая глава книги посвящена экономике знаний и названа в стиле XIX века: «Кто больше знает, тот и выигрывает, или о роли ума, знания и умения». «...Почему ум не гарантирует богатства, а то, что богатство не является гарантией ума — несомненно... Но это меняется, потому что все большую роль в ведении хозяйства начинает играть знание» (с. 383). Главный тезис, какой доказывает автор: «Инновационность в большей степени зависит от системного окружения, чем от инновационных склонностей самих предпринимателей» (с. 388). Против этого трудно спорить, разве что «инновационные склонности» сами также зависят от окружения.

Последующие главы можно определить уже упомянутым выше словом «гетеродоксия». Так, в одной из них Г. Колодко описывает азиатскую экспансию. Он рассказывает о ней спокойно: Польша дальше от Китая, чем Сибирь. Он приводит аргументы и в пользу опасений, и в пользу спокойствия. Так что выражения типа: «Нельзя исключать и «жесткой посадки» Китая» (с. 442) воспринимаются по-разному на берегах Вислы и на берегах Оби. Разные впечатления в Восточной Европе и в Северной Азии и от слов: «Однако не факт, что китайская экономика замедлится...» (с. 448). Точно так же совсем не успокаивают слова о том, что не получилось ни вестернизации, ни американизации мировой экономики, — значит, не получится и китаизация. Есть определенные нюансы и почти неизвестные факты в отношении китайской и в целом азиатской экспансии на мировые рынки, но они мало что добавляют к тому, чтобы из ожидаемого будущего сделать создаваемое.

Гжегож Колодко красочно описывает двойственность позиции американских политиков и экономистов. С одной стороны, они вроде бы должны стоять на позициях либерализма и свободного рынка, с другой — выступать за протекционистские меры защиты собственной экономики от экспансии китайских компаний. Сплошная гетеродоксия получается.

Максимально приближается автор к конкретным предложениям по ограничениям на неравенство по доходам в предпоследней, 15 главе «Новый прагматизм, или Экономика умеренности» (с. 457–459). Но и здесь есть пределы смелости для бывшего польского министра финансов. Это можно оценить и как недостаток, но, вполне возможно, и как достоинство. Именно эта глава — самая принципиальная в книге. В ней предлагается заменить показатели экономического роста показателями сокращения социального и имущественного неравенства.

Согласен, гонка за ростом потребления — это дорога в никуда. Но аргументация что-то мне напомнила. «Работавшая до сих пор логика процесса воспроизводства состоит в автономно растущих потребностях обладания разными товарами и их потребления, что стимулирует рост их производства» (с. 462). Вспомнил! На первом курсе у нас был предмет «научный коммунизм». Главное, что требовалось от нас, запомнить, в чем цель социалистической экономики. И я запомнил навсегда, что эта цель — «все более полное удовлетворение постоянно растущих потребностей» населения. Ключевым в приведенной выше цитате из рецензируемой книги является слово «автономно». Оно же неявно присутствует и в сталинском определении цели, которое нас заставляли заучивать в вузе.

Но на этом сходство мыслей Г. Колодко и вождя народов заканчиваются. Автор пишет: «...современная экономика не может не заниматься механизмами формирования потребностей и способами их удовлетворения» (с. 463). Только читатель обрадовался, как тут же ссылка на маркетинг и бихевиористскую экономику. А также на моральные запреты: «Невозможно запретить людям хотеть обладать чем-то, равно как нельзя приказывать им, чтобы они чего-то захотели. Тогда была бы оруэлловская действительность» (с. 464).

И тем не менее: «Невозможно сократить разрыв между нарастанием субъективных потребностей и объективными возможностями их удовлетворения без соответствующего пересмотра ценностей в области человеческих — как индивидуальных, так и всего общества — желаний. Невозможно сократить его без соответствующих законодательных актов, блокирующих экспансию «плохих» потребностей, и разумного поощрения «хороших», хотя бы к занятиям спортом и к чтению литературы. Его невозможно

сократить без обращения к конкретной политике, где особое значение имеет недопущение чрезмерной доходной и имущественной дифференциации общества» (с. 465–466). И действительно, почему бы не запретить выпуск самых дорогих автомобилей, чтобы они не стимулировали подражание. Да и смотреть по сторонам, ездить в другие страны нужно поменьше, а то словаки сравнивают свою страну с Австрией, эстонцы — с Финляндией, вьетнамцы — с Таиландом. Автор, разумеется, не предлагает прекратить эти сравнения.

Он для начала предлагает ввести некоторый показатель («корзину»), названный им «интегрированным индексом успеха». Он состоит на 40% из уровня ВВП на душу населения и по 20% в него вносят свой вклад показатели удовлетворенности жизнью, оценки окружающей среды и оценки объема и качества свободного времени. Г. Колодко, как человек высокой культуры, оговаривается: «В этом предложении — довольно произвольном — главное не подробности, не частности, а направление поисков». И автор убедительно доказывает, что «нам на будущее нужна экономика умеренности, а не эксцессов, дефицита, неравномерности и кризисов» (с. 470, 471).

Вот и прочитана книга «Куда идет мир. Политическая экономия будущего». Теперь пришла очередь общих впечатлений о ней. Представляется, что главный призыв книги — возродить политическую экономию в стиле XIX в. — вряд ли удастся. Ну и что из того, что сохранилось название чикагского журнала *Journal of Political Economy*? Можем открыть его и увидеть, что ничего похожего на известную нам политэкономия в нем не печатают. Автор не убедил меня, к сожалению, что наука «политическая экономия» способна быть возрожденной. В самом начале находятся положения «экономики умеренности», которая вряд ли будет похожа на политическую экономию. В той прежней политэкономии прямых рекомендаций не содержится. В «Богатстве народов» нет четких рекомендаций отменить таможенные пошлины, а в «Капитале» — настоятельных требований совершить пролетарскую революцию. Наука всегда старалась

обособиться от проектов, ее функция — лишь готовить для них обоснования.

Книга Гжегожа Колодко — не политэкономия будущего, а только подход к ней. Если уж проводить смелые аналогии, то она вызывает ассоциации не столько с «Капиталом», сколько с «Теорией прибавочной стоимости», с подготовкой к чему-то более важному.

Эта книга наводит на размышления, и в этом главное ее достоинство. Она ставит на порядок больше вопросов, чем дает ответов. С чем-то хочется соглашаться, чему-то категорически возражать. Но не в этом дело. Книга заставляет, можно сказать, понуждает читателя вырабатывать собственную позицию по фундаментальным вопросам экономической теории. Например, какие же выводы о будущем экономической науки сложились у меня после чтения этой книги?

Первый вывод — что о регуляторах мировой экономики можно научиться говорить без политической истерии.

Второй вывод — что рано или поздно произойдет антикейнсианская контрреволюция в том смысле, что нельзя будет больше мириться с разделением экономической науки на макроэкономику и микроэкономику. И книга Г. Колодко, несмотря на то что автор — сторонник гетеродоксии, может восприниматься как один из предвестников реставрации единой экономической теории. Макроэкономика будет опираться не на сомнительную официальную статистику, а на массовые данные микроэкономики.

Третий вывод — государство обязательно войдет в экономическую науку, но вряд ли как действующий субъект. Государственный чиновник не станет таким же персонажем экономической теории, как капиталист, рабочий или банкир. Скорее всего, национальные государства будут представлены лишь набором правил хозяйственной деятельности и ограничений, накладываемых на нее. Слишком размытая фигура получается у чиновника, нет у нее четкого определения функций, целей и мотивов.

С этими тремя выводами, впрочем, тоже можно поспорить.

Вождь эсеров. Возвращение из небытия

МЯСОЕДОВ БОРИС АЛЕКСЕЕВИЧ,

канд. экон. наук, директор издательства «Русская энциклопедия»

E-mail: myasoedov.ded@gmail.com

Аннотация. Благодаря реабилитации и очищению репутации людей науки, культуры, политики восстанавливается подлинный облик России. Сбываются вещие слова А. Вертинского: «Родина будет у них».

В наши дни важно искать в трудах ученых, чиновников, руководителей то, как они формулировали программы и реформы. Важно обогащать страну знаниями о тех, кто нес в жизнь высокую русскую преобразующую культуру.

Сегодня стали, наконец, доступны книги и статьи лучших умов России. Вниманию читателей журнала «Мир новой экономики» полтора года из номера в номер представляются жизнеописания тех, кто своими трудами создавал в России экономическую науку.

В статьях о Первушине, Чупровых, Четверикове, Чаянове, Богданове автор старается привлечь внимание к их личностям и трудам, их месте в истории России.

Очередной рассказ – о Викторе Михайловиче Чернове, профессиональном революционере, лидере эсеров и авторе аграрной программы.

Ключевые слова: Чернов, эсеры, социал-революционеры, аграрная программа, Учредительное собрание.

The leader of the Socialist-Revolutionaries. Return from oblivion.

MYASOYEDOV BORIS ALEKSEEVICH,

PhD in Economics, Director of „Russian Encyclopedia” Publishing house

E-mail: myasoedov.ded@gmail.com

Abstract. Thanks to rehabilitation and clarification of reputation of people of science, culture, policy the original image of Russia is restored. Prophetic words of A. Vertinsky come true: "They will have a homeland".

Today it is important to look for in works of scientists, officials, heads how they formulated programs and reforms. It is important to enrich the country with knowledge of those who bore the high Russian changing culture in life. Today, at last, books and articles of the best minds of Russia became available. One and a half years from number are presented to attention of readers of the World of New Economy magazine to number biographies of those who the works created economic science in Russia.

In articles about Pervushin, Chuprov, Chetverikov, Chayanov, Bogdanov the author tries to draw attention to their persons and works, their place in the history of Russia.

The next story – about Victor Mikhaylovich Chernov, the professional revolutionary, the leader of Social Revolutionaries and the author of the agrarian program.

Keywords: Chernov, Social Revolutionaries, social revolutionary, agrarian program, Constituent assembly.

Виктор Михайлович Чернов – русский политический и общественный деятель, ученый, экономист, социолог, мыслитель и публицист, идеолог партии эсеров,

социалист-революционер, лектор, оратор. Псевдонимы: Гарденин, Вечев, Тучкин и др.

Он родился в семье чиновника 1 декабря 1873 г. в городе Камышине Саратовской губернии. По

другой версии — 9 ноября 1873 г. в Новоузенске Самарской губернии. Третий автор, называя ту же Самарскую губернию, дату рождения указывает как 19 ноября 1876 г. Такое разночтение, видимо, свидетельствует о неизученности вопроса.

В 1892 г. Чернов окончил в Саратове Юрьевскую гимназию. Еще будучи гимназистом, примкнул к народникам и эту страсть к народнической идеологии сохранил на всю жизнь. Обучаясь в гимназии, занимался в кружках самообразования, познакомился с саратовскими революционерами. С 1893 г. — участник народовольческих кружков. Принял участие в организации первого «крестьянского братства».

В 1892–1894 гг. Чернов учился на юридическом факультете Московского университета, где принимал участие в студенческом движении. В 1894 г. был арестован по делу партии «Народное право», в организации которого не участвовал. 8 месяцев находился в Петропавловской крепости, а затем был выслан на 3 года в Тамбов. В 1889 г. эмигрировал за границу.

Чернов был членом ЦК партии социалистов-революционеров и редактором центрального органа «Революционная Россия». Его взгляды наложили отпечаток на политику и идеологию партии социалистов-революционеров, где он неизменно занимал руководящее положение. В начале 1900-х гг. он был одним из защитников «эксциративного» (возбуждающего) террора. В 1900 г., совместно с Л. Э. Шишко, В. Ф. Волховским и др. организовал Аграрно-социалистическую лигу, издававшую популярные революционные брошюры для крестьян.

В годы первой эмиграции Чернов сыграл выдающуюся роль в объединении народнических организаций в единую партию социалистов-революционеров (ПСР), а также в разработке теоретических документов этой партии, прежде всего аграрной программы, той, что в 1917 г. большевики столь безапелляционно выдали за собственную, опубликовав «Декрет о земле» и «Декрет о социализации земли». После победы революции 1905 г. в эпоху II Думы руководил работой думской фракции социалистов-революционеров.

В конце 1905 г. Чернов вернулся в Россию. На I съезде партии социалистов-революционеров в январе 1906 г., где произошел откол правых («народных социалистов») и левых («максималистов»), Чернов возглавил «центр». Вплоть до 1908 г. Чернов упорно защищал

революционера-provokatora Е. Ф. Азефа и фактически дал ему возможность после разоблачения скрыться из Парижа. Скомпрометированный этим, Чернов на время отошел от партийной деятельности и занялся исключительно литературной работой, главным образом в журналах «Современник» (вместе с меньшевиками) и «Заветы» (вместе с правыми народниками).

Во время Первой мировой войны он был интернационалистом, участвовал в Циммервальдской и Кинтальской конференциях, но фактически являлся социал-патриотом.

С первых дней октябрьского переворота Чернов вел борьбу против большевиков и советской власти. Октябрьскую революцию он не считал ни социалистической, ни буржуазной, а трактовал ее как народно-трудовую, открывающую эпоху «между порой чисто буржуазного уклада и порой будущего социалистического переустройства». По его мнению, в то время в России не существовало объективных предпосылок для социализма, а февральская революция вышла за границы буржуазной.

Он был избран председателем единственного в истории заседания Учредительного собрания; принимал участие в попытке превратить эсеровскую демонстрацию 5 (18) января (день открытия Учредительного собрания) в вооруженное восстание против большевистской власти.

С начала гражданской войны Чернов принимал участие в организации контр-революционных выступлений против советской власти. Летом 1918 г. он перебрался на Чехословацкий фронт, где возглавил Комитет членов Учредительного собрания в Уфе. Эсеры и их лидеры оказались под огнем и красных, и белых.

Чернов отрицательно отзывался о большевистском режиме, его ведущих красных комиссарах. Однако он выступал за прекращение вооруженной борьбы против республики Советов и призывал народ подняться на борьбу с военной диктатурой белых генералов Колчака и Деникина. После захвата власти Колчаком был арестован, но вскоре освобожден по распоряжению чехословацкого командования.

С 1919 г. Чернов нелегально живет в Москве. Он скрывается день за днем, путает следы и, согретый надеждой, работает. Находит приют, где его помнят и ждут, и трудится с однопартийцами в Самаре, Саратове, Екатеринбурге, Уфе, и вновь бурлящей Москве.

Проявляя чудеса конспирации и выдержки, революционер сумел избежать расстрельного ареста и в 1920 г. эмигрировал в Прагу.

В эмиграции Чернов работал в пражском Институте изучения России. В 1925 г. он издал теоретическую работу «Конструктивный социализм», в которую вошли статьи по вопросам программы партии и теории социализма, публиковавшиеся ранее в «Революционной России». Основная мысль книги: социализм в своем развитии прошел утопическую и научную фазы и теперь вступает в конструктивную фазу практического строительства.

В 1930-х гг. Чернов писал историю партии эсеров. Эмигрантская жизнь была не из легких: к материальным трудностям прибавились морально-психологические — невозможность вернуться на Родину, разочарование в прежних идеалах, переживания и одиночество. В 1926 г. в Праге его стали уговаривать вернуться в Россию, заверяя от имени Сталина, что ему ничего не грозит. Однако Чернов почувствовал опасность и отказался ехать. Вскоре он обнаружил, что за ним ведется слежка, и переехал в Париж.

Находясь далеко от родины, Чернов всю жизнь посвятил служению России. Живя в Париже, он стал антифашистом, а в годы Второй мировой войны являлся участником Движения Сопротивления и был на стороне Советского Союза, хотя не принимал и не признавал большевизма.

После окончания Второй мировой войны Виктор Михайлович переехал в США, где последние 12 лет своей жизни работал над программно-теоретическими вопросами социалистического движения. Им была подготовлена к печати объемная статья «Социальная структура пореформенной России», а также брошюра «Итоги марксизма», так и не увидевшая свет по не зависевшим от автора обстоятельствам.

Эсеры

Становление крупнейшей в России в 1901–1923 гг. партии социалистов-революционеров было длительным и сложным процессом. Она образовалась путем слияния региональных и эмигрантских народнических организаций, которые сформировались в конце XIX в. Эти организации были носителями разных тенденций в народничестве, но их всех объединяло стремление к обновлению народнической идеологии в условиях, когда в России утвердились капиталистические отношения.

До 1917 г. эсеры находились на нелегальном положении. Все 22 года своего существования

партия фактически была в подполье — сначала у царизма, а с 1918 г. — у большевизма и лишь с февраля до октября 1917 г. стояла у власти. Выборы в Учредительное собрание показали, что более половины избирателей страны проголосовали за партию эсеров.

Основными требованиями партии являлись: демократическая республика, политические свободы, рабочее законодательство, социализация земли. Эсеры вели работу в массах, преимущественно крестьянских, а Чернов был одним из лидеров партии.

В мае 1917 г. эсеры были самой многочисленной и влиятельной партией в России: свыше 500 тысяч членов в 63 губерниях, на флотах и фронтах действующей армии. Эсеры вместе с меньшевиками с февраля по июль-август играли руководящую роль в большинстве Советов, входили в состав Временного правительства (А. Ф. Керенский, В. М. Чернов, Н. Д. Авксентьев и др.). К лету 1917 г. в партии усилился раскол, из нее вышли максималисты и народные социалисты (энесы), которые в начале декабря объединились в партию левых эсеров.

Автор аграрной программы эсеров и большевиков

Россия — крестьянская страна, поэтому главный вопрос, выдвинутый на первый план — аграрная программа. Все левые партии — эсеры, большевики, меньшевики, трудовики — сформулировали свои аграрные программы. При этом надо иметь в виду, что партии и ученые-аграрники дали обильный материал для формулирования программ. Труды К. Маркса и особенно «Аграрный вопрос» К. Каутского переводились и печатались многими издательствами страны. Лидерами партий — Черновым, Лениным были написаны книги и статьи по взаимной критике аграрного вопроса.

Эсеры верили если не в социалистические инстинкты русского мужика, то в возможность через крестьянскую общину прийти к социализму, минуя капитализм. По этой причине они выступали против частной собственности на землю и разрушения общины. Они предлагали проведение социализации земли, что означало ликвидацию частной собственности на нее и переход к общественному владению и распоряжению землей демократическими общинами и союзами общин на началах уравнительного землепользования, а также запрет купли-продажи. Главным эсеровским лозунгом было требование предоставления

земли тем, кто ее обрабатывает. Как подготовка к общинному социализму выдвигалась идея развития кооперации среди крестьян. Предлагались также конфискация монастырских и удельных земель, использование государственных земель для наделения ими крестьян.

Проект программы партии социалистов-революционеров (ПСР) был опубликован в газете «Революционная Россия» в 1904 г. Его ведущим автором был Чернов, выдвинувшийся в конце XIX в. в качестве наиболее крупного теоретика неонародничества. Суть его аграрной концепции сводилась к социализации земли. Большевики же выступали за национализацию, т. е. за передачу земли в государственную собственность. Разница между социализацией и национализацией состоит в том, что «в первом случае право распоряжения землей и земельной рентой принадлежит крестьянской общине, союзам общин, кооперациям, а во втором — государству».

Программу партии вместе с Черновым разработали и другие лидеры: А. Р. Гоц, Г. А. Гершуни, Н. Д. Авксентьев. Они выступали за ликвидацию самодержавия, установление демократической республики, передачу земли крестьянам, демократические преобразования. Метод борьбы за реализацию своей программы эсеры выбрали тот же, что и народники — индивидуальный террор.

После Февральской революции Чернов вернулся в Россию, поддержал Временное правительство и, встав во главе «центра» социалистов-революционеров, занял пост министра земледелия. Февральская революция, покончившая с самодержавием и установившая демократический режим, возродила у Чернова и его товарищей по партии надежду на возможность проведения в жизнь эсеровской аграрной программы через Учредительное собрание. Крестьяне голосовали за эсеровскую партию на выборах в Учредительное собрание.

Революционные события в стране заставили эсеров внести в аграрную программу определенные коррективы, направленные на усиление регулятивных функций государства в земельных отношениях. Значительную роль в этом сыграла практическая деятельность Чернова на посту министра земледелия.

От Февраля до Октября. Третий путь

Когда Чернов стал министром земледелия, его начали критиковать со всех сторон. По требованию

кадетских кандидатов в министры он вышел в отставку. Большевики единодушно встали на защиту Чернова и потребовали, чтобы он оставался на своем посту. Они защищали Чернова несравненно более энергично, чем сами эсеры, крестьяне и меньшевики. Троцкий объяснял это не «симпатиями» к Чернову, а потребностями борьбы против контрреволюции.

Чернов собирался осуществить намерение «третьего пути», когда был министром земледелия во Временном правительстве. Однако у него не вышло, — его промежуточная, срединная позиция не удовлетворяла ни правых, ни левых. А главное, не удовлетворила революционный народ, который не хотел, не мог ждать «министерской» аграрной революции.

Чернов последовательно отстаивал идею социализации земли, принципы международного социализма и отрицания частной собственности на землю. Теоретически концепция социализации земли, конечно, больше соответствовала идеалам демократического социализма, но практически в то время она было неосуществима. И это доказала деятельность Чернова как министра земледелия.

Народ ждал от Временного правительства быстрого разрешения аграрного вопроса, то есть передачи помещичьей земли крестьянам. Чернов же, в соответствии с программой своей партии, стремился организовать передел земли на основе уравнилельно-трудового принципа. При этом он вел изыскательные работы по учету всей земли и ее справедливого распределения. Дело затянулось.

По этому поводу Лев Троцкий сказал: «Мы ждали министерство аграрной революции, а получили министерство аграрной статистики».

Чернов и Троцкий

Министерская карьера Чернова чуть было не закончилась трагично. Его спас Троцкий.

Летом 1917 г. народные массы, недовольные половинчатой политикой Временного правительства, подошли к Таврическому дворцу. Чернов вышел к матросам. Из толпы понеслись выкрики недовольных: почему вы, социалисты, сидели с ними в одном правительстве, почему вы не хотите брать власть сами? Матросы схватили Чернова и посадили в автомобиль, чтобы увезти арестованного. Троцкий залез на крышу машины, в которой сидел арестованный Чернов, и обратился к матросам: «Вы поспешили сюда, красные кронштадтцы, лишь только услышали о том, что революции

грозит опасность! Красный Кронштадт снова показал себя как передовой борец за дело пролетариата. Да здравствует красный Кронштадт, слава и гордость революции... Вы пришли объявить свою волю и показать Совету, что рабочий класс больше не хочет видеть у власти буржуазию. Но зачем мешать своему собственному делу, зачем затемнять и путать свои позиции мелкими насилиями над отдельными случайными людьми? Отдельные люди не стоят вашего внимания...». И, видя колебания матросов, Троцкий крикнул толпе: «Кто тут за насилие, пусть поднимет руку». Никто руки не поднял, Троцкий, спрыгнув с крыши автомобиля, обратился к Чернову: «Гражданин Чернов, вы свободны».

Чернов и Савинков

Дружба Чернова с Борисом Викторовичем Савинковым многое говорит о Чернове как о человеке. В книге «Воспоминания террориста» Савинков воспроизводит подлинную картину террористической деятельности партии социалистов-революционеров, 146 раз упоминая Чернова.

В 1901 г., в возрасте 22 лет, Б. В. Савинков вошел в группу пропагандистов «Петербургского союза борьбы за освобождение рабочего класса» и после ареста был выслан в Вологду. Во время пребывания в ссылке из марксиста превратился в народника и примкнул к эсерам, войдя в 1903 г. в состав их «Боевой организации». Принимал непосредственное участие в убийстве министра Плеве (1904 г.) и великого князя Сергея Александровича (1905 г.). Был близко связан с Черновым и Е. Ф. Азефом, руководителем «Боевой организации», оказавшимся провокатором.

Литературный почерк Б. В. Савинкова определился между революциями 1905 и 1917 гг. Под псевдонимом В. Ропшин он написал книги «Конь бледный» и «Воспоминания террориста». Живя во Франции, сблизился с Г. В. Плехановым. Во время войны пошел добровольцем во французскую армию. Летом 1917 г. Савинков — комиссар при ставке, помощник военного министра. После октябрьского переворота — враг советской власти, организатор белогвардейских заговоров и восстаний. Вынужден был эмигрировать. В 1923 г. в эмиграции написал книгу «Конь вороной».

В 1924 г. Савинков был арестован при переходе границы СССР. На суде отказался от борьбы с советской властью. Был приговорен к лишению свободы на 10 лет.

Жизни В. М. Чернова и Б. В. Савинкова, полные метаний, насыщенные еще неразгаданным творчеством, своими поворотами привлекают сегодня читателя. Кинематографисты первыми увидели в их биографиях и творчестве сюжеты для кинолент. Выгодные большевикам эпизоды из Учредительного собрания, из жизни В. М. Чернова и Б. В. Савинкова нашли отражение в трилогии о Максиме.

Чернов и Керенский

На Руси, особенно в бурное время, яркие личности были слепым орудием исторического процесса. Александр Федорович Керенский на короткое время стал кумиром улицы, но он хотел лишить революцию ее прочного фундамента — единой партии социалистов-революционеров. Сначала он ненавидел Милюкова, затем Церетели, а в конце — Чернова, ибо каждого из них считал партийным сектантом, неспособным мыслить по-государственному.

То, что Керенский формально числился эсером, создавало для партии огромные сложности. Как утверждал В. М. Чернов, Керенский последовательно удалял из правительства «одну за другой все крупные и красочные фигуры». После корниловского мятежа Чернов начал считать связь с Керенским роковой для партии.

Чернов и Ленин

В собрании сочинений Ленина Чернов упоминается свыше 600 раз. Сначала негативно, как идейный противник. Также среди противников Ленина мы встречаем фамилии Плеханова, Богданова, Луначарского, Мартова, Троцкого, Церетели, Каблукова и всех, кто обосновывал живучесть мелкого крестьянского хозяйства и кооперации.

Ленин и Чернов — лидеры левых партий в России. Между ними — лишь меньшевики.

Ленин пишет: «Давиды и Герцы, Черновы и Булгаковы, Прокоповичи и Тотомианцы, одним словом все сторонники модной «критики марксизма» (не говоря уже о солидных профессорах, Каблуковых и Карышевых)». Встречаем снова тех же, но в новой подаче: «Бернштейнов, Булгаковых, Давидов, Герцев и даже... Черновых!» Показывая список сотрудников «Современника», Ленин пишет о союзе буржуазной интеллигенции против рабочих: «Либерал Богучарский, народники Суханов, Ракитников, Б. Воронцов, В. Чернов и др., ликвидаторы Дан, Мартов, Троцкий, Шер... махисты Базаров, Луначарский, наконец... Г. В. Плеханов — вот те демонстративные имена, которыми блещет список сотрудников «Современника»».

Средняя полоса страны дала России начала XX в. двух лидеров ведущих партий. Чернов родился в Саратовской губернии, Ленин — в Симбирской. Два десятилетия в начале века их партии шли параллельно к власти. Между ними и с ними постоянно разные роли играли осколки эсеров, меньшевики и трудовики. Чернов достиг поста министра земледелия во Временном правительстве, Ленин стал главой правительства.

Чернов создал аграрную программу эсеров, Ленин, благодаря этой программе, взял власть.

Они лично хорошо знали друг друга. Но иногда, как вспоминает Чернов, ленинские шутки становились чересчур воинственными: «...Я ему говорю: „Владимир Ильич, да приди вы к власти, вы на следующий день меньшевиков вешать станете!“. А он поглядел на меня и говорит: „Первого меньшевика мы повесим после последнего эсера“, — прищурился и засмеялся».

Всероссийское Учредительное собрание

Идея проведения Учредительного собрания была популярной среди широких масс. На выборах эсеры получили 58,5%, а большевики только 22,6%. Сразу после выборов Ленин предупредил, что Учредительное собрание «обречет себя на политическую смерть», если выступит против Советской власти. Он, используя ожесточенную борьбу внутри партии эсеров, заключил политический блок с левыми эсерами. Таким образом, несмотря на расхождения с ними по вопросам многопартийности и диктатуры пролетариата, сепаратного мира, свободы печати большевики получили необходимую им поддержку, чтобы удержаться у власти. Эсеры же, уверовав в безусловный престиж и неуязвимость Учредительного собрания, не приняли ничего для его защиты.

Учредительное собрание открылось в Таврическом дворце 5 января 1918 г., его председателем 244 голосами против 151 был избран В.М. Чернов. При открытии заседания он сказал, что Учредительное собрание — «живое свидетельство мощной тяги народов России к социализму... это начало активной внешней политики, направленной к миру, не шкурническому, сепаратистскому, а всеобщему, демократическому... Социализм не есть скороспелое приближение к равенству в нищете, не есть азартные и рискованные опыты... он в деловой планомерной работе».

Советское правительство формально должно было сложить свои полномочия перед

Учредительным собранием. Но большевики, понимая, что в Учредительном собрании они окажутся в меньшинстве, взяли курс на удержание власти в руках Советов. Чернов сказал о намерении работы с большевиками, но при условии, что они не будут пытаться «столкнуть Советы с Учредительным собранием». Он подчеркнул, что Советы «не должны претендовать на замещение Учредительного собрания» и заявил о готовности поставить на референдум все основные вопросы, чтобы положить конец подкопам под Учредительное собрание, и в его лице — под народовластие.

В пятом часу утра начальник охраны, анархист-матрос Анатолий Железняков, предложил депутатам разойтись, сказав Чернову, что «караул устал». Чернов решил действовать: «О докладах, о длинных речах, о дебатах больше нечего и думать: с кем дебатировать? Мы остались одни. Нужны не разглагольствования, а решения». Оставшиеся в зале депутаты, несмотря на отсутствие кворума, мгновенно определили свое отношение к самым актуальным вопросам российской действительности. Они в течение нескольких минут приняли основные положения закона о земле, постановление о государственном устройстве России, заявили о принятии Учредительным собранием на себя мирных переговоров с воюющими державами и приняли обращение к союзникам!

Собрание проработало 13 часов. В тот же день ВЦИК принял декрет о роспуске Учредительного собрания. 18 (31) января его одобрил III Всероссийский съезд Советов.

Теоретики партий

У большевиков было не меньше десятка теоретиков: В. Ленин, А. Богданов, Л. Троцкий, Н. Бухарин, Г. Зиновьев, Л. Каменев, А. Луначарский, Е. Преображенский, К. Радек и многие другие.

Меньшевики не очень блистали изобилием теоретиков. Если оставить в стороне Г. Плеханова, который отошел от всех, то остается Ю. Мартов.

Чернов был ведущим теоретиком партии эсеров, и здесь он не уступает самым выдающимся большевикам. Но с этим согласны далеко не все. И. Майский по поводу Чернова писал: «Немножко Канта, немножко Маркса, немножко Михайловского и Лаврова, немножко социализма, немножко отсебятины — такова программа Виктора Чернова и всей партии эсеров». Эти слова верные, но несправедливые. Даже у Ленина «три источника» марксизма.

У Чернова главный вопрос — аграрный, изученный на русском материале. Чернов, как и все народники, полагал возможным переход к социализму, минуя капитализм, именно благодаря общине. «Капитализм как таковой, — писал Чернов, — никаких положительных сторон не имеет, они принадлежат сочетанию сил, крупному производству, кооперации». Социализм Чернов мыслил как колоссальную потребительскую организацию. С распределением связывал положение в обществе той или иной социальной группы, принадлежность к тому или иному классу.

По мнению Чернова, аграрная сфера должна строиться как некапиталистическая — с развитием сельскохозяйственной кооперации и прогрессивной эволюции сельской общины.

Интересны и более общие мысли Чернова о будущем социалистическом обществе. В статье «Охлос и демос» он пишет: «Будущий социалистический строй должен представлять собою, во-первых, огромную, обязательно включающую всех граждан, общенациональную “потребилку”, учитывающую все потребности страны и ставящую, на основании этого учета, свой “заказ” всему национальному производству. Во-вторых, социалистический строй будет таким же публично-правовым союзом всех граждан, поделенных по родам занятий, — и эти могучие самоуправляющиеся трудовые корпорации будут автономно управлять соответственными ветвями национального производства. Гармония производства и потребления предполагает, таким образом, общенациональную организованность: во-первых, всех граждан как потребителей — зародышем чего являются нынешние частно-правовые союзы, кооперативы; во-вторых, всех граждан как производителей — зародышем чего являются нынешние частно-правовые профессиональные союзы».

Здесь нетрудно увидеть совпадение с ленинским положением об объединении всех граждан в потребительские союзы, что было общим местом у всех социалистов того времени.

Большевизм

В той же статье «Охлос и демос» Чернов охарактеризовал нарождающийся социализм как «штук-социализм». «Псевдо-социализм охлократии насквозь пропах казармой. Нужды нет, что этот социализм провозглашает себя непримиримым врагом войны и милитаризма. Он сам духовно подвергся казарменному перерождению, стал своеобразным

милитарным социализмом». Все это говорилось по отношению к периоду «военного коммунизма» и разворачивающейся гражданской войны.

Чернов в первых шагах «милитарного социализма» увидел то, во что он впоследствии переродился, — сталинский период. В 1920 г. Чернов писал: «Он уже создал конкретные формы деспотического образа правления, которые ныне прикрываются еще красным флагом социализма, но хоть завтра без всякого вреда для них могут быть прикрыты белым знаменем реставрации. Он уже возродил в населении старые навыки беспрекословного и слепого подчинения “предержавшей” власти. После большевизма любой российский Бонапарт, если не прямо кто-нибудь из “последышей” старой династии, придет как бы “на все готовое”». Действительно, Сталин со всей государственной бюрократией и пришел «на все готовое». Чернов поднимал те проблемы, над которыми стали задумываться Троцкий и левая оппозиция после окончания гражданской войны.

Все последние годы, кочуя по разным центрам эмиграции, как в своей литературной и публицистической деятельности, так и в качестве докладчика на публичных собраниях эмигрантов и на заседаниях II Интернационала Виктор Михайлович Чернов выступал врагом советской власти. Он умер в Нью-Йорке в 1952 г.

Мы плохо знаем наших отечественных социалистов. Более или менее знаем большевиков, и то о большинстве из них имеем довольно искаженное представление. И почти совсем не знаем других русских социалистов, которые были активными деятелями русской революции и внесли существенный вклад в развитие социалистической мысли. К последним можно отнести лидера социалистов-революционеров самой большой и авторитетной партии в России в начале XX в. Виктора Михайловича Чернова. Хочется надеяться, что настанет время, когда будет устранена явная несправедливость по отношению к виднейшему политическому деятелю России начала XX века: будут изданы все его труды, написана его научная биография, отмечены памятные места его жизни, востребованы высказанные им идеи.

У самого Чернова много книг, брошюр и статей в газетах и журналах, посвященных главным образом критике марксизма и теоретическому обоснованию программы социалистов-революционеров. Ныне они представляют несомненный интерес. Скоро они будут доступны в сети Интернет пытливому читателю.

24–26 НОЯБРЯ 2015 Г. В ФИНАНСОВОМ УНИВЕРСИТЕТЕ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СОСТОИТСЯ II МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА «В ПОИСКАХ УТРАЧЕННОГО РОСТА»

Серьезное снижение цен на энергоносители, запрет на импорт значительной части продукции из стран, применивших к России санкции, девальвация рубля — все это, казалось бы, весьма болезненные факторы, негативно влияющие на нашу экономику. Но, с другой стороны, ведь они также являются хорошим стимулом для развития отечественной промышленности. А значит, и перезапуска экономического роста — но уже на иной основе. Старая модель, судя по всему, уже исчерпана, однако сам устойчивый рост экономики нам просто необходим.

Почему же не до конца срабатывают факторы его разгона? Почему импортозамещение остается скорее лозунгом, нежели реальной практикой? Какие нужны меры по стимулированию экономического роста на новой основе? И как сделать так, чтобы они не «съели» социальные обязательства бюджета? Все эти вопросы — в центре внимания нашего Форума.

Участники Форума смогут получить достоверную и самую актуальную информацию из первых уст, лично задать госрегуляторам, политикам и экспертам волнующие их вопросы и узнать о ключевых тенденциях развития современной экономики России и мира.

В 2014 г. Форум прошел под названием «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности». Он стал заметным событием в общественной и деловой жизни страны, вызвал повышенное внимание СМИ и экспертов. В открытой острой дискуссии, развернувшейся на Форуме, приняли участие вице-премьер правительства РФ Ольга Голодец, министр финансов России Антон Силуанов, председатель Комитета Госдумы по бюджету и налогам Андрей Макаров, советник Президента РФ Сергей Глазьев, руководители ЦБ и РСПП, другие представители властных структур, бизнеса, научно-экспертного сообщества. Специальным гостем форума стал лауреат Нобелевской премии по экономике профессор Принстонского и Нью-Йоркского университетов Томас Дж. Сарджент, выступивший с открытой лекцией.

Форум-2015 продлится три дня, в его работе примут участие более 3000 человек. Среди них видные государственные и политические деятели, члены Правительства, палат Федерального Собрания Российской Федерации, известные отечественные и зарубежные

ученые и эксперты, руководители банков, бизнес-структур, страховых и инвестиционных компаний. На пленарном заседании, открывающем Форум, выступят ведущие экономисты и чиновники-практики, определяющие вектор развития экономической политики современной России. Второй день будет посвящен проведению панельных секций по приоритетным направлениям социально-экономического развития России в условиях нестабильной политической и экономической ситуации в мире. Параллельных интеллектуальных площадок будет семь.

- Реиндустриализация и импортозамещение: как от слов перейти к делу?
- Современные теории антикризисной политики.
- Глобальная экономика: все еще в зоне турбулентности.
- Социально-психологические факторы экономического роста.
- Современная денежно-кредитная политика России: тормоз или акселератор?
- Бюджетно-налоговая политика: как выполнить социальные обязательства, не убив бизнес.
- Пространственная экономика России и ликвидация экономической асимметрии в развитии российских территорий.

Завершится Форум молодежной секцией, на которой молодые ученые, аспиранты и студенты представят свои инновационные проекты. Нестандартные подходы к организации и проведению дискуссии с использованием самых современных средств мультимедиа не оставят равнодушной аудиторию, преимущественно состоящую из студентов и аспирантов вузов из более чем 50 субъектов Российской Федерации.

Ждем вас на нашем Форуме!
Участие в нем бесплатное.

Официальные сайты Форума:

<http://форум-24.рф/>
<http://forum24.fa.ru/blog/>

Регистрация на Форуме:

<http://go.fa.ru/forum24reg>

Источник: <http://www.fa.ru/projects/forum24/Pages/default.aspx>