



УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАУКИ

№ 4 (9)
2013

ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Научно-практический журнал

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- В.А. Цветков**, председатель редсовета, д-р экон. наук, проф. Государственного университета управления, член-корреспондент РАН, зам. директора Института проблем рынка РАН
- В.Е. Дементьев**, зам. председателя редсовета, д-р экон. наук, проф., зав. лабораторией Центрального экономико-математического института РАН, зам. директора по науке Института новой экономики Государственного университета управления
- Л. Айвазян**, исполн. директор фонда «Евразия» (США), руководитель Российско-американской программы по сотрудничеству институтов гражданского общества
- И.В. Беликов**, канд. истор. наук, директор Российского института директоров, член Экспертного совета по корпоративному управлению при ФСФР России, заместитель председателя Коллегии профессионального сообщества корпоративных директоров, член Международной сети корпоративного управления ICGN
- А.В. Белоцерковский**, д-р физ.-мат. наук, проф., ректор Тверского государственного университета, член Президиума координационного совета учебно-методических объединений и научно-методических советов высшей школы, эксперт по образованию ЮНЕСКО
- А.Л. Гапоненко**, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой общего и стратегического менеджмента Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Заслуженный деятель науки РФ
- Д. Гиллис**, проф. Университета Торонто, Школы бизнеса им. Шулиха Йоркского университета (Канада)
- П. Доуден**, исполнительный директор Центра деловой этики и корпоративного управления (США)
- А.Ю. Жданов**, д-р экон. наук, зам. председателя правления ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк»
- О.В. Кузнецов**, д-р экон. наук, проф., директор по дополнительному профессиональному образованию Финансового университета
- Г.Р. Латфуллин**, д-р экон. наук, проф., директор Института государственного права и управления Государственного университета управления, зав. кафедрой теории организации и управления, Почетный работник высшего профессионального образования РФ
- С.А. Поршаков**, канд. истор. наук, исполнительный директор Национального совета по корпоративному управлению, член Комитета Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по корпоративному управлению и Комитета по ведению Национального реестра независимых директоров при РСПП
- А. Сеттлз**, проф. Университета штата Делавэр (США)
- С.Н. Сильвестров**, д-р экон. наук, проф., проректор Финансового университета, Заслуженный экономист РФ
- А.В. Трачук**, д-р экон. наук, проф. кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета, генеральный директор ФГУП «Госзнак» Министерства финансов Российской Федерации
- М.А. Федотова**, д-р экон. наук, проф., проректор Финансового университета, Заслуженный экономист РФ

- М.О. Флин**, проф. Дублинского Технологического института (Ирландия)
- А.В. Шишкин**, д-р экон. наук, проф., проректор по научной деятельности Российского экономического университет им. Г.В.Плеханова, Почетный работник высшего профессионального образования РФ

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

- И.Ю. Беляева**, главный редактор, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Корпоративное управление» Финансового университета, председатель подкомитета по корпоративному управлению и менеджменту Торгово-промышленной палаты РФ, Заслуженный работник высшей школы РФ, Почетный работник высшего профессионального образования РФ
- Ю.М. Цыгалов**, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, зав. кафедрой «Общий менеджмент и управление проектами» Финансового университета
- В.Г. Антонов**, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Корпоративное управление» Государственного университета управления
- Л.М. Бадалов**, д-р экон. наук, проф. кафедры национальной и региональной экономики Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова, Заслуженный работник высшей школы РФ, Почетный работник высшего профессионального образования РФ
- Б.С. Батаева**, д-р экон. наук, проф., зам. зав. кафедрой «Корпоративное управление» Финансового университета
- А.Л. Денисова**, д-р экон. наук, проф., директор Института делового администрирования и бизнеса Финансового университета, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Почетный член Института финансовых аналитиков (IFA, Великобритания)
- И.Н. Ильина**, д-р экон. наук, проф. кафедры «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета, директор Центра региональных исследований Высшей школы экономики
- С.В. Карпова**, д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Маркетинг и логистика» Финансового университета
- Г.Б. Клейнер**, д-р экон. наук, проф., член-корреспондент РАН, зам. директора Центрального экономико-математического института РАН, зав. кафедрой «Системный анализ в экономике» Финансового университета
- В.В. Масленников**, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой общего менеджмента Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова
- М.В. Мельник**, д-р экон. наук, проф., директор Межвузовского научно-методического центра по бухгалтерскому учету, анализу и аудиту Финансового университета, Заслуженный деятель науки РФ
- С.Е. Прокофьев**, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета, заместитель руководителя Федерального казначейства
- Х.П. Харчилава**, канд. экон. наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Корпоративное управление» Государственного университета управления

Учредитель:**Финансовый университет**

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС77-49400 от 17 апреля 2012 г.

Главный редактор: **И. Ю. Беляева**

Выпускающий редактор:

Л. Г. Зацепина

Верстка: **С. М. Ветров**

Корректор: **М. С. Лещинер**

Журнал подписан в печать 27.12.2013. Формат 60 × 84 1/8. Объем 10,23 п. л. Тираж 153 экз. Заказ № 4

Адрес редакции:

125993, Москва, ГСП-3,

Ленинградский пр-т, 51, стр. 3, к. 105

Телефон: (499) 943-94-82.

E-mail: science.manag@gmail.com

Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с точкой зрения авторов публикаций.

Письменное согласие редакции при перепечатке материалов издания, а также ссылки при цитировании на журнал «Управленческие науки» обязательны. Все статьи подлежат предварительному рецензированию. Рукописи принимаются редакцией в электронном виде (по электронной почте или на диске). При этом следует указать: ФИО, место работы, занимаемую должность, ученую степень, ученое звание, адрес, контактные телефоны, адрес электронной почты. Название статьи, сведения об авторе, краткая аннотация (600–800 зн.) и ключевые слова (5–10 сл.) представляются на русском и английском языках. Список использованной литературы (без повторений) оформляется в конце текста под заголовком «Литература» и содержит библиографические данные обо всех упоминаемых в статье источниках (с указанием общего числа страниц). Работы, на которые в тексте нет ссылок, в списке литературы не приводятся. Объем статьи — до 1 п. л. Редакция оставляет за собой право на стилистическое редактирование, а также (при необходимости) на сокращение материала, публикуемого в журнале.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Беляева И. Ю., Данилова О. В.

Обеспечение устойчивого развития территорий: взаимодействие бизнеса и власти 4

Бутова Т. В., Рашкеева И. В., Голобородова О. В.

Крупнейшие города в период глобализации 9

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусова А. П.

Современные методы управления корпоративными финансами 15

Родионова М. Е.

Комплексное управление рисками: обзор зарубежных стандартов 23

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Кириллова О. Ю.

Корпоративная социальная ответственность как объект контроля 27

Козлова Н. П.

Благотворительность и репутационный потенциал компании 33

Кудайбергенова Н. С.

Этические аспекты внутренней корпоративной ответственности 41

Бизнес за социальную ответственность.

Международная конференция (Арлингтон, США) 47

МАРКЕТИНГ

Мишулин Г. М.

Маркетинг: системообразование и концептуальные трансформации 49

Арский А. А.

Технология снижения логистических издержек 54

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Леонов С. Н.

Освоение арктической зоны Дальнего Востока: состояние и проблемы 57

Мигранян А. А.

Сравнительная оценка экономических преимуществ интеграционного выбора Украины 71

К 95-ЛЕТИЮ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Логвинов С. А.

У истоков отечественного планирования и управления 79

STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT*Belyaeva Irina, Danilova Olga***Ensuring Sustainable Development of Territories: the Interaction of Business and Authorities** 4*Butova Tatyana, Goloborodova Olga, Rashkeeva Irina***The Largest Cities in the Period of Globalization** 9**CORPORATE MANAGEMENT***Brusov Peter, Filatova Tatyana, Orekhova Natalia, Brusova Anastasia***Modern Management Methods of Corporate Finance** 15*Rodionova Marina***Integrated Risk Management: Overview of the International Standards** 23**CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY***Kirillova Oksana***Corporate Social Responsibility as the Object of Control** 27*Kozlova Nadezhda***Charity and Company's Reputation Potential** 33*Kudaybergenova Nurbuvi***Ethical Aspects of Internal Corporate Responsibility** 41**Business for social responsibility.****International conference (Arlington, TX, USA)** 47**MARKETING***Mishulin Georgi***Conceptual Transformation and Systemformation in Marketing** 49*Arskiy Alexander***Way to Reduce Logistics Costs** 54**REGIONAL ECONOMY AND MANAGEMENT***Leonov Sergey***The Development of the Russian Far East Arctic Zone: State and Challenges** 57*Migranyan Aza***Ukraine Integration Choice: Comparative Estimate of the Economic Benefits** 71**THE 95TH ANNIVERSARY OF THE FINANCIAL UNIVERSITY***Logvinov Stanislav***At the Root of the National Planning and Management** 79

УДК 338.2 (33)

Обеспечение устойчивого развития территорий: взаимодействие бизнеса и власти

БЕЛЯЕВА ИРИНА ЮРЬЕВНА, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Корпоративное управление» Финансового университета
E-mail: belayeva@mail.ru

ДАНИЛОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА, доктор экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой «Корпоративное управление» Финансового университета
E-mail: danilovaov@yandex.ru

В статье рассмотрены взаимоотношения государственных органов власти и крупных бизнес-структур на территориях их присутствия (регионального и местного уровней) с точки зрения перераспределения их традиционных управленческих ролей. Проанализированы последствия такого взаимодействия, выражающиеся качественными и количественными изменениями уровней социально-экономического развития как конкретной территории, так и национальной экономики в целом. Определены направления взаимодействия власти и бизнеса на территориях присутствия с учетом интересов всех участников взаимодействия и использованием возможностей корпоративных структур.

Ключевые слова: бизнес-структуры, органы государственной власти, социальная ответственность, территория присутствия.

Ensuring Sustainable Development of Territories: the Interaction of Business and Authorities

BELYAEVA IRINA, Ph.D. (Econ.), professor, head of the Corporate Governance Department, Financial University
E-mail: belayeva@mail.ru

DANILOVA OLGA, Ph.D. (Econ.), professor, deputy head of the Corporate Governance Department, Financial University
E-mail: danilovaov@yandex.ru

The relations between the authorities and business are considered in terms of the redistribution of their traditional managerial roles. The interaction of state authorities and business structures in the territories (regional and local levels) is from the point of view of the analysis of consequences, which are reflected on the qualitative and quantitative changes in the socio-economic development, as a particular territory, and the national economy as a whole. Defines the ways of interaction of state bodies and business structures in the territories with regards to achieving the balance of interests of all participants and using opportunities of corporate structures.

Keywords: area of presence, business, public authorities, social responsibility.

Управляющие воздействия государственных органов на крупные компании с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий их присутствия не могут быть едиными как для страны в целом, так и для каждого отдельного региона. Для любого из субъектов взаимодействия — на национальном уровне, уровнях субъектов Федерации и их муниципальных образований — построение системы управляющих воздействий и алгоритмы ее функционирования будут разными для каждого из трех уровней управленческой иерархии.

Устойчивость территориальной экономической системы — характеристика комплексная и с позиции методологии означает необходимость рассматривать управление устойчивым социально-экономическим развитием территории присутствия крупного бизнеса в единстве трех взаимосвязей:

- 1) с устойчивостью всей национальной экономики и ее территориальных сегментов;
- 2) с устойчивостью крупных (средних, мелких) бизнес-структур и территории его присутствия как единого образования;
- 3) с позиции внутренней структуры каждой отдельно взятой бизнес-структуры.

Корпоративная социальная ответственность бизнес-структур на территории присутствия играет следующие основные роли: составная часть корпоративного управления и системы управления нефинансовыми рисками;

- объект социальной отчетности и отчетности по устойчивому развитию;
- инструмент межсекторного взаимодействия и партнерства;
- пиар-коммуникация.

С законодательной позиции местные власти не могут заставить компании быть активными участниками территориального развития. Бизнес-структуры обязаны соблюдать законы, экологические, санитарно-эпидемиологические нормы и нормативы, связанные с производственной деятельностью, наймом рабочей силы, а также выплачивать налоги в федеральный и региональный бюджеты. Социально-экономическим развитием территорий обязаны заниматься местные, в основном региональные, органы власти, а иногда, в исключительных случаях (депрессивный район с высоким уровнем безработицы) — федеральные. При этом каждый участник имеет свои цели,

располагает собственным набором инструментов мотивации, решает конкретные задачи.

Органы региональной и местной власти нередко оказывают протекцию организациям муниципальной формы собственности, преследуя при этом исключительно собственные интересы: сохранить бюджетную базу; заручиться гарантиями, что в результате структурных реформ не будет сокращен штат сотрудников или не потребуются их профессиональная переориентация, и т. п. Для этого у бизнеса запрашиваются средства на «латание» неэффективной социальной инфраструктуры, а не на решение проблем, вызванных ее несовершенством.

На практике подобное давление на бизнес со стороны местных органов власти получило название «добровольно-принудительной благотворительности», которая, в конечном счете, означает ограничение свобод выбора и отстранение бизнес-структур от принятия решений относительно направления финансирования. Менеджмент компаний вынужден принимать управляющие воздействия со стороны местной администрации и финансировать «навязанные» варианты социальных программ, упуская важнейший элемент управления — независимую экспертную оценку целесообразности финансирования указанного вида деятельности, ожидаемых результатов, поиск более эффективных вариантов решений. Последствиями такой «добровольно-принудительной благотворительности» становится ненужность и низкая эффективность социальных программ бизнес-структур на территории присутствия.

Участие компаний в развитии территорий присутствия должно оставаться *строго добровольным*. Подобную позицию разделяет ряд российских ученых [1, с. 53; 2]. Стратегически мыслящий менеджмент крупных корпораций выстраивает свои приоритеты в интересах устойчивости получения высоких доходов и, соответственно, социально-экономической устойчивости той территории, ресурсы которой он использует.

И государственные органы, и бизнес-структуры вносят свой вклад в общий проект по устойчивому развитию территории присутствия. Вклад бизнес-структур — это финансовые ресурсы, профессиональный опыт, управленческие навыки, гибкость и оперативность в принятии управленческих решений, способность к принятию инновационных решений, инвестиции в создание

современных предприятий с участием иностранного капитала, налаживание эффективных кооперационных связей. Растет региональный рынок труда, повышается занятость населения, растет спрос на высококвалифицированные и хорошо оплачиваемые профессии, улучшаются демографические показатели. При этом компании, в свою очередь, тоже получают определенные дивиденды.

Рычагами воздействия государственных органов власти на деятельность бизнес-структур являются:

- правомочия его как собственника;
- возможность предоставления бизнесу налоговых и иных льгот, гарантий;
- возможность предоставления бизнесу некоторых объемов финансовых средств за счет федерального и региональных бюджетов.

Во взаимоотношениях с бизнесом роль государства постепенно становится доминирующей. Органы государственной власти не только сами выбирают субъектов (организации, группы), которые будут представлять интересы бизнес-структур во взаимодействии с властью на территории присутствия, но и в определенной степени контролируют порядок формулирования субъектами своих требований.

Становясь основными регуляторами, государственные органы перераспределяют при необходимости финансовые ресурсы с чисто производственных программ на решение задач социального развития территории (образование, здравоохранение, наука, культура). Во многих случаях такая позиция способствует общему улучшению социально-экономического климата территории присутствия бизнес-структур и прямо сказывается на ее инвестиционной привлекательности.

Основными функциями государственных органов власти остаются контроль и регулирование деятельности бизнес-структур, соблюдение общественных интересов.

Воздействие крупных бизнес-структур на развитие территории присутствия должно включать функциональные блоки, обеспечивающие:

- выявление и оценку имеющихся в социально-экономическом развитии территории противоречий;
- разработку социальных программ, направленных на достижение баланса интересов всех заинтересованных сторон;
- мониторинг результатов и корректировку действий при постановке новых целей и задач,

возникновении социально-экономических конфликтов.

В результате территория присутствия получает качественные и количественные возможности развивать общественно значимые инфраструктурные проекты (жилищное строительство, ЖКХ, дорожное строительство, железные дороги, аэропорты, морские порты и т. д.), оказывать услуги местному населению на качественно новой основе и по доступным ценам.

Система мер управляющих воздействий государственных органов на крупные компании для обеспечения устойчивого социально-экономического развития территории присутствия в разных странах функционирует по-разному.

Есть две основные национальные модели, в рамках которых складывалась система управляющих воздействий власти на деятельность бизнес-структур: плюралистическая и неокорпоративистская. Ни одна из них не работает самостоятельно, однако в каждом конкретном случае можно наблюдать преобладание какой-то одной модели.

Плюралистическая модель взаимодействия бизнеса и власти базируется на англо-американской традиции и исходит из того, что общественная система и ее части находятся в координационной зависимости. Следовательно, преобладание роли какой-то одной части целостной системы исключено. Государству в данном случае отведена в основном пассивная роль. Оно распределяет ограниченные ресурсы в соответствии с решениями, отражающими баланс между основными общественными силами.

Корпоративистская, или неокорпоративистская модель взаимодействия бизнеса основана на партнерстве различных профессиональных и социальных групп. Основой деловой этики в этом случае является сотрудничество, а не конкуренция. Акцент делается не на успех отдельной личности или компании, а на достижение стабильности, успешное развитие национальной экономики, обеспечение гарантий достигнутого уровня жизни, предотвращение возможных потерь и потрясений.

Государство в корпоративистской модели устанавливает и обеспечивает выполнение общих правил игры. Рассматриваемое как орган, ответственный за исполнение социальных обязательств перед обществом, оно имеет, соответственно, право выдвигать определенные требования к бизнесу.

Таблица

**Предложения по составам трехсторонних комиссий разного уровня
для управления устойчивым развитием территорий**

Субъекты взаимодействия		
Государственные органы	Представители бизнес- структур	Представители общества (местного сообщества)
На национальном уровне		
Правительство РФ; федеральные министерства; ведомства; службы; агентства; департаменты и управления министерств	РСПП; отраслевые объединения работодателей; бизнес-структуры федерального значения	Общественная палата РФ; профсоюзные объединения; общественные советы при министерствах и ведомствах; ТПП РФ; НКО на уровне РФ
На уровне субъекта Федерации		
Правительство (администрация) субъекта РФ; министерства; службы, агентства, департаменты и управления министерств правительства субъекта РФ	Региональные объединения работодателей; бизнес-структуры регионального значения; филиалы (представительства) крупных региональных бизнес-структур	Общественная палата субъекта РФ; профсоюзные региональные объединения; ТПП субъекта РФ; НКО на уровне субъекта РФ
На уровне местного сообщества территории присутствия		
Администрация муниципального образования; соответствующие отделы и управления муниципалитетов	Действующие на территории муниципальных образований филиалы (представительства) региональных и федеральных бизнес-структур	Филиалы общественных палат субъектов РФ; общественные советы при муниципалитетах; общественные наблюдательные комиссии по направлениям деятельности НКО, действующие в муниципальных образованиях

Для упорядочения и продвижения идеи управления устойчивым развитием территорий присутствия крупных бизнес-структур на основе современных экономических методов, с помощью управленческих и организационных рычагов предлагается следующее.

На федеральном уровне:

- сформулировать национальные приоритеты и принципы регулирования корпоративной социальной ответственности и нефинансовой отчетности (на основе уже сложившихся административных форм);
- ежегодно проводить форумы, посвященные социальной и экологической ответственности бизнеса, а также формам и направлениям взаимодействия с государственными органами власти;
- разрабатывать и распространять регулярные правительственные публичные заявления по внедрению и развитию системы социально-экологической ответственности бизнеса;
- выработать рекомендации по применению (на добровольной основе) международных стандартов управления и отчетности по устойчивому

развитию и экологии. Ответственность за регулярность издания таких материалов закрепить за ведущими ассоциациями бизнеса (например, Торгово-промышленной палатой), отраслевыми ассоциациями производителей;

- распределять бюджетные средства финансирования проектов по корпоративной социальной ответственности, устойчивому развитию, экологической отчетности на конкурсной основе (среди профильных НКО);
- финансировать приоритетные национальные проекты на основе долевого участия бизнеса и государства.

На региональном уровне:

- проводить специальные форумы и конференции с участием бизнеса и местных администраций, посвященные вопросам социальных и экологических приоритетов в деятельности региональных властей;
- разрабатывать и реализовывать специальные целевые региональные и территориальные программы социального инвестирования во всех областях (социальной, экологической

и культурной) при условии прямого долевого участия в финансировании этих программ местных администраций и бизнес-структур;

- обеспечить участие представителей местных органов власти в мероприятиях, проводимых бизнес-структурами на территории присутствия в форме так называемых диалогов по проблемам социальной ответственности с целью выработки конкретных рекомендаций по развитию программ для местного сообщества, местной администрации и менеджмента компании;

- организовывать семинары и другие специальные мероприятия в целях развития межсекторного социального партнерства при участии всех заинтересованных сторон: власти, бизнеса, гражданского общества;

- активно подключать НКО к реализации социальных программ на территории присутствия бизнес-структур при участии власти и бизнеса в целях повышения эффективности программ, гарантии целевого расходования объединенных средств.

В качестве субъекта (органа) управления предлагается на уровне страны, региона (субъекта Федерации) и муниципальных образований создавать трехсторонние комиссии из представителей власти, бизнес-структур и местного сообщества (см. *таблицу*). Эти комиссии должны работать на основе заключаемых на соответствующих уровнях соглашений между тремя взаимодействующими сторонами.

Основные функции органов власти, стимулирующие участие бизнеса в экономической и социальной сфере на территориях присутствия бизнес-структур, — это координация действий по привлечению ресурсов и создание благоприятных условий для реализации программ регионального развития. Действительно, органы власти зачастую лучше владеют местной ситуацией, имеют более четкое представление о том, какое направление нужно развивать в рамках социальных программ, а также о реальных нуждах населения и проблемах территории в целом. Органы

местной власти должны взять на себя функцию координатора социальных вложений бизнес-структур, стать гарантом их эффективного и целевого использования.

Ресурсы для реализации социальных программ, организации конкурсов на участие в социальных проектах на городском и региональном уровнях могут привлекаться на основе долевого участия — финансирование может осуществляться частично за счет средств местных бюджетов, частично за счет средств бизнес-структур. С организационной точки зрения при необходимости можно создать специализированный отдел по работе с некоммерческим сектором.

Наиболее эффективной (с точки зрения бизнес-структур) моделью взаимодействия бизнеса и государства является совместное определение приоритетов социальной политики территорий присутствия в тех областях, где бизнес может проявить себя наиболее активно. При этом ожидания бизнес-структур по отношению к местным органам государственной власти давно уже вышли за пределы координации социально ответственной деятельности. Бизнес ждет от органов власти не просто заявлений по поводу необходимости социально ответственных действий, и не только использования возможностей бизнеса в решении региональных проблем, но и организационно-финансовой помощи в создании системы комплексных мер по формированию прозрачной политики поддержки благотворительности и социальных инвестиций бизнеса.

Литература

1. Батаева Б. С. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие России. М.: Финансовый университет. 2010. 164 с.
2. Современные корпоративные стратегии и технологии в России: Сборник научных статей. Вып. 5. Ч. 3 / Ред. колл. М. А. Эскиндаро, И. Ю. Беляева, Л. А. Плотицына, Б. С. Батаева. М.: Финакадемия, 2010.

УДК 332.122.64

Крупнейшие города в период глобализации

БУТОВА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА, кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана факультета «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета
E-mail: tvbutova@mail.ru

ГОЛОБОРОДОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА, студентка 4 курса Финансового университета
E-mail: gerastikez@mail.ru

РАШКЕЕВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА, студентка 4 курса Финансового университета
E-mail: irinarashkeeva@rambler.ru

В последние десятилетия отмечается всемирная тенденция к росту числа городов, их укрупнению и стремлению населения в них проживать. Около половины населения земного шара живет в городах. В статье рассмотрены основные аспекты понятия «глобализация». Представлены стратегии развития крупнейших городов и их конкурентные преимущества. Проведен анализ развития крупнейших городов в период глобализации и влияния глобализации на развитие мегаполисов.

Ключевые слова: глобализация, инновационные технологии, конкурентные преимущества, крупнейшие города, развитие регионов, урбанизация.

The Largest Cities in the Period of Globalization

BUTOVA TATYANA, Ph.D. (Econ.), associate prof., deputy dean of the State and Municipal Governance Department, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: tvbutova@mail.ru

GOLOBORODOVA OLGA, 4th year student of the University of Finance

RASHKEEVA IRINA, 4th year student of the University of Finance
E-mail: irinarashkeeva@rambler.ru

In recent decades we have seen a worldwide trend to increase the number of cities, their consolidation and the desire of the population to live in them. About half of the world population lives in cities. The article considers the main aspects of the concept of «globalization». In addition to this the development strategies of the largest cities and its competitive advantages are shown. This article represents the analysis of the largest cities' development at the globalization period and the impact of globalization on the processes in the world.

Keywords: competitive advantages, globalization, innovative technologies, largest cities, region development, urbanization.

Еще в начале XIX в. ни в одном городе мира численность населения не достигала одного миллиона человек, а к 2012 г. насчитывалось более 300 городов-миллионеров, и их число продолжает расти [1]. Урбанизация стала общемировым процессом. По прогнозам Организации Объединенных Наций, к 2050 г. более 85%

населения Земли будет проживать и трудиться в городах.

Набирающий скорость процесс урбанизации, концентрация научного и экономического потенциала в наиболее крупных городах — объективные черты нынешнего мира. Сегодня, по оценкам экспертов, в городах проживает около 75% населения

Российской Федерации, порядка 90% населения Восточной Европы, примерно половина населения всего земного шара [2, с. 23].

В крупнейших городах появляются новые стандарты качества жизни, которые наиболее отвечают условиям нового тысячелетия и дают обществу возможность наращивать научный и экономический потенциалы. Крупнейшие города становятся основными местами, где сосредотачиваются человеческие, трудовые, промышленные, культурные, экономические ресурсы. Более того, крупнейшие города становятся центрами социально-экономического развития как для конкретного региона, в котором они расположены, так и для нескольких регионов, находящихся поблизости. Некоторые крупные города могут быть даже центрами развития всей страны в целом [3, с. 154]. Значимость регионов определяется не только по числу его жителей, но и по ряду других факторов, к наиболее важным из которых относятся уровень доходов населения, экономический и культурный потенциал, накопленный населением региона. К этому списку стоит отнести также специфику соседних регионов, для которых крупнейшие города будут центрами транспортной системы, местом получения высшего образования, торговыми и культурными центрами.

Для современного мира крупнейшие города выполняют и функцию индустриальных центров регионов, поскольку с ними связаны научный потенциал, сильная система образования, а также высокий уровень культуры населения. При этом крупнейший город — достаточно сложная система, которая может иметь не только сильные стороны, но и технические, технологические, а зачастую и материальные проблемы. Особенно важно это учитывать, поскольку крупнейшие города — это в первую очередь место проживания миллионного населения, забота о котором представляет собой приоритетную цель управления развитием таких городов.

Зачастую глобализация и городские проблемы тесно взаимосвязаны между собой. Доказательством тому может служить тот факт, что самыми быстрыми темпами растут города, где сконцентрированы новые функции, а города с промышленной специализацией от них отстают и порой сталкиваются с серьезными экономическими проблемами [4, с. 110]. Финансовые функции и сфера деловых услуг в городах приносят сверхприбыли,

промышленные же функции позволяют им только выживать.

Именно глобализация чаще всего становится причиной трансформации городских функций. Если до промышленной революции города были в основном центрами торговли, финансов, центрами политической власти, то во времена промышленной революции они стали в основном средоточием промышленных функций. Это особенно справедливо для городов советского времени. С развитием глобализации наблюдается возврат к «традиционным» городским функциям, но уже на современной технологической основе. Заметно растет значимость в городе международного (внешнего) сектора городской экономики, своеобразных «корней», которыми город закрепляется в глобальной экономической системе.

В табл. 1 отражены влияние глобализации и последствия, которые способствуют или, наоборот, препятствуют быстрому развитию крупнейших городов.

Анализируя данные, приведенные в таблице, можно прийти к выводу, что влияние глобализации на развитие крупнейших городов очень велико. Границы экономической, культурной и даже политической деятельности становятся все более прозрачными и условными. Растущий уровень глобализации экономики выражается в резком увеличении масштабов и темпов перемещения капитала, опережающем росте международной торговли по сравнению с ростом ВВП, возникновением круглосуточно работающих в реальном масштабе времени мировых финансовых рынков. Созданные за последние десятилетия информационные системы значительно усилили способность финансового капитала к быстрому перемещению, что содержит в себе, по крайней мере потенциально, способность к разрушению устойчивых экономических систем.

Современная Российская Федерация — это страна городов. В них и в поселках городского типа, которые занимают менее одного процента территории страны, живет практически три четверти (73%) всего населения [5, с. 11]. Здесь же сосредоточена основная часть капитала и хозяйственной жизни государства.

На общем фоне процесса урбанизации главную роль играют самые большие города — федеральные и региональные центры [2, с. 22]. Они играли основную роль в демократическом преобразовании России, и сегодня именно они испытывают

Таблица 1

Эффекты глобализации и их влияние на развитие крупнейших городов*

Эффект глобализации	Влияние глобализации на развитие крупнейших городов
Усиление конкуренции внутри страны и на мировой арене	Обострение международной конкуренции способствует повышению качества товаров и услуг и производительности труда, а также снижению издержек и цен и постоянному внедрению инноваций. С другой стороны, конкурентная борьба приводит к разорению малого бизнеса и снижению уровня жизни населения
Повышение стратегической значимости городов	Крупнейшие города становятся центрами производственной экономической активности и играют ключевую роль в экономике страны, объединяя в себе человеческий фактор, капитал и инновационные технологии. Глобализация облегчает хозяйственное взаимодействие между городами, создает условия для доступа стран к передовым достижениям человечества
Утрата национального самосознания и культурного наследия своей страны	Города, включенные в процесс глобализации, все более явно приобретают новые, повсеместно одинаковые черты и теряют свою идентичность. Происходит столкновение локальных культур, ведущее к утрате культурного наследия страны
Приватизация коммунальных услуг	Глобализация способствует приватизации услуг и международными, и национальными фирмами, но в обоих случаях уровень обеспечения жизненных потребностей людей зависит от того, способны ли они оплатить услуги
Объединение крупнейших городов в единую экономическую систему	Во всем мире крупнейшие города сливаются друг с другом, образуя единую экономическую систему. Многие города стали стратегическими стержнями глобальной экономики, зависящими друг от друга узлами единой динамически развивающейся глобальной сети, которая облегчает взаимодействие городов
Неравномерность распределения благ среди населения	Страны, чье население не входит в «золотой миллиард», теряют свои ресурсы. Неравенство доходов может достигать огромных масштабов и создавать угрозу для политической и экономической стабильности в стране, а поскольку экономики всех стран тесно взаимосвязаны, это создает напряжение в мире
Потенциальная нестабильность вследствие взаимосвязи экономик крупнейших городов	Если нарушить экономическую жизнь в каком-либо одном крупном городе, то при тесном взаимодействии его с остальными городами это негативно скажется на их экономике. Глобализация, плюсы и минусы которой проявляются в результате такой взаимосвязи, уже не раз показывала свою отрицательную сторону, когда проблемы в одной стране или регионе становились началом мирового кризиса

* Составлено О. В. Голобородовой.

наибольшее негативное влияние от развития страны по так называемому «сырьевому сценарию».

Наши крупнейшие города не смогли стать лидерами структурного преобразования экономики в 90-е годы. Пришло время осознать серьезность этого факта и разработать план действий, которые могли бы поменять общую направленность социально-экономического развития страны [6, с. 41]. Интересы крупных городов не только совпадают с государственными интересами, но и во многом опережают их. Для составления и реализации какого-либо плана действий необходимо разработать определенную стратегию.

Современная инновационная стратегия — это комплекс запланированных действий, призванный ответить на различные вызовы и угрозы в сфере развития, определить цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики. Стратегия задает субъектам

инновационной деятельности долгосрочные ориентиры развития, а также финансирования фундаментальной и прикладной науки, поддержки разработок, опираясь на результаты всесторонней оценки инновационного потенциала и долгосрочного научно-технологического прогноза.

На протяжении нескольких лет мы осуществляем мониторинг развития российских регионов, и все это время отмечаются следующие тенденции.

Процессы региональной реструктуризации приняли пассивный характер, отраслевые и региональные структуры, созданные еще в годы СССР, приспосабливаются к требованиям современного мирового рынка. Поначалу от этого выигрывали районы — поставщики топлива и сырья на экспорт (Тюменская область с ее автономными округами, Якутия, а также Красноярский край и некоторые другие). Что же касается старых промышленных центров, где обрабатывающая промышленность

зародилась более чем сто лет назад и «тянула» за собой страну, — Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, — то сейчас они не входят в «элиту» промрайонов страны. Наша страна впервые в современной практике демонстрирует инверсию такого понятия, как «старопромышленный район» (в данном случае в этом качестве представлены не угольно-металлургические бассейны, как было ранее, а районы обрабатывающей промышленности с высоким уровнем науки и техники).

На территории страны сформировалась *новая четырехполюсная иерархия регионов*, основанная на доминировании Москвы (столичного торгово-банковского капитала) и районов добычи экспортного топлива и сырья (северо-восток страны) над аграрным югом России и стагнирующим «промышленным поясом» (от Санкт-Петербурга до Новосибирска).

Сегодня залогом успеха в экономическом развитии становится ориентация в первую очередь на секторы, связанные с обработкой информации и предоставлением научно-технических услуг. Любые попытки действовать «несовременно» в конце индустриальной лишають страну перспективы выхода на мировые рынки [7, с. 341].

Необходимость перехода России к инновационному развитию обоснована целым рядом факторов. Например, преобладанием городского населения. Это главное ее отличие как от стран «третьего мира», так и от некоторых государств Восточной Азии. Изобилие горожан делает для нашей страны непригодными методы рыночной мобилизации, опирающиеся на использование огромной массы сельского населения, которое живет по законам натурального хозяйства [7, с. 357].

Преобладание городского населения делает одним из основных императивов российской политики сохранение имеющегося жилищного фонда, основная часть которого расположена в больших и средних городах. Это предьявляет определенный комплекс требований относительно отраслевой структуры экономики, образа жизни, уровня занятости и доходов населения. Влияют на развитие страны и такие факторы, как продолжительная зима (необходимость работы в закрытых помещениях) и огромные расстояния (сложность перевозки сырья и промежуточных продуктов).

Таким образом, России необходима специализация не на отраслях топливно-сырьевого комплекса, как ранее, а на высоких технологиях

и обрабатывающей промышленности обусловлена тремя факторами [6, с. 48]:

- набирающей темп урбанизацией,
- климатическими условиями,
- большими расстояниями между городами.

Обеспечить такую специализацию можно только с помощью крупнейших городов. Это определяется некоторыми закономерностями инновационного развития, для которого городские агломерации и крупнейшие города — наиболее оптимальная и естественная среда. При этом ключевое значение приобретает инновационная деятельность, позволяющая бесперебойно обновлять производственно-технологическую базу, выпускать новую конкурентоспособную продукцию и снижать ее себестоимость, что способствует проникновению на мировые рынки, завоеванию сегментов этих рынков.

Сегодня большинство индустриально развитых стран выбирает инновационный путь развития, чтобы обеспечить себе долгосрочный устойчивый экономический рост. Это означает более широкое (по сравнению с другими путями развития) использование новейших разработок и достижений в сфере науки и техники, производстве и сельском хозяйстве. Примерами могут служить информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, ресурсо- и природосберегающие технологии. Для этого необходимо повысить инновационную восприимчивость экономики всей страны в целом [8, 147].

По сравнению с другими странами в России инновационная активность не так высока, как может показаться на первый взгляд. Есть ряд острых и определенных на данный момент проблем: наличие коррупции, практики «откатов» чиновникам за предоставление услуг; нехватка высококвалифицированных специалистов для ряда отраслей; отсутствие у специалистов мотивации к переподготовке и повышению квалификации; затрудненность межрегионального сотрудничества непосредственно в сфере инновационной деятельности; отсутствие у бизнеса любого размера стремления рисковать и внедрять инновационные технологии в производство. Наконец, непонимание некоторой частью населения страны, для чего вообще нужны нам инновационные технологии [9, с. 4].

Очевидно, что решение этих острых проблем должно быть тщательно продумано и проработано. Внедрение инновационных технологий — долгий процесс, который требует большого объема

ресурсов и не может быть осуществлен быстро. Чтобы активизировать интерес к внедрению инноваций в бизнесе, необходима государственная поддержка по разработке и внедрению новейших технологий. Система поощрения предприятий, активно внедряющих инновации, должна учитывать степень риска и расходы, понесенные предприятием, и предоставлять льготы и субсидии. Поскольку и изобретатель, и руководитель, ориентированные на инновационное развитие своего предприятия, заинтересованы в получении соответствующего вознаграждения, должна быть установлена справедливая и разумная цена на лицензирование новых технологий. Это стало бы стимулом для изобретателей.

Стоит отметить, что в нашей стране нет четко сформулированного федерального проекта по внедрению инновационных технологий. Проблема, с которой сталкиваются регионы, заключается в следующем: законодательством не закреплено разделение функций между властями федерального и регионального уровней в отношении стратегического развития национальной и региональной инновационных систем.

Другая проблема состоит в том, что в России отсутствует институт экспертов в области создания инновационных систем, нет апробированных моделей (национальной и региональной) таких систем. При этом банки и финансовые институты, заинтересованные в инновационном развитии промышленности, проявляют интерес к коммерциализации системных проектов на разных уровнях управления [10, с. 14].

В результате возникает двойственная ситуация: из-за отсутствия государственного института экспертов в области инновационных систем органы власти не в состоянии проверить действенность предлагаемых ей инициатив, а бизнес не имеет мотивации для внедрения инновационных технологий, поскольку нет системы вознаграждения за их внедрение.

Таким образом, становится жизненно важной разработка на государственном уровне комплекса мер, направленных на внедрение и развитие инновационных процессов во всех отраслях экономики. Своевременный анализ и точный расчет позволят сформировать оптимальную федеральную программу по созданию и развитию региональных и национальных инновационных систем на уровне регионов с учетом опыта экономически развитых стран мира, а также

российских реалий. Немаловажны и создание единой организационной структуры для разработки стратегической программы инновационного развития и, конечно, обеспечение контроля над реализацией данной программы на разных уровнях власти.

Процесс глобализации вынудил крупнейшие города мира, эти мирохозяйственные центры, по-новому подойти к проблеме конкурентоспособности, поднять ее с микроуровня на макроуровень. От того, насколько эффективно внедряются новые технологии в каждом отдельном городе, зависит состояние инновационной сферы страны в целом. Повышение эффективности использования факторов производства и развитие рыночной инфраструктуры — необходимые факторы обеспечения конкурентоспособности крупнейших городов.

В то же время сегодня происходит перегруппировка ключевых конкурентных преимуществ. Отмечается спад значения природных и материальных ресурсов в генерировании городского развития, но одновременно растет роль человеческого фактора, характеризующегося высоким образовательным уровнем, способностью к сотрудничеству, к инновации, а также высоким уровнем организаторских способностей. Успех городского развития во все большей степени зависит от способности города к абсорбированию инноваций [8, с. 146–151].

Уровень развития крупнейшего города в условиях новой мирохозяйственной композиции определяется прежде всего его инновационным потенциалом, возможностью и способностью быстро трансформировать новые технологии в рыночный результат. Решение данной задачи требует создания городской инновационной системы, основной ресурс которой — интеллектуальный капитал, включающий в себя человеческий, научно-технический, образовательный и информационный аспекты. Именно в крупнейших городах сосредоточены эти факторы. В современных условиях интеллектуальный капитал играет решающую роль в структуре факториального влияния, поэтому его развитие следует отнести к одному из важнейших стратегических приоритетов национального и регионального развития, обеспечивающих конкурентоспособность города в новом мирохозяйственном пространстве.

Основные факторы, влияющие на городское развитие [7, с. 297]:

- собственный ресурсный потенциал города (трудовые, природные, производственные, финансовые ресурсы);
- привлекаемые ресурсы (инвестиции и централизованные капитальные вложения);
- реальные процессы общественного производства.

Основные черты крупнейших городов:

- линейный характер застройки, в основном вытянутая модель транспортных магистралей,
- нарушение экологического равновесия между природой и человеком.

Моделирование процессов управления развитием крупнейшего города требует изучения соотношения процессов управления и самоуправления, координации принятия решений, поддержания социального баланса, а также анализа процессов роста, адаптивной эволюции, нововведений, общего «жизненного цикла» города и его частей. Целенаправленный выбор управленческих решений должен определять такие пропорции общественного воспроизводства, которые в максимальной степени способствовали бы удовлетворению потребностей населения мегаполиса и повышению его жизненного уровня.

В заключение стоит сказать, что в современных условиях складывается новая композиция управления развитием крупнейших городов. Меняются цели, мотивации, интересы, связанные с развитием различных субъектов. Соответственно изменяются и перераспределяются роли, задачи и функции каждого из участников процесса городского и территориального развития, актуализируется значение организации и самоорганизации в решении задач усиления жизнеспособности крупнейших городов.

Таким образом, мы можем констатировать, что под «глобализацией» следует понимать не навязываемое западными специалистами представление о единой экономической, культурной, политической, информационной, ценностной модели, а глобальный обмен опытом, интенсивный диалог различных субъектов.

Литература

1. Слука Н. А. Ключевые функции глобальных городов в мировой системе // Первое сентября. [Электронный ресурс] URL: <http://geo.1september.ru/article.php?ID=200802006> (дата обращения: 15.09.2013).
2. Киносьян Н. В. Будущее российской урбанизации // Российское экспертное обозрение. Удобное пространство города. 2010. № 4–5 (22). С. 22–24.
3. Бабурин С. Н. Глобализация в перспективе устойчивого развития. М.: Магистр, 2011. 494 с.
4. Лексин В. Н. Городские агломерации и система расселения: надежды и опасения // Сборник материалов по проблемам развития городских агломераций в странах СНГ. М.: Минрегионразвития, 2011. С. 109–114.
5. Герасимов А. В. Автореф. дисс... д-ра экон. наук. «Развитие инновационного потенциала экономики регионов Российской Федерации (методы, механизмы и инструменты)». СПб, 2012.
6. Аношкина Е. Л. Диспропорции развития моноцентричного города Пермь // Регионоведение. 2011. № 1. С. 40–48.
7. Фаминский И. П. Глобализация — новое качество мировой экономики. М.: Магистр, 2012. 397 с.
8. Аношкина Е. Л. Стратегическое планирование городского развития: методологические и прикладные аспекты // Экономические стратегии. 2011. № 7–8. С. 147.
9. Алабян С. С., Барковский А. Н., Квашина И. А., Комиссаров А. В. и др. Стратегия внешнеэкономических связей России в условиях глобализации (сценарий до 2025 года) / М.: Центр внешнеэкономических исследований ИМЭПИ РАН, 2004.
10. Бозе Э. Городская агломерация: старое название — новое содержание // Российское экспертное обозрение. Удобное пространство города. 2010. № 4–5 (22). С. 13–16.

УДК 336.6 (075.8)

Современные методы управления корпоративными финансами

БРУСОВ ПЕТР НИКИТОВИЧ, доктор физико-математических наук, профессор кафедры прикладной математики Финансового университета
E-mail: pnb1983@yahoo.com

ФИЛАТОВА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА, кандидат экономических наук, профессор кафедры корпоративных финансов Финансового университета
E-mail: mfilatova@fa.ru

ОРЕХОВА НАТАЛЬЯ ПЕТРОВНА, кандидат физико-математических наук, заведующая отделом финансовых технологий Института управления, бизнеса и права (Ростов-на-Дону)
E-mail: Natali_Orehova@Bk.Ru

БРУСОВА АНАСТАСИЯ ПЕТРОВНА, начальник отдела финансовых расчетов и рисков компании МТС
E-mail: flowerik1@yandex.ru

В статье рассматриваются три важнейших аспекта современных методов управления корпоративными финансами: управление стоимостью капитала компании, формированием его структуры, выработка современной дивидендной политики компании. Рассуждения авторов базируются на созданной ими современной теории стоимости и структуры капитала компании – теории БФО (Брусова–Филатовой–Ореховой). По мнению авторов, эта теория может заменить классическую, но устаревшую теорию Модильяни–Миллера.
Ключевые слова: корпоративные финансы, капитализация, теория Модильяни–Миллера, управление.

Modern Management Methods of Corporate Finance

BRUSOV PETER, Ph.D., professor of Applied Mathematics Department, Financial University
E-mail: pnb1983@yahoo.com

FILATOVA TATYANA, Ph.D., professor of Corporate Finance Department, Financial University
E-mail: mfilatova@fa.ru

OREKHOVA NATALIA, Ph.D. (Physic. and Mathem.), Department Head of the Institute of Management, Business and Law (Rostov-on-Don)
E-mail: Natali_Orehova@Bk.Ru

BRUSOVA ANASTASIA, Head of the department of financial settlements and risks of MTS
E-mail: flowerik1@yandex.ru

The article examines three important aspects of modern methods of corporate finance management: the cost of capital of companies, forming its financial structure, production of a modern company dividend policy. Consideration is based on the BFO (Brusov – Filatova – Orekhova) theory – modern theory of capital cost and capital, created by the authors of this paper, which should replace a classical (but outdated) theory by Modigliani–Miller.

Keywords: capitalization, corporate finance, management, Modigliani – Miller theory.

За последние годы в управлении корпоративными финансами произошли серьезные изменения, что подвигло авторов данной статьи модернизировать классическую теорию лауреатов Нобелевской премии Ф. Модильяни и М. Миллера¹, все еще широко применяемую, но к настоящему времени безнадежно устаревшую. Вместо нее авторы предлагают использовать теорию БФО (теория Брусова–Филатовой–Ореховой) [1], которая предлагает отказаться от принципа перпетуитетности (бесконечного времени жизни) компаний — одного из основных ограничений теории Модильяни–Миллера (ММ). Это привело к большим количественным и, что более важно, качественным различиям теорий БФО и ММ, поэтому можно говорить о необходимости замены ММ теорией БФО. Причем это касается всего спектра задач менеджмента компании: от управления основной производственной деятельностью до управления инвестиционными проектами компании.

В одной статье невозможно проанализировать все аспекты современных подходов к управлению корпоративными финансами. Остановимся лишь на следующих важных моментах.

Управление стоимостью капитала компании и формированием его структуры.

1. Дивидендная политика компании.
2. Методы управления инвестиционными программами компании.
3. Рассмотрим два первых аспекта, третий проанализируем в следующей статье.

Управление стоимостью капитала компании

В последнее время ученые Финансового университета получили и опубликовали в ведущих российских и западных финансово-экономических изданиях ряд важных результатов исследований в области корпоративных финансов. Из этих результатов, в частности, следует, что помимо известных причин финансового кризиса 2008 г. (просчеты ипотечного кредитования в США, не-

¹ Согласно теории Модильяни–Миллера, при некоторых условиях рыночная стоимость фирмы и стоимость капитала не зависят от его структуры, следовательно, их нельзя оптимизировать, например, путем изменения структуры источников долгосрочного финансирования, нельзя и наращивать рыночную стоимость фирмы за счет изменения структуры капитала. Ключевые положения этой теории были опубликованы американскими экономистами Ф. Модильяни и М. Миллером в 1958 г.

добросовестный подход к финансовой отчетности ряда мировых инвестиционных фондов, проблемы бурно развивающегося в последние годы рынка деривативов и др.) есть еще и глобальные, фундаментальные, системные причины этого и будущих финансовых кризисов. И одна из важных причин таких кризисов — систематическая, применяемая на протяжении многих лет, неверная оценка основных финансовых параметров деятельности компаний (капитализации, стоимости привлекаемых средств, включая средневзвешенную стоимость и стоимость собственного капитала) [2].

Оценка стоимости капитала компании и ее капитализации исключительно важна. В зависимости от стоимости капитала принимаются управленческие решения. Так, согласно общеизвестной формуле $V = CE/WACC$ средневзвешенная стоимость капитала WACC определяет рыночную стоимость предприятия. Снижение средневзвешенной стоимости капитала влечет за собой возрастание капитализации предприятия и наоборот (здесь CE — величина операционной прибыли за год). WACC также выступает в роли нормы дисконта при оценке эффективности инвестиционных проектов без разделения потоков на операционный и кредитный.

Стоимость собственного капитала — базовый параметр, определяющий величину дивидендов, выплачиваемых акционерам. При этом менеджмент компании может варьировать величину дивидендов исходя из разных соображений, но базовой величиной дивидендов все же остается стоимость собственного капитала. Она также является одной из норм дисконта при оценке эффективности инвестиционных проектов с разделением операционного и кредитного потоков.

Оптимизация структуры капитала с целью минимизации его стоимости достигается посредством оценки стоимости собственного и заемного капиталов при разных уровнях левериджа.

В условиях рыночной экономики постоянно возникает необходимость оценки стоимости компании (капитализации) для ее владельцев, потенциальных инвесторов и покупателей, кредиторов, страховых организаций, налоговых органов и пр.

Проиллюстрируем важность *корректной* оценки финансовых параметров на примере, связанном со снижением кредитного рейтинга США и последовавшим сразу вслед за ним обвалом финансовых рынков.

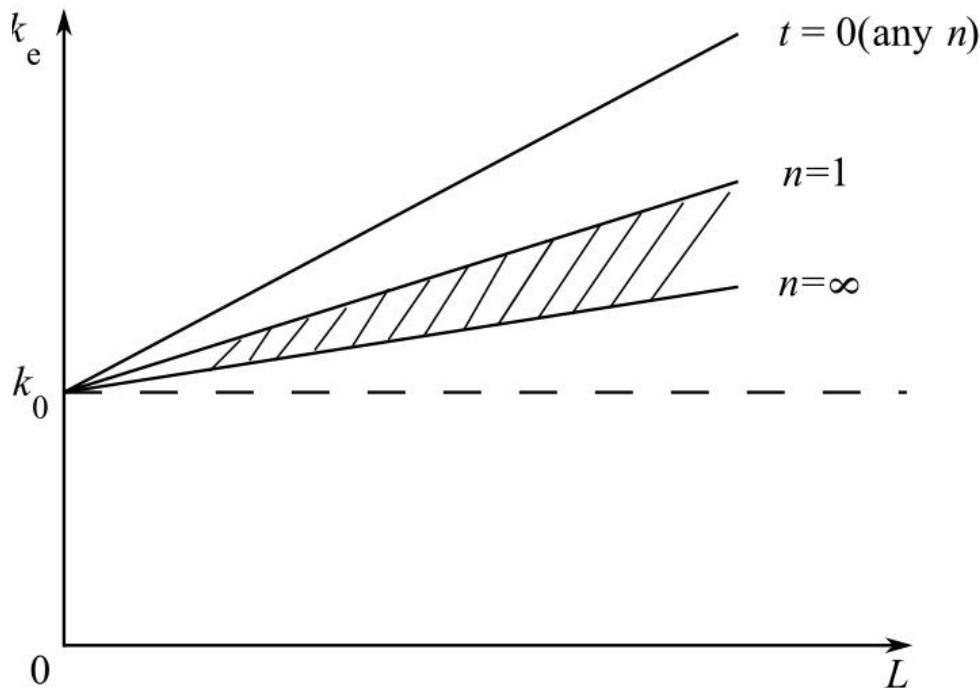


Рис. 1. Зависимость стоимости собственного капитала K_e компании от левериджа L при отсутствии корпоративных налогов (верхняя прямая ($t = 0$)), наличии корпоративных налогов (для одногодичной ($n = 1$) и перпетуитетности ($n = \infty$) компании). Зависимость стоимости собственного капитала K_e компаний с конечным временем жизни ($1 < n < \infty$) описывается лучом, лежащим в заштрихованной области

В августе 2011 г. многие западные СМИ сообщили о том, что агентство Standard & Poor's объявило о снижении кредитного рейтинга США с AAA до AA+ с негативным прогнозом. Однако в Белом доме посчитали, что анализ S&P построен на ошибке в \$2 трлн. В свою очередь агентства Moody's и Fitch Ratings подтвердили высший рейтинг США после того как Барак Обама подписал законопроект, предотвративший дефолт. Комиссия по ценным бумагам и биржам США провела тщательную проверку используемой агентством модели составления рейтингов.

Оставляя в стороне вопрос о возможности торговли инсайдерской информацией, отметим, что этот пример показывает важность количественных оценок в области финансов и крайнюю ответственность при проведении финансовых расчетов. Зададимся риторическим вопросом: *можно ли управлять финансами, не умея их правильно считать?*

Система оценки основных финансовых параметров

Существующая система оценки основных финансовых параметров деятельности компаний восходит к упомянутым выше работам нобелевских

лауреатов Модильяни и Миллера [3, с. 261–279], которые более полувека назад заменили существовавший в то время эмпирический интуитивный подход (назовем его традиционным).

Теория Модильяни–Миллера была создана в рамках стольких ограничений, что носила очевидно грубый модельный характер и к реальной экономике имела весьма слабое отношение. Среди ограничений достаточно упомянуть отсутствие корпоративных и индивидуальных налогов на прибыль, перпетуитетность компаний (предположение, что компании существуют бесконечно долго), наличие идеальных рынков и т. д. Часть ограничений (таких как отсутствие корпоративных и индивидуальных налогов на прибыль и др.) была снята впоследствии как самими авторами теории, так и их последователями, другие же (перпетуитетность компаний) оставались в данном подходе до последнего времени.

Тем не менее теория ММ была первой количественной теорией, и поскольку теория финансов по своей сути является количественной, то она стала широко применяться в западной практике, так как давала пусть неточные, но количественные оценки основных финансовых параметров деятельности

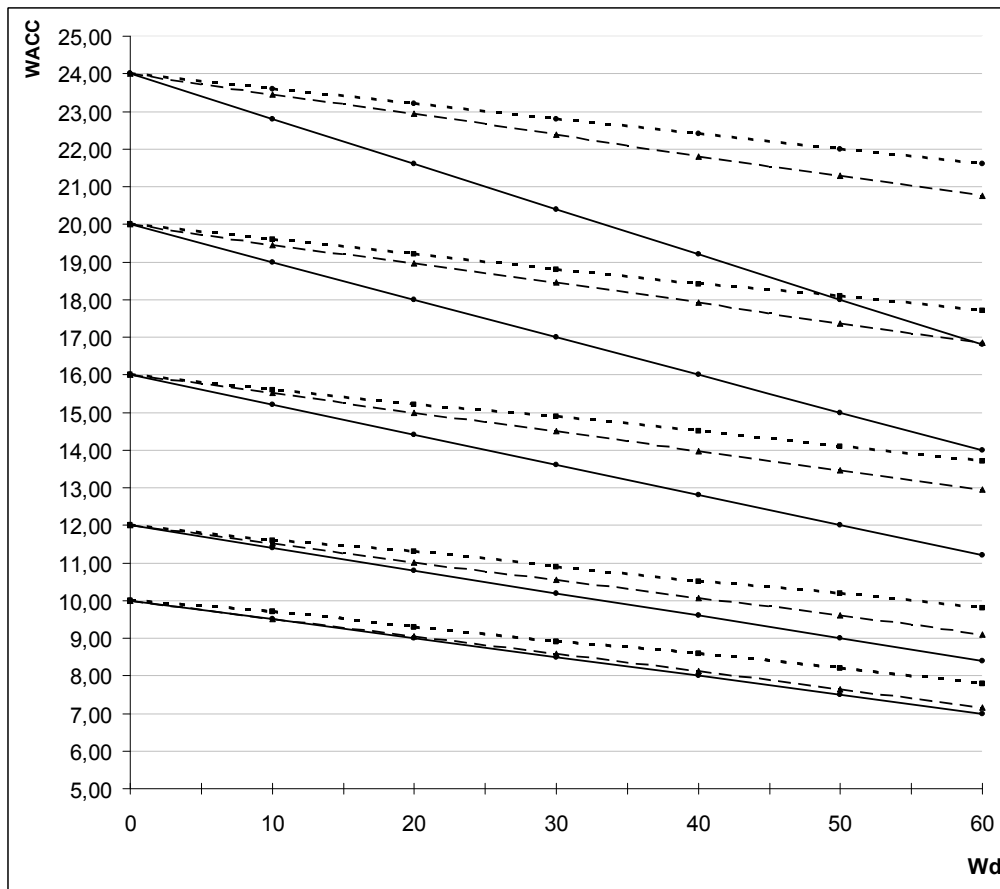


Рис. 2. Зависимость WACC для компаний с различным временем жизни от доли заемных Wd средств при различной стоимости собственного капитала K_0 (в каждом триплексе кривых, исходящих из одной точки K_0 , верхняя кривая соответствует $n = 1$, средняя — $n = 2$ и нижняя — $n = \infty$).

компаний. Такие параметры как воздух необходимы для прогнозирования бизнеса, принятия обоснованных управленческих решений.

Достаточно широкое распространение теории Модильяни–Миллера, как это обычно бывает, привело к забвению ограничений, лежащих в ее основе, и абсолютизации теории.

Модификация системы оценки основных финансовых параметров

Как показано в ряде работ авторов данной статьи [1, 2], предложивших общее решение проблемы средневзвешенной стоимости капитала для компаний с конечным временем жизни, теория ММ дает существенно более низкие оценки средневзвешенной стоимости капитала компании и стоимости ее собственного капитала по сравнению с реальными оценками. Такие заниженные оценки приводят, как говорилось выше, к завышенным величинам капитализации компаний.

Отметим, что теория БФО применима не только к компаниям с конечным временем жизни, завершившим свою деятельность, но и к действующим компаниям, позволяя им оценить реальную стоимость своего капитала и собственную средневзвешенную стоимость при условии, что компания к данному моменту просуществовала n лет.

Графическая иллюстрация результатов Брусова–Филатовой–Ореховой с соавторами представлена на рисунках 1, 2.

О причинах кризиса 2008 года

Полученные Брусовым–Филатовой–Ореховой с соавторами результаты показывают, что теория Модильяни–Миллера в силу ее перпетуитетности занижает (зачастую существенно) оценку средневзвешенной стоимости капитала, стоимости собственного капитала компаний и завышает (также зачастую существенно) оценку капитализации компаний.

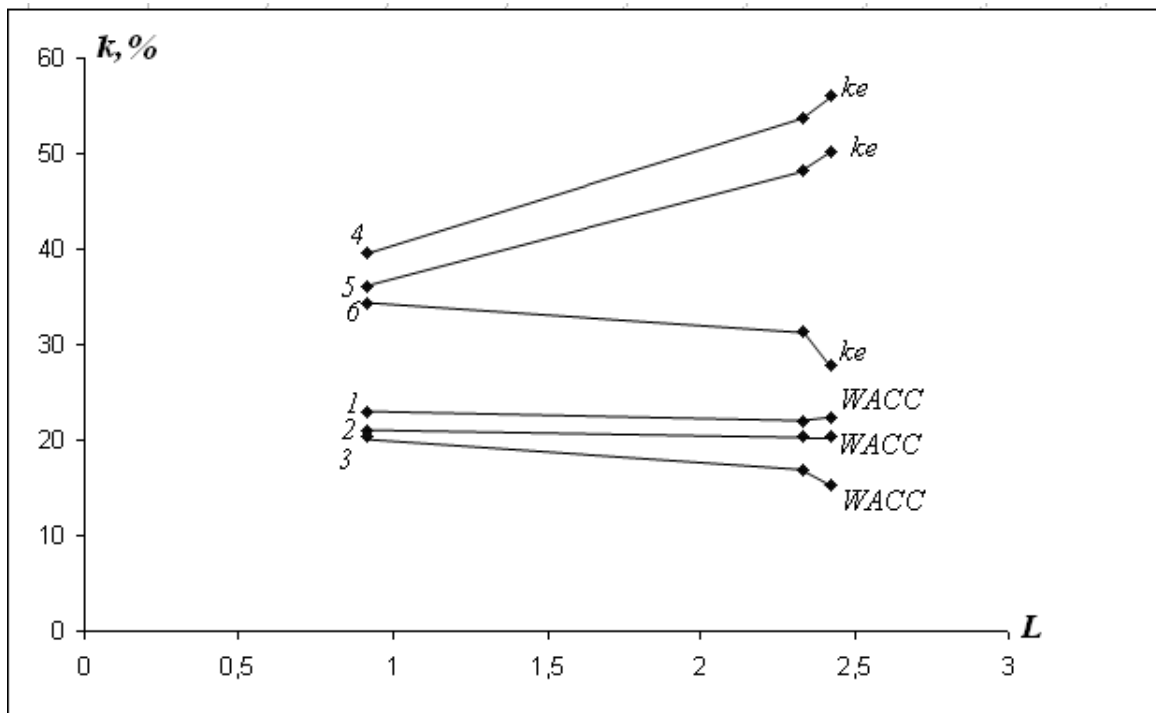


Рис. 3. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании WACC и стоимости ее собственного капитала K_e от левериджа при традиционном подходе (линии 3 и 6) в рамках теории Модильяни–Миллера (линии 2 и 5) и в рамках теории БФО (линии 1 и 4). Составлено по результатам расчетов А. П. Брусовой [4]

Неверная оценка основных показателей финансовой деятельности компаний приводит к недооценке существующих рисков, невозможности либо сложности принятия адекватных управленческих решений, что стало одной из неявных причин разразившегося финансового кризиса 2008 г. Власти США совершенно справедливо считают, что рейтинги ипотечных компаний США накануне финансового кризиса 2008 г. были завышены агентством, что и привело к кризису.

На основании полученных Брусовой, Филатовой и Ореховой результатов можно и без дополнительного исследования заявить, что это действительно так: агентство Standard & Poor's завысило (не могло в принципе не завысить) рейтинг ипотечных компаний США (как и всех других), поскольку использовали теорию ММ, а не БФО, кстати, появившуюся в 2008 г. Не понимая причин, власти США интуитивно оказались правы.

Сравнительный анализ оценок

Сравнительный анализ расчета стоимости собственного капитала и средневзвешенной стоимости капитала одной из телекоммуникационных компаний

России был проведен А. П. Брусовой тремя методами: традиционным; с использованием теории ММ; методом БФО. Наименее точным оказался традиционный подход. Несколько лучшие результаты дал метод Модильяни–Миллера (этим и объясняется его полувекковое применение в мировой практике). Наиболее адекватные результаты дает метод Брусова–Филатовой–Ореховой с соавторами [4, с. 36–42].

Отметим, что практикуемая в настоящее время методика оценки основных финансовых параметров деятельности компаний представляет собой смесь традиционного подхода и метода ММ. Если и дальше использовать такую систему оценки финансовых показателей, это неизбежно станет скрытой причиной новых финансовых кризисов, поскольку не позволит принимать обоснованные управленческие решения.

По нашему мнению, следует разработать комплексную научно-исследовательскую программу, направленную на решение трех основных задач:

- апробация теории БФО на основе данных различных хозяйствующих субъектов с учетом отраслевых особенностей организации финансов предприятий;

- разработка на основе теории БФО методики оценки основных финансовых параметров деятельности компаний;

- определение рисков, связанных с неправильной оценкой основных финансовых параметров деятельности компании (включая ее капитализацию, стоимость собственного капитала и средневзвешенную стоимость капитала) и разработка методики оценки этих рисков.

Это позволит реально оценивать основные финансовые параметры деятельности компаний, разработать предложения для Минэкономразвития и Минфина РФ по выпуску нормативных актов и методик для такой оценки. Отметим также, что существенные изменения должны претерпеть и международные стандарты финансовой отчетности МСФО (International Accounting Standards — IAS).

Все это приведет к снижению финансовых рисков, поможет менеджменту компаний принимать адекватные управленческие решения и в целом снизит опасность возникновения финансовых кризисов, причем не только в стране, но и в мире, что в условиях глобализации позитивно скажется и на развитии экономики РФ.

Результаты, полученные российскими учеными в области финансов, могут повысить эффективность управления компаниями и снизить опасность финансового кризиса.

Современная дивидендная политика компании

Выработка современной дивидендной политики компании — важная управленческая задача. Прибыль, остающаяся в распоряжении акционеров, частично идет на инвестирование проектов, частично выплачивается в виде дивидендов акционерам, что свидетельствует об успешности работы компании. С другой стороны, дивиденды выплачиваются из прибыли, которая является внутренним, а значит, и относительно дешевым источником финансирования деятельности компании. Реинвестирование прибыли позволяет избежать дополнительных расходов, например, при выпуске новых акций, а также сохранить сложившуюся структуру акционеров. Выплачивать ли дивиденды, и если да, то в каком размере? Какую часть прибыли реинвестировать, а какую направить на выплату дивидендов акционерам? Как величина выплачиваемых дивидендов влияет на стоимость компании и благосостояние ее акционеров? Как корпоративное и индивидуальное налогообложе-

ние влияет на дивидендную политику компании? Какой должна быть современная дивидендная политика компании?

Таковы основные вопросы при разработке дивидендной политики компании, основная цель которой — оптимизация пропорций между капитализируемой и потребляемой частями прибыли компании. Фундаментальным указателем искомым пропорций и является стоимость собственного капитала компании. На практике были выработаны следующие принципы дивидендной политики компании: приоритетность учета интересов и менталитета акционеров компании, стабильность и предсказуемость дивидендной политики и др. Однако эти принципы должны основываться на реальной оценке стоимости собственного капитала компании.

Акционеры компании могут стремиться либо к получению высокого текущего дохода (минимизация риска) либо к обеспечению высоких темпов прироста инвестиционного капитала (максимизация дохода).

Есть несколько основных теорий влияния размера выплачиваемых дивидендов на цены акций (рыночную стоимость компании) и благосостояние акционеров:

- иррелевантности (пассивной роли) дивидендов;
- предпочтительности дивидендов (теория «синицы в руках»);
- налоговой дифференциации;
- сигнальная теория дивидендов;
- теория соответствия дивидендной политики составу акционеров;
- теория клиентуры;
- арбитражная теория.

Экономической сущностью дивидендов является плата акционерам за использование акционерного капитала, то есть дивиденды — это мера стоимости собственного капитала. Исходя из этого основополагающего принципа, в основу любой современной дивидендной политики компании должна быть положена реальная стоимость собственного капитала.

В настоящее время для оценки реальной стоимости собственного капитала применяются две теории: перпетуитетная теория Модильяни-Миллера и современная теория стоимости и структуры капитала, созданная Брусовым, Филатовой и Ореховой. Обе теории исследуют стоимость привлечения средств акционеров при различных уровнях

заимствования, однако ММ позволяет делать это только в предельном перпетуитетном случае, в то время как теория БФО применима для компаний с произвольным временем жизни. Отметим, что для таких компаний в рамках теории БФО обнаружен качественно новый эффект, отсутствующий в предельных случаях теорий ММ ($n = \infty$) и Майерса [5, с. 81–102] ($n = 1$) — снижение стоимости собственного капитала с леввериджем при превышении определенного значения ставки налога на прибыль. Это может коренным образом изменить принципы формирования дивидендной политики реальных компаний, в частности *теорию минимизации дивидендов*, которая была разработана Р. Литценбергером и К. Рамасвами в конце 70-х — начале 80-х годов прошлого столетия.

Итак, в основе любой современной дивидендной политики компании должна лежать реальная оценка стоимости собственного капитала компании при соответствующем уровне заимствований и уровне налогообложения, сравнение ее с рентабельностью планируемых инвестиций. Когда такая оценка получена, дивидендная политика компании может быть выработана на реальной основе с учетом предпочтений акционеров и стратегии развития компании. При этом существующие теории дивидендной политики компании (иррелевантности дивидендов, предпочтительности дивидендов, налоговой дифференциации, сигнальная теория дивидендов и др.) претерпевают модификацию.

Как же связана наша главная идея о доминирующей роли реальной оценки стоимости собственного капитала компании, сравнении ее с рентабельностью планируемых инвестиций с существующими теориями дивидендной политики?

Иррелевантность дивидендов

Как отмечалось выше, Модильяни и Миллер полагают, что оптимальная дивидендная политика заключается в том, что дивиденды начисляются после того как изучены все возможности капитализации (реинвестирования) прибыли. При этом дивиденды выплачивают только в случае если профинансированы за счет чистой прибыли все приемлемые инвестиционные проекты, то есть в рамках теории ММ дивидендная политика проводится по остаточному принципу и стоимость собственного капитала компании вообще не учитывается.

В рамках же новой концепции дивидендной политики необходимо сравнивать стоимость

собственного капитала компании с рентабельностью планируемых инвестиций. Если последняя ниже, то следует выплачивать дивиденды в размере стоимости собственного капитала компании, возможно, уменьшенной за счет принятых инвестиционных проектов. Финансировать следует только те инвестиционные проекты, рентабельность которых выше стоимости собственного капитала.

Дивиденды предпочтительны

Как уже говорилось выше, некоторые инвесторы исходят из принципа минимизации риска, предпочитают дивидендный доход другим доходам с капитала. Из-за уменьшения риска при выплате дивидендов инвесторов удовлетворяет меньшая норма прибыли на инвестированный капитал, используемая в качестве ставки дисконтирования, что ведет к убыванию стоимости акционерного капитала.

Основной вывод теории «синицы в руках» состоит в следующем: в формуле общей доходности дивидендная доходность имеет приоритетное значение; увеличивая долю прибыли, направляемую на выплату дивидендов, можно способствовать повышению рыночной стоимости компании и благосостояния ее акционеров.

Однако, придерживаясь данной тактики, нужно платить дивиденды в соответствии с уровнем заимствований и налогообложения.

Теория налоговой дифференциации

Выше говорилось, что, согласно теории налоговой дифференциации, эффективность дивидендной политики определяется принципом минимизации налоговых выплат по текущим и будущим доходам акционеров. В зависимости от того, ставка какого налога (на дивиденды или на прибыль с капитала) выше, имеет место та или иная разновидность теории налоговой дифференциации: минимизации или максимизации дивидендов.

Однако оба подхода не учитывают ни реальную стоимость собственного капитала компании, ни рентабельность планируемых инвестиций. В рамках новой концепции дивидендной политики необходимо сравнивать стоимость собственного капитала компании с рентабельностью планируемых инвестиций либо с внутренней нормой доходности (IRR) инвестиционных проектов. При этом предпочтительнее использовать индекс рентабельности инвестиций, поскольку IRR задает лишь

верхнюю границу доходности инвестиций, ниже которой проект все еще остается эффективным ($NPV > 0$). Если последняя ниже, то следует выплачивать дивиденды в размере стоимости собственного капитала компании, возможно, уменьшенной за счет принятых инвестиционных проектов, а финансировать только те инвестиционные проекты, рентабельность которых выше стоимости собственного капитала.

Теория налоговой дифференциации содержит два показателя: T_D — ставку налога на дивиденды; T_I — ставку налога на прибыль с капитала. Анализ этой теории был проведен авторами с помощью эмпирической формулы Уолтера [6]. В рамках развиваемого подхода ее можно модифицировать следующим образом. Теория должна содержать не два показателя T_D и T_I , а пять, включая стоимость собственного капитала компании K_e , индекс рентабельности инвестиций (PI) (либо внутреннюю норму доходности IRR инвестиционных проектов) и прибыль после уплаты налога на прибыль. При этом величина дивидендов определяется соотношениями между этими пятью показателями. Ответ очевиден лишь в случае, когда $T_D < T_I$ и $K_e > P$ (IRR). В этом случае необходимо выплатить все дивиденды по ставке K_e . В остальных случаях требуется дополнительное исследование.

Сигнальная теория дивидендов

Как уже отмечалось, сигнальная теория дивидендов базируется на том, что дивиденды являются проводниками информации, сигналами о положении дел в компании, поэтому они оказывают влияние на стоимость акций и компании в целом. Компании, для которых прогноз роста рентабельности благоприятен, хотя и сообщают об этом инвесторам. Вместо того чтобы просто сообщить это, компания повышает дивиденды, чтобы реально подкрепить это утверждение.

Сигнализируя инвесторам, компания может повышать дивиденды, может выплачивать их даже в большем объеме, чем реальная стоимость собственного капитала компании, но это не должно носить долговременный характер, чтобы обоснованная дивидендная политика не носила волюнтаристский и популистский характер.

Заключение

В статье проанализированы серьезные изменения, произошедшие за последние шесть лет в управлении корпоративными финансами, связанные с созданием современной теории стоимости и структуры капитала компании — теории Брусова-Филатовой-Ореховой, которая может заменить широко применяемую, но к настоящему времени безнадежно устаревшую теорию Модильяни-Миллера. Отказ в теории БФО от одного из основных ограничений теории ММ — принципа перпетуитетности компаний — привел к настолько большим количественным и качественным отличиям результатов теории БФО от ММ, что речь идет о необходимости пересмотра многих устоявшихся принципов управления, начиная с управления основной производственной деятельностью компании, разработки дивидендной политики и заканчивая управлением инвестиционными проектами, принципами налогообложения и др.

Литература

4. Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П. Современные корпоративные финансы и инвестиции. М.: Кнорус, 2013. 513 с.
5. Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусов П. П., Брусова А. П. Роль оценки финансовых показателей деятельности компании в снижении вероятности финансового кризиса // Финансы и кредит. 2011. № 1 (481). С. 2–11.
6. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment // American Economic Review. 1958. Vol. 48. № 4. P. 261–297.
7. Брусова А. П. Сравнение трех методов оценки средневзвешенной стоимости капитала компании и стоимости ее собственного капитала // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 34 (76). С. 36–42.
8. Myers S. Capital Structure // Journal of Economic Perspectives. 2001. Vol. 15. № 2. P. 81–102.
9. Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусов П. П., Брусова А. П. Современный подход к дивидендной политике компании // Финансы и кредит. № 37. 2012. (517). С. 19–32.

УДК 330.131.7:006.32 (045)

Комплексное управление рисками: обзор зарубежных стандартов*

РОДИОНОВА МАРИНА ЕВГЕНЬЕВНА, кандидат социологических наук, доцент кафедры «Теоретическая социология», заместитель заведующей кафедрой «Теоретическая социология» Финансового университета
E-mail: m.rodionova@mail.ru

В статье сделан краткий обзор основных зарубежных стандартов и методик по комплексному управлению рисками на корпоративном уровне, указаны основные преимущества от внедрения их в деятельность компаний.
Ключевые слова: риск-менеджмент, комплексное управление рисками, зарубежные стандарты.

Integrated Risk Management: Overview of The International Standards

RODIONOVA MARINA, Ph.D. (Sociology), Associate Professor Deputy Head of Department of Theoretical Sociology (Research), Financial University
E-mail: m.rodionova@mail.ru

The article focuses attention on the short characteristic of the main foreign standards developed and available at present and techniques on complex risk management at corporate level, shining the main advantages from implementation of similar concepts in different companies.

Keywords: concept of integrated/complex risk management, Enterprise Risk Management, foreign standards of risk management, risk management.

В последние годы корпорации многих стран используют новые подходы, стандарты и руководства по контролю и управлению рисками. Практически все стандарты основаны на едином принципе — создании единой действенной системы четко отлаженного и достаточно надежного внутреннего контроля для эффективного управления рисками. Внутренний контроль позволяет обнаруживать и своевременно реагировать на сложившуюся ситуацию с наименьшими потерями, что обеспечивает устойчивое развитие корпорации. Зарубежная практика дает нам уникальный опыт в виде уже разработанных документов, регламентирующих вопросы внутреннего контроля, управления рисками в корпорации, а также освещающих в целом вопросы корпоративного управления.

Стратегия всестороннего управления рисками, получившая название «интегрированный

риск-менеджмент», или «корпоративное управление рисками», стала ответом на изменение представления международного финансового сообщества о роли современных финансовых инструментов в риск-менеджменте.

Сегодня корпоративное управление рисками — неотъемлемая часть в деятельности корпорации. В России также возникло понимание взаимосвязи рисков с системой корпоративных ценностей компании и необходимости внимания к угрозе возникновения рисков.

Известно много определений комплексного управлением рисками компании (Enterprise Risk Management — ERM). Мы будем подразумевать в первую очередь подход компании к оценке и принятию соответствующих мер в отношении ее рисков, которые возникают из всех возможных источников, а также к контролю

* Статья подготовлена в рамках работы над проектом «Социальные риски финансово-экономических кризисов в российском обществе» под руководством профессора социологии, доктора философских наук, заведующей кафедрой «Теоретическая социология» Финансового университета Г. Г. Силласте.

и мониторингу этих рисков в целях обеспечения достижения компанией своих стратегических целей, роста ее стоимости для заинтересованных сторон как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе [1, с. 86].

Концепции комплексного управления рисками можно распределить на две группы. Первая группа — это руководства по ERM, разработанные различными ассоциациями и профессиональными объединениями, среди которых признанными и наиболее авторитетными считаются стандарты США, Великобритании и Австралии/Новой Зеландии, которые мы рассмотрим более подробно. Вторую группу концепций ERM составляют уже более конкретные методики по организации и внедрению комплексного управления рисками в корпорации.

В *Соединенных Штатах Америки* действует множество организаций, которые специализируются на подробном изучении, анализе рисков и продаже инструментов защиты от риска. В ключевых секторах экономики контроль над рискованным поведением относится к компетенции таких государственных служб, как Федеральная резервная система (Federal Reserve System, FRS), Федеральная корпорация по страхованию депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation; FDIC), Комиссия по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission, SEC).

В число основных документов, регламентирующих внутренний контроль и управление рисками компании, входит *Enterprise Risk Management — Intergrated Framework*, опубликованный в 2004 г. Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO)¹. Документ содержит разработанную Комитетом общую модель внутреннего контроля, сравнивая себя с которой, компании и организации могут оценить собственные системы управления. Управление рисками рассматривается как процесс, касаю-

щийся как внешних, так и внутренних рисков, относящихся к стратегии достижения целей организации. Инструментами в достижении этих целей считаются структура и процедуры внутреннего контроля.

Данный документ, содержащий подробные рекомендации по созданию корпоративной системы управления рисками, можно считать концептуальной основой управления рисками компаний. COSO определяет управление рисками компании как процесс, состоящий из восьми основных компонентов:

- определение внутренней среды,
- постановка целей,
- определение/идентификация рисковых событий,
- оценка рисков,
- реагирование на риск,
- контроль,
- информирование и коммуникация,
- мониторинг.

Документ дает следующее определение управления рисками: «Это процесс, осуществляемый советом директоров, руководством и другими сотрудниками в рамках определения стратегии в масштабах всего предприятия, цель которого — выявление потенциальных событий, способных затрагивать предприятие, и управление рисками с целью получения уверенности в достижении целей организации»². Необходимо сделать отдельный акцент на том, что представители собственника должны использовать *рискоориентированный подход* к внутренней оценке и контролю всего процесса корпоративного управления. Такой подход должен затрагивать абсолютно все аспекты внутреннего контроля.

Стандарт COSO также включает «Концептуальные основы внутреннего контроля» (InternalControl– Integrated Framework) и акцентирует внимание на достоверности финансовой информации, предоставляемой компаниями, что во многом и послужило причиной его широкой популярности и распространенности в США в первую очередь среди крупнейших международных корпораций, которые котируются на американском фондовом рынке и подпадают

¹ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) — добровольная частная организация, созданная в Соединенных Штатах в 1985 г. при поддержке Национальной комиссии по вопросам мошенничества в финансовой отчетности (комиссия Тредвея) с целью выработки рекомендаций для корпоративного руководства по важнейшим аспектам организационного управления, деловой этики, финансовой отчетности, внутреннего контроля, управления рисками компаний и противодействия мошенничеству.

² Enterprise Risk Management — Integrated Framework. Executive Summary / COSO [Электронный ресурс]. URL: http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary.pdf (дата обращения: 21.11.2013).

под юрисдикцию Комиссии по ценным бумагам и биржам США (US Securities and Exchange Commission).

В 2002 г. в Великобритании был опубликован *Стандарт управления рисками (A Risk Management Standard)*, описывающий общую концепцию управления рисками, которая может быть применена к любой компании. Усилия по разработке объединили ведущие организации по риск-менеджменту³:

- Институт риск-менеджмента (The Institute of Risk Management — IRM);
- Ассоциация риск-менеджмента и страхования (The Association of Insurance and Risk Managers — AIRMIC);
- Национальный форум риск-менеджмента в общественном секторе (The National Forum for Risk Management in the Public Sector).

Указания по внутреннему контролю содержатся также в *Объединенном Кодексе корпоративного управления (The Combined Code)*, состоящем из разделов-«докладов»⁴. Он был выпущен британским Советом по финансовой отчетности (Financial Reporting Council) в новой редакции, которая действует с 2008 г.⁵

В 2004 г. совместный комитет по стандартам Австралии и Новой Зеландии (Joint Standards Australia / Standards New Zealand Committee) опубликовал *Стандарт Австралии / Новой Зеландии по управлению рисками (Risk Management — Australia / New Zealand Standard)*, который развивает стандарт 1999 г. «Управление рисками» (Risk management). В документе делается акцент на важности внедрения практик управления рисками в культуру организации, на управлении

потенциальными возможностями получения прибыли вместе с возможными убытками.

Говоря о второй группе концепций ERM, более конкретных методик не только по организации, но и по внедрению комплексного управления рисками в корпорациях, отметим, что подавляющее их большинство было разработано консалтинговыми компаниями, специализирующимися на оказании услуг в области управления рисками. В основе этих методик лежат те же принципы, что и в стандартах, о которых было сказано выше. Основное их отличие в том, что стандарты, разработанные непосредственно компаниями, ориентируются в первую очередь на собственное видение проблем, связанных с рисками.

На сегодняшний день на международном уровне утверждена только терминология в области менеджмента риска (ISO/IEC Guide 73:2002), общие же требования к содержанию процессов менеджмента, их структуре и составу заложены в национальных стандартах.

В основе российских проектов законов и других документов, методик, регламентирующих или рекомендующих процедуру управления рисками в корпорации, лежит зарубежная практика в данной сфере. Пример тому — отечественный стандарт в области управления рисками *ГОСТ Р 51897–2002 «Менеджмент риска. Термины и определения»*, в основу которого положен перевод международного стандарта ISO/IEC Guide 73:2002 Risk management. Vocabulary. Guidelines for use in standards, вышедшего в новой редакции в 2009 г. (ISO Guide 73:2009)⁶. Стандарт определяет управление риском как действия, осуществляемого для выполнения решений по управлению рисками⁷.

Таким образом, можно выделить *основные преимущества*, которые получают корпорации от внедрения подобного подхода [1, с. 56]:

- большая прозрачность и повышение доверия со стороны инвесторов;

³ A Risk Management Standard / The Institute of Risk Management [Электронный ресурс]. URL: http://www.theirm.org/publications/documents/Risk_Management_Standard_030820.pdf (дата обращения: 21.11.2013).

⁴ Объединенный Кодекс состоит из нескольких разделов, каждый из которых называется «докладом» и носит имя человека, руководившего его подготовкой. Кодекс изначально включал доклады Кэдбюри (1992), Рутмана (1994), Гринбюри (1995), Хэмпеля (1998); Объединенный Кодекс (1998), затем последовали Доклады Тернбулла (1999), Майнерса (2001), Смита (2003), Хигса (2003), Тайсона (2003); Система внутреннего контроля — пересмотренное руководство по Объединенному Кодексу для директоров.

⁵ The Combined Code on Corporate Governance, Financial Reporting Council / ECGI [Электронный ресурс]. URL: http://www.ecgi.org/codes/documents/combined_code_june2008_en.pdf (дата обращения: 21.11.2013).

⁶ ISO Guide 73:2009. Risk management. Vocabulary / International Organization for Standardization [Электронный ресурс] URL: http://www.iso.org/iso/home/store/catalogue_ics/catalogue_detail_ics.htm?csnumber=44651 (дата обращения: 21.11.2013).

⁷ Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51897–2002 «Менеджмент риска. Термины и определения» / RusCable.ru [Электронный ресурс] URL: <http://www.ruscable.ru/doc/docgost/files/7543555311.pdf> (дата обращения: 21.11.2013).

- принятие руководством управленческих решений, учитывающих риски, возможные в появлении деятельности компании;
- большая уверенность в достижении установленных показателей рентабельности;
- более эффективное использование капитала и повышение уровня финансовой стабильности компании.

Комплексное управление рисками обеспечивает компании общее видение ситуации, позволяя выявить области деятельности, в которых потенциально возможно появление неблагоприятных

исходов, отрицательно воздействующих на работу компании в целом. Принятие грамотных и своевременных решений на основе точной информации помогает сбалансировать возможности и угрозы, что в итоге повышает финансовую стабильность и устойчивость бизнеса в целом.

Литература

1. *Домащенко Д. В., Финогенова Ю. Ю.* Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. 240 с.

ИЗ СОЦИАЛЬНОЙ ХАРТИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА*

Редакция 2007 года

СОЦИАЛЬНАЯ МИССИЯ БИЗНЕСА

Мы, представители делового сообщества, видим свою общественную миссию в обеспечении устойчивого развития самостоятельных и ответственных компаний, которое отвечает долгосрочным экономическим интересам бизнеса, способствует достижению социального мира, безопасности и благополучия граждан, сохранению окружающей среды, соблюдению прав человека.

Мы ответственно понимаем, что последствия решений, принимаемых бизнесом, выходят за рамки отдельных компаний. Каждая компания оказывает воздействие на общество, в котором она живет и действует, и, одновременно, испытывает на себе его влияние. Последствия деловой активности все чаще приобретают общенациональные и глобальные масштабы.

Мы признаем, что основная роль компаний состоит в создании материальных благ и услуг и приумножении общественного богатства. Выполнение этой роли жизненно важно для экономики и социального развития в любом обществе.

<...> Корпоративная социальная ответственность в нашем понимании — это часть эффективных бизнес-стратегий, прежде всего связанная с деятельностью и задачами развития каждой компании. Мы считаем, что конструктивное сотрудничество, открытый диалог и партнерские отношения с выразителями интересов различных общественных групп, имеющих отношение к нашей деловой практике, — неотъемлемый элемент ответственного ведения бизнеса и фактор его успешности. Мы уважаем право заинтересованных сторон выражать свое мнение и право быть услышанными, готовы адекватно реагировать на разумные ожидания и запросы, а также предоставлять достоверную информацию о результатах нашей деятельности и ее последствиях.

Мы убеждены, что взаимоотношения бизнеса с представителями гражданского общества и государством должны строиться на основе публичности и законности.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Экономическая свобода и ответственность

В свободе экономической деятельности, в возможности проявления индивидуальности каждой компании, в честной конкуренции — сила и основная ценность предпринимательства, обеспечивающего рост благосостояния страны.

Мы выступаем за ответственную свободу предпринимательства, добиваемся долгосрочного и устойчивого развития своих компаний, высоких финансовых результатов, которые создают основу для рентабельного развития, а следовательно, для роста занятости, экономического и социального благополучия страны.

Мы обязуемся вести предпринимательскую деятельность, соблюдая этические нормы, основываясь на принципах добросовестности и справедливости, честности во взаимоотношениях со своими партнерами и конкурентами. Взятничество, коррупция или подобная практика не может быть приемлемой для нас.

Мы заботимся о поддержании собственной деловой репутации и репутации российского бизнеса в целом, избегаем участия в распространении напрямую либо через третьих лиц заведомо ложной и непроверенной информации.

Мы — ответственные налогоплательщики и, тем самым, вносим вклад в укрепление финансовых основ государства.

Мы придерживаемся принципов добросовестной конкуренции, с уважением относимся к своим конкурентам, не распространяем порочащие или неверные сведения о производимой ими продукции и услугах, не прибегаем к незаконным формам экономической борьбы.

Мы поддерживаем развитие открытых рынков товаров, услуг, инвестиций.

Мы воздерживаемся от сомнительных услуг для получения конкурентных преимуществ, ограничения свободной торговли.

Мы придерживаемся принципов справедливого ценообразования и добросовестной рекламы.

Мы уважаем право собственности и интеллектуальные права, исходим из их неприкосновенности.

* Социальная хартия российского бизнеса была разработана по инициативе Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) и в ноябре 2004 г. принята Съездом РСПП. В 2007 г. Хартия официально признана национальным документом, соответствующим Глобальному Договору ООН, согласно которому компании обеспечивают соответствие своей деятельности и стратегии десяти всеобщим принципам в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и противодействия коррупции.

УДК 338.2

Корпоративная социальная ответственность как объект внутреннего контроля

КИРИЛЛОВА ОКСАНА ЮРЬЕВНА, кандидат экономических наук, доцент кафедр корпоративного управления Государственного университета управления и Финансового университета
E-mail: cg_123@mail.ru

В статье предложен авторский подход к рассмотрению корпоративной социальной ответственности (КСО), основанный на необходимости включения ее в систему внутреннего контроля современной компании. КСО рассматривается как объект управления, что выдвигает проблему контроля социально ответственного поведения.

Ключевые слова: внутренний контроль, корпоративная социальная ответственность, объект контроля, социальный аудит, участники корпоративных отношений.

Corporate Social Responsibility as the Object of Control

KIRILLOVA OKSANA, Ph.D. (Econ.), assistant professor of corporate governance State University of Management and Finance University
E-mail: cg_123@mail.ru

The author's approach to the consideration of CSR proposed in the article as a need of inclusion of Corporate social responsibility (CSR) in the internal control system of a modern company. CSR is seen as the object of control, which raises the problem of the control of processes that form the content of socially responsible behavior)

Keywords: control, corporate social responsibility, internal control, object of control.

Интерес к феномену корпоративной социальной ответственности (КСО), прежде всего со стороны крупных современных компаний, не случаен. Внимание к проблематике КСО объективно обусловлено рядом факторов, связанных с концепциями цивилизованного ведения бизнеса и устойчивого развития, корпоратизацией экономики и социализацией целей, которые ставят перед собой компании. Можно выделить несколько основных направлений, где работает КСО:

- решение национальных проблем в сферах экологии, защиты окружающей среды, развития территориальной инфраструктуры, других областях, где отмечается ослабление роли государства;
- учет и формирование благоприятного мнения потребителей, отдающих свои предпочтения компаниям, демонстрирующим социально ответственное поведение;

- привлечение инвесторов, выбор которых зависит от прозрачности ведения бизнеса и наличия развитой системы внутреннего контроля компании;
- внутренняя социальная политика, связанная с предоставлением льгот страховок, формированием морально-этических норм внутри компании, выстраиванием мотивационной системы персонала.

На современном этапе экономического развития КСО становится неотъемлемым элементом корпоративных стратегий, так как в системе управления она играет роль центра по управлению и минимизации нефинансовых рисков, что прямо влияет на устойчивость компании во внешней среде. Особое значение этот фактор приобретает для компаний банковской сферы в связи с актуализацией вопросов по управлению рисками и совершенствованию систем внутреннего контроля [1, с. 95–104], предписанных Базельским комитетом.

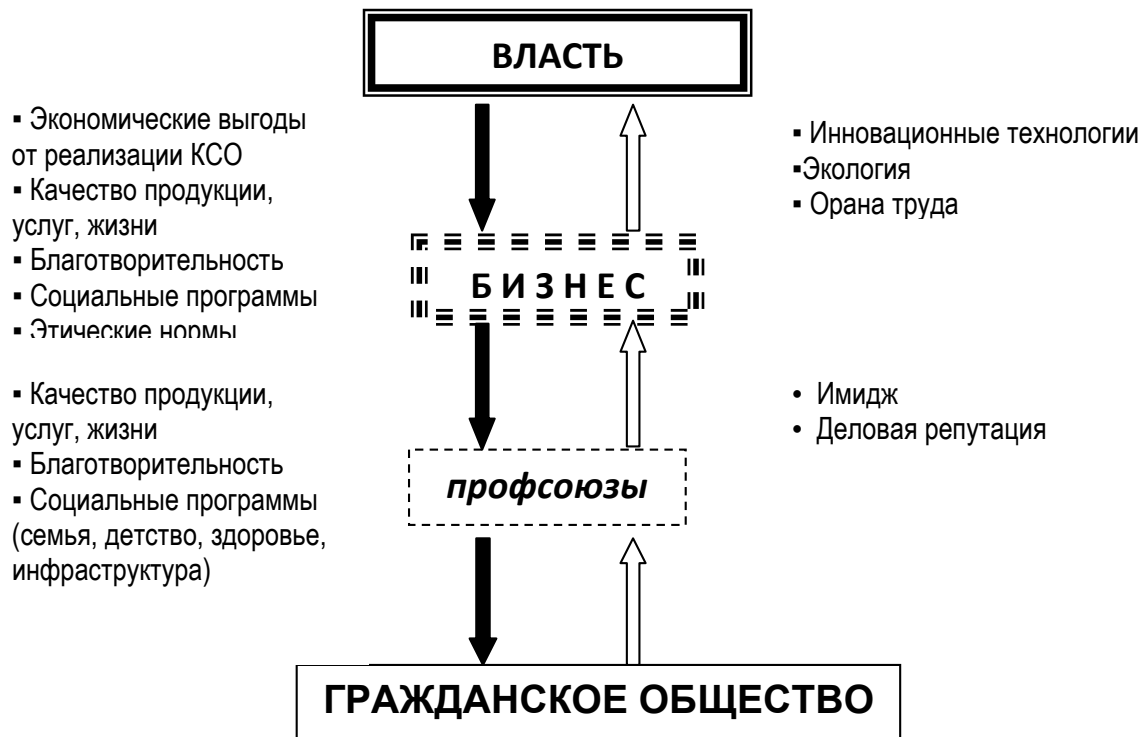


Рис. 1. Взаимосвязи бизнеса с основными целевыми группами в отношении КСО

Небольшой экскурс в историю позволяет проследить развитие и изменение актуализации отдельных аспектов корпоративной социальной ответственности, что представляется весьма важным для понимания места и роли КСО в системе корпоративного управления и контроля, а также для прогнозирования изменений в сфере КСО.

Понятие «корпоративная социальная ответственность» вошло в обиход практически всех крупных компаний мира относительно недавно, в середине 90-х годов XX века. До этого в различных областях корпоративного управления были разрозненные стандарты и кодексы, касающиеся политики взаимоотношений с работниками, корпоративной этики, подходов к охране окружающей среды. Автор одного из первых основательных трудов на эту тему, американский экономист Х. Боуэн, еще в 50-х годах прошлого века в своей книге «Социальная ответственность бизнесмена» показал преимущества распространения концепции КСО на бизнес и то, какие выгоды может приносить обществу и бизнесу осознание социальных целей при принятии деловых решений.

На рубеже 60–70 годов противоречия общества и бизнеса особо отчетливо проявились в вопросах гражданских прав, равноправия женщин, военных конфликтах, загрязнении окружающей среды. В этот

же период зарождается и активно развивается движение потребителей за свои права — консьюмеризм¹. В 70–80 гг. на первый план в условиях «холодной войны» между двумя политическими системами — капиталистической и социалистической — выходят проблемы разоружения, противодействия развитию атомной энергетики, голода в странах третьего мира, защита исчезающих видов флоры и фауны. В 80-е появилось понятие социального аудита. Аналитики начали оценивать деятельность компаний еще и с точки зрения этичности их поведения по отношению к сотрудникам, клиентам, инвесторам и поставщикам.

В современном российском обществе идея КСО получила неоднозначное развитие. Отправной точкой для ее проникновения в умы представителей бизнеса можно назвать прозвучавший на XIII съезде Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) в 2003 г. призыв президента страны к социально ответственному поведению бизнеса. Социально ответственным был определен бизнес, который, эффективно решая свои коммерческие

¹ Консьюмеризм — организованное движение граждан и (или) государственных организаций за расширение прав и усиление воздействия покупателей на продавцов и производителей товаров (см. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 375 с.)

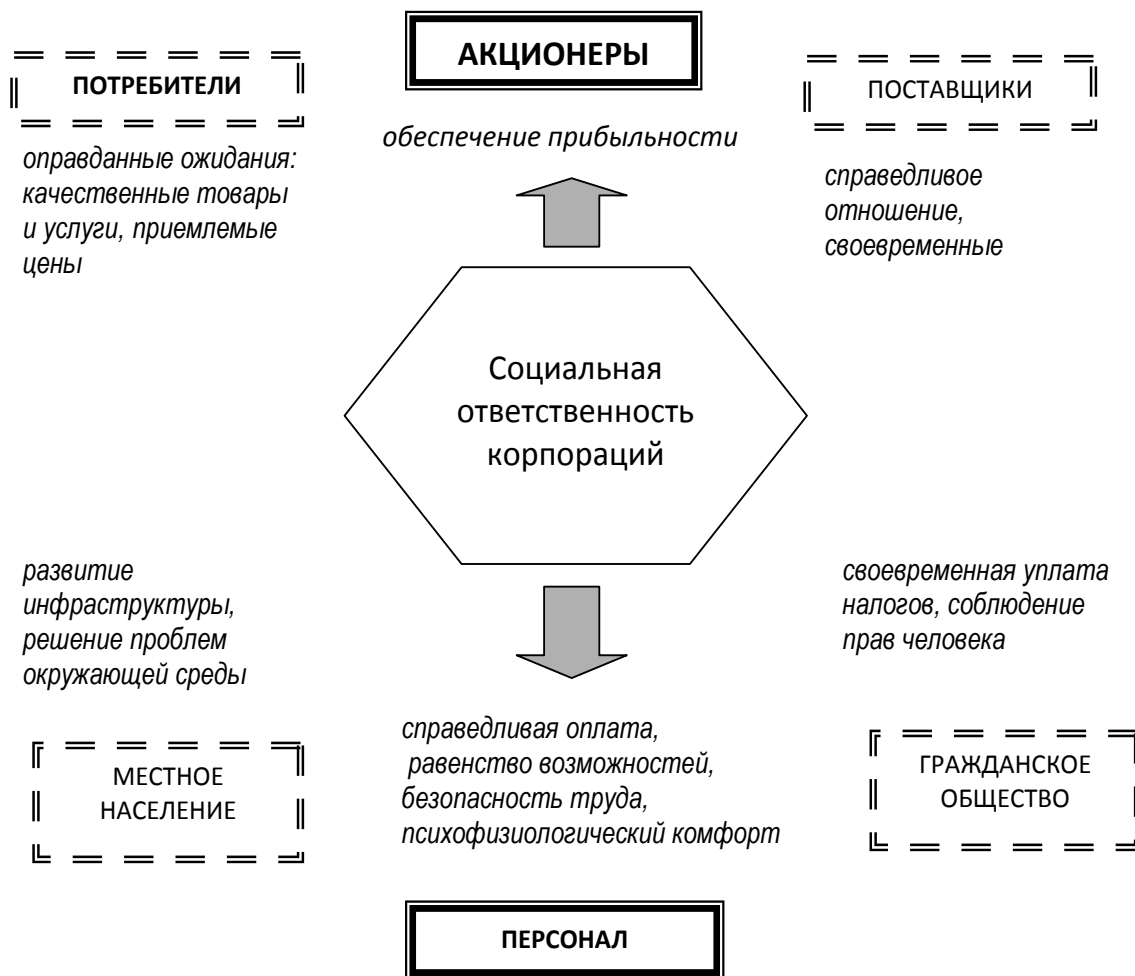


Рис. 2. Содержание КСО в отношении участников основных целевых групп на уровне компании

задачи, сочетает экономический успех с движением к социальному благополучию и экологической безопасности. В 2004 г. была принята Социальная хартия российского бизнеса — добровольная инициатива, представляющая собой свод принципов ответственной деловой практики, которые отвечают задачам устойчивого развития и могут служить основой формирования корпоративных стратегий для каждой компании. В 2008 г. РСПП принял ее в новой редакции, развивающей первоначальный вариант и более подробно раскрывающей принципы ответственного ведения бизнеса, сложившиеся в мировой и отечественной практике, предложившей современные подходы к пониманию корпоративной ответственности. Одними из первых к Социальной хартии присоединились компании «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Татнефть», «Трансаэро», РЖД, «Газпромбанк», «Балтика» и др.

Взаимосвязь бизнеса с основными целевыми группами в плане КСО схематично представлена на рис. 1.

Несмотря на то что КСО сегодня неотделима от понимания эффективности бизнеса, во многих компаниях управление этой сферой сводится к нефинансовой отчетности. Подавляющее большинство российских компаний следует отнести к категории «социально реагирующих», руководствующихся принципами корпоративного эгоизма. Свои нефинансовые отчеты они рассматривают исключительно в качестве пиар-деятельности [2, с. 18].

Между тем растущее внимание к проблемам КСО требует «выведения ее в поле эффективности бизнеса и разработки инструментария оценки социальной эффективности» [3, с. 45–49]. Практика КСО как раз и предлагает структуру управления нефинансовыми рисками, снижение которых повышает устойчивость компании во внешней среде.

С другой стороны, академическое и бизнес сообщества осознали необходимость отнесения КСО к стратегическому уровню управления компанией, полагая, что важной функцией органов

корпоративного управления являются контроль и мониторинг, позволяющие вносить необходимые изменения в процесс управления КСО [4, с. 21–26]. Это означает, что КСО становится *объектом контроля* в современных компаниях.

Понятие «корпоративная социальная ответственность» сегодня переживает переход из сферы социальной философии в реальную бизнес-практику [5]. Оно тесно вплетено в интересы всех участников корпоративных отношений.

Рассмотрим представленные на *рис. 2* целевые группы участников корпоративных отношений и направления КСО в отношении каждой из них.

1. КСО и акционеры. Профессионально выстроенная политика в сфере КСО — это средство укрепления инвестиционной привлекательности и повышения капитализации бизнеса. КСО следует рассматривать как через призму управления рисками, так и с точки зрения управления новыми возможностями. Рост капитализации компании в стратегическом разрезе, соблюдение прав и возможность реализации интересов, справедливое отношение к участникам — главные составляющие экономического здоровья компании и благополучия ее акционеров.

2. КСО и собственный персонал. Социально ответственное поведение компании в отношении своих сотрудников обеспечивает эффективность мотиваций в процессе трудовых отношений, реализацию решений руководства и, в конечном итоге, достижение поставленных целей. Мотивационные аспекты в современном мире смещены в сторону социальной составляющей, проявляющей себя в таких интересах работника, как защищенность, карьерный рост, гарантия экономического обеспечения в случае потери работоспособности, старости. На реализацию подобных интересов направлены многочисленные социальные программы компаний: ипотечного кредитования или предоставления льготных условий приобретения жилья; обеспечения так называемым соцпакетом, который может включать льготный проезд к месту работы, оплачиваемый обед, медицинскую страховку и т. д.; пенсионного обеспечения.

3. КСО и потребители. Главный аспект этих отношений — защита прав потребителей. Очень часто общественные институты рассматривают КСО как источник денег для благотворительности и решения проблем дефицита местных бюджетов. Часто смешивают социальную ответственность с филантропией, которой компании бывают увлечены. Однако

эти два понятия пересекаются лишь в контексте создания деловой репутации. Безусловно, корпоративная социальная ответственность — не благотворительность, это гораздо более широкое понятие, и от неверного понимания КСО компаниям следует избавляться.

4. КСО и поставщики. Компаниям нужно рассматривать своих поставщиков как партнеров по бизнесу: предлагать разумные цены и условия, чтобы обеспечить рентабельность их работы, привлекать поставщиков к разработке новой продукции. В некоторых регионах мира поставщики нарушают права человека, это касается детского труда, а также условий работы. В этом случае международным организациям, занимающимся проблемами КСО, необходимо установить правила поведения, ожидаемого со стороны поставщиков во всем мире, и осуществлять надзор за их работой, чтобы обеспечить соблюдение этих правил.

5. КСО и местное население. Деятельность компании в области КСО должна быть такой, чтобы она вызывала уважение со стороны местного сообщества. Это обеспечит благоприятный имидж и хорошую деловую репутацию не только в месте территориального местоположения компании, но и в бизнес-сообществе. Так, долгое время в Японии, где практиковался пожизненный наем на работу, человек в форме уважаемой в обществе компании обслуживался в ресторане лучше, чем простой посетитель, оставляющий щедрые чаевые.

6. КСО и гражданское общество, государственные структуры. Нужно говорить о социальной ответственности не только и не столько бизнеса, но и о социальной ответственности государства, СМИ, политических партий, многих других сегментов социальной жизни, самого человека. В ряде стран, например, бизнесу запрещено делать взносы в религиозные организации независимо от их конфессиональной принадлежности. У нас этот вопрос пока открыт.

В российской бизнес-практике КСО реализуется в двух направлениях:

- взаимодействие с внешней средой;
- оптимизация отношений внутри компании.

Первое направление обеспечивает формирование положительной деловой репутации и рост социального имиджа, второе — развитие внутренних бизнес-процессов через совершенствование организационной культуры, снижение конфликтности, повышение мотивированности сотрудников, их обучение, медицинское и социальное страхование.

Внешний аспект КСО связан с реализацией различных проектов (спонсорских, благотворительных, экологических) и социальных программ компании. При этом деятельность крупных компаний в этой области может быть разносторонней. Так, Дойче Банк только в экологической сфере развивает три масштабных направления [6].

Участие в мероприятиях по охране окружающей среды:

- финансирование «зеленых» технологий и использования возобновляемых источников энергии;
- стимулирование энергоэффективности офисных зданий и помещений;
- продвижение экологических финансовых продуктов, например: структурированные сделки, включая покупку Единиц сокращения выбросов (ЕСВ) и предоплату за ЕСВ; гибридные транзакции с другими сырьевыми инструментами (нефть, газ, уголь, сталь, энергетика и т. п.);
- поддержка инновационных проектов по охране окружающей среды;
- прямые инвестиции, управление активами, финансирование слияний компаний с целью улучшения экологии.

Повышение экологической эффективности внутри компании:

- повышение энергоэффективности офисов и ИТ-технологий, использование возобновляемых источников энергии;
- реализация обязательства не оказывать влияния на климат;
- пропаганда охраны климата;
- регулярное информирование клиентов и общественности о предстоящих проектах на сайте *Banking on Green*;
- ведение диалога с бизнес-структурами и лидерами мнений, акционерами и инвесторами;
- поддержка инновационных проектов.

При реализации КСО особого контроля требуют такие специфические процессы, как благотворительные пожертвования, социальный маркетинг и связи с общественностью, корпоративное волонтерство, софинансирование социальных проектов, создание целевых капиталов (эндаумент-фондов) и ряд других.

КСО как объект контроля ставит перед научным сообществом ряд теоретических и практических задач. К первым следует отнести разработку концепции КСО в российском экономическом пространстве, вторые тесно связаны с методологией, инструментарием ее реализации на практике и, конечно же,

с контролем. Вторая группа задач связана со встраиванием функций по реализации КСО в систему управления компанией.

Основная задача управления КСО — обеспечить понимание того, насколько средства, затраченные на реализацию социальных целей, увеличивают эффективность основного бизнеса. Отсюда встает вопрос измерения эффективности социально ответственного поведения. Это очень сложный вопрос, так как построить модель или просто параметризовать социальную ответственность очень сложно именно в силу ее качественной сущности. Если на оперативном уровне мы говорим о контроле таких показателей, как число рекламаций, работа по обращениям, ответ на просьбы властей, участие в спонсорских и благотворительных акциях, удовлетворение запросов профсоюза и пр., то на стратегическом уровне органы корпоративного управления компании должны обеспечить формирование базовых, концептуальных для жизнедеятельности компании составляющих (корпоративную стратегию, экономическую и учетную политику, кадровую политику, социальную политику, экологическую политику и т. п.) с позиций КСО.

Ряд компаний уже использует в корпоративной практике технологии *социального аудита*. Основная его задача — выявить несоответствие поведения компании интересам ключевых участников корпоративных отношений. Социальный аудит должен показать связь социально ответственного поведения с финансовыми результатами деятельности компании. Выступая одной из технологий оценки КСО, социальный аудит вместе с тем лишь частично дает ответ на вопрос, как организовать и поддерживать эффективную систему КСО в компании. Например, что менее затратно: ликвидировать последствия конфликта между акционерами, возникшего в результате голосования по поводу крупной сделки, или предотвратить его? Перманентный характер КСО возможен только в случае включения процессов социально ответственного поведения в систему контроля компании.

Практические консультанты считают, что КСО следует внедрить во все ключевые бизнес-процессы, а обязанность отдела (департамента) КСО должна состоять только в сборе, обработке информации и, возможно, в экспертной поддержке сотрудников в вопросах, связанных с КСО. При этом главными функциями централизованного департамента КСО должны стать координация разного рода социальных, экологических, благотворительных инициатив

с общей бизнес-стратегией компании и контроль в целях снижения соответствующих рисков. Реализация социально ответственной линии поведения предполагает наличие структуры из непосредственных исполнителей, в обязанности которых входит управление ресурсами компании для решения социальных целей [7].

Важный аспект — *взаимодействие департамента КСО с комитетами совета директоров*. Если на стратегическом уровне управления не будет четкого понимания целесообразности социальных проектов, то в конечном итоге вся деятельность будет сведена к выработке красивых проспектов нефинансовой отчетности.

Отдельным аспектом деятельности департамента КСО должно стать *обучение сотрудников*, в чьи обязанности входит работа с акционерами, СМИ, органами государственной власти, клиентами и другими заинтересованными в деятельности компании целевыми группами в целях пропаганды социально ответственного поведения, выявления перспективных направлений социального инвестирования, снижения конфликтности. На уровне *внутреннего регулирования* компания должна установить нормы и разработать документы, регламентирующие практику ее социально ответственного поведения. К ним могут относиться самые разные регламенты: от этического кодекса, содержащего детальное описание дресс-кода сотрудника, до такого элемента организационного механизма КСО, как процедура ответа на внешний телефонный звонок.

Сегодня в научном сообществе сложилось понимание о содержании и направлениях корпоративной социальной ответственности, а также о преимуществах, которые получит бизнес, реализуя социально ответственное поведение. Все чаще в докладах на конференциях и в интервью экспертов в области КСО поднимается вопрос о необходимости расчета *эффективности социальных инициатив компании*. Как только бизнес четко осознает выгодность КСО и тот факт, что этой сферой нужно заниматься наряду с заботой об имидже и корпоративной культуре, а также научится соизмерять и координировать способы достижения стратегических целей с затратами ресурсов на социальные проекты, программы, благотворительность и осознает, встанет задача профессионализации управления в этой области. Следующие шаги — это понимание необходимости контроля КСО и научно-методическая проработка механизмов такого контроля на всех уровнях управления компаний.

Литература

1. Кириллова О. Ю., Кириллов Р. А. Концептуальные основы внутрикорпоративного контроля в РФ // Вестник самарского муниципального института управления: теоретический и научно-методический журнал. 2013. № 1 (24). С. 95–104.
2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / Под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. М.: КНОРУС, 2008. 467 с.
3. Туркин С. В. Деморализация социальной ответственности и проблемы оценки социальной эффективности компаний / Современные корпоративные стратегии и технологии в России: сборник научных статей. Вып. 7, Ч. 1: КСО и роль этики бизнеса. М.: Финансовый университет, 2012. 172 с.
4. Ткаченко И. Н., Пахальчак Г. Ю., Мельник Т. А. Обучение действием и формирование социально ориентированных компетенций в процессе преподавания курса «Корпоративная социальная ответственность»: опыт уральского государственного экономического университета / Современные корпоративные стратегии и технологии в России: сборник научных статей. Вып. 7, ч. 1: КСО и роль этики бизнеса. М.: Финансовый университет, 2012. 172 с.
5. Задорин И. В. Социальная ответственность бизнеса: некоторые подходы к измерению неизмеримого / Выступление на экспертном семинаре «Управление устойчивым развитием компаний: адаптация международных стандартов к условиям российского бизнеса». 28 ноября 2005 г. / Исследовательская группа «Циркон». URL: <http://www.zircon.ru/publications/publitsistika/sotsialnaya-otvetstvennost-biznesa-nekotorye-podkhody-k-izmereniyu-neizmerimogo-vystuplenie-na-ekspe/> (дата обращения: 18.11.2013).
6. Материалы презентации на IX международной научно-практической конференции «Корпоративная социальная ответственность и этика бизнеса». ТПП 28.05.2013.
7. От слов к делу. Интервью Ксении Лещинской, старшего менеджера отдела услуг в области устойчивого развития компании Ernst & Young (CIS) В.В. // Информационно-аналитический портал «Нефть России». URL: <http://www.oilru.com/sp/25/1033/> (дата обращения: 18.11.2013).

УДК 364.054

Благотворительность и репутационный потенциал компании

КОЗЛОВА НАДЕЖДА ПАВЛОВНА, кандидат экономических наук, доцент,
заместитель заведующего кафедрой «Маркетинг и логистика» Финансового университета
E-mail: Nadezda5665@yandex.ru

В статье рассмотрены вопросы влияния благотворительной деятельности на деловую репутацию и инвестиционный потенциал компании. Показано неоднозначное отношение к благотворительности со стороны деловых кругов и широкой общественности. Обозначена связь между благотворительной деятельностью компании и ее репутационным капиталом. Проведен сравнительный анализ западной и российской практики благотворительной деятельности. Проанализированы причины, сдерживающие развитие благотворительной деятельности в России, и предложена модель становления и развития благотворительной деятельности как репутационной составляющей компании.

Ключевые слова: благотворительность, деловая репутация, имидж, коррупционные риски, некоммерческие организации, репутационный капитал, социальные инвестиции, филантропия.

Charity and Company's Reputation Potential

KOZLOVA NADEZHDA, Ph.D. (Econ.), associate professor (docent), head of the chair of Marketing and logistics Deputy, Finance University
E-mail: Nadezda5665@yandex.ru

The article considers the issues of the influence of charitable activities on the business reputation and investment potential of the company. It is shown ambiguous attitude to charity from business circles and public. Also denotes the relationship between the charitable activities of the company and its reputation capital. In that article you can find a comparative analysis of Western and Russian practices of charity. The author analyses the causes hindering the development of charitable activity in Russia and a model of the formation and development of charitable activity as the reputation of the company.

Keywords: a non-profit organization, charity, corruption risks, image, philanthropy, reputation capital, reputation, social investments.

Согласно закону «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», под благотворительной деятельностью понимается «добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки» [1]. Иными словами, это деятельность, в результате которой ресурсы частных компаний и лиц добровольно перераспределяются в пользу нуждающихся в них людей, а также на решение социально-

значимых проблем и улучшение условий общественной жизни.

Понятие «благотворительность» достаточно сложное и даже спорное, о чем свидетельствует наличие разных точек зрения на эту тему. Так, в отечественной научной литературе 1960-х годов нет слова «благотворительность», а термин «филантропия» толковался с позиции классового общества как помощь, оказываемая части неимущего населения отдельными представителями эксплуататорских классов и специальными буржуазными организациями, в основном для того чтобы отвлечь трудящихся от классовой борьбы и уклониться от налогообложения [2, с. 96]. Нельзя

отрицать, что в условиях рыночной экономики есть возможность уменьшить налогооблагаемую базу за счет перевода средств в благотворительные фонды, однако благотворительность помогает также уменьшить противоречия, возникающие в результате расслоения населения по уровню доходов, оказать помощь инвалидам, неимущим и т. п.

Французский экономист и политический деятель, один из марксистских теоретиков П. Лафарг полагал, что благотворительность бессмысленна и безнравственна [3, с. 334–363]. Благотворительность усугубляет, а не способствует улучшению положения бездомных, считал Л. Н. Толстой: «Давать деньги некому, если точно желать добра, а не желать только раздавать деньги кому попало» [4, с. 178].

По мнению критиков, благотворительность представляет собой:

- разновидность бизнеса, зачастую достаточно успешного;
- институт политического и идеологического влияния;
- средство развлечения богачей;
- очень затратное мероприятие (организация филантропической деятельности нередко стоит гораздо больше, чем непосредственная помощь страждущим);
- помпезное мероприятие;
- деятельность, дающую власть (кто собирает средства, тот их и распределяет, то есть получает власть);
- желание покрасоваться перед общественностью.

Еще триста с лишним лет назад английский философ, сатирический писатель и экономист Бернард де Мандевиль (1670–1733) отмечал, что мотивом благотворительности и милосердия, как правило, является желание заслужить похвалу современников, остаться в памяти потомков [5, с. 236].

И все же не вызывает сомнения тот факт, что благотворительная деятельность может снижать остроту социальных антагонизмов, снимать возникающее в обществе напряжение, то есть выполнять социально компенсирующую роль.

Результаты исследований американских ученых, таких как Ч. Клэри, Дж. Снайдер, Р. Уитноу, позволяют сделать вывод, что участие в благотворительных акциях для многих американцев обусловлено желанием противостоять меркантилизму, преодолеть чувство вины перед обездоленными и т. п. Еще в XIX в. в США широкое распространение получили разные формы филантропии

и добровольной помощи бизнеса другим слоям общества (публичные библиотеки Рокфеллера, «инициативы Карнеги» и пр.). Основатель сталелитейной корпорации U. S. Steel Эндрю Карнеги сформулировал «принципы, обязательные для всякого уважающего себя капиталиста» [6, с. 1–11]. По его мнению, богатые должны субсидировать бедных через благотворительность и рассматривать себя не как хозяев, а как управляющих капиталом, который работает на благо общества.

Первое учреждение под названием «Общество по предотвращению пауперизма» было создано в Нью-Йорке еще в 1817 г. Затем благотворительные организации стали появляться практически во всех крупных и средних городах, и в 1895 г. уже было 100 таких учреждений, через 10 лет — 150 [7, с. 43]. При этом в конце XIX — начале XX в. в США интенсивно развивалась государственная благотворительность, которая по масштабам значительно превосходила частную. Частные пожертвования обеспечивали не более 25% помощи нуждающимся, остальные средства поступали от государственных (федеральных и муниципальных) органов власти [8, с. 50].

В российской практике к благотворительности компании обычно относят материальную поддержку и бывших работников — пенсионеров, и посторонних лиц, обратившихся за помощью, а также бесплатные услуги своим работникам. Последнее вряд ли можно отнести к благотворительности. Скорее, это дополнительные траты на покупку рабочей силы. Поэтому следует согласиться с мнением ряда исследователей, считающих, что целями благотворительной деятельности являются:

- социальная поддержка и защита граждан, включая улучшение материального положения малообеспеченных, социальную реабилитацию безработных, инвалидов и иных лиц, которые в силу своих физических или интеллектуальных особенностей, иных обстоятельств не способны самостоятельно реализовывать свои права и законные интересы;
- содействие укреплению престижа и роли семьи в обществе;
- содействие защите материнства, детства и отцовства;
- поддержка деятельности в сфере образования, науки, культуры, искусства, просвещения, духовному развитию личности;
- поддержка деятельности в сфере профилактики и охраны здоровья граждан, а также

пропаганды здорового образа жизни, улучшения морально-психологического состояния граждан;

- поддержка деятельности в сфере физической культуры и массового спорта, адаптивной физической культуры и адаптивного спорта.

Благотворительность способствует формированию высокой деловой репутации компаний, формирует культуру взаимодействия с заинтересованными сторонами, способствуя тем самым эффективному достижению высоких экономических результатов. Благотворительность свидетельствует инвесторам о стабильном развитии компании, ведь находясь в кризисе, вряд ли станешь выделять средства на социальные проекты.

Грамотная программа благотворительности может оказать огромное положительное влияние на имидж и бренд компании, создать ей известность, благоприятное информационное поле. Примером может служить благотворительная деятельность Альфа-Банка. Финансируя затратные проекты с участием известных отечественных и зарубежных деятелей культуры и искусства, эта кредитная организация сумела придать своему имиджу определенную долю элитарности. Альфа-Банк ежегодно проводит в регионах гастроли лучших театров и музыкальных коллективов страны, а также участвует в организации выставок произведений национального искусства в музеях Европы и США. При поддержке Альфа-Банка Россию посетили многие всемирно известные зарубежные музыканты: Элтон Джон, Стинг, Тина Тернер, Уитни Хьюстон, Пол Маккартни и др.

Компании, вышедшей на уровень стратегического управления бизнесом, просто необходимы вложения в репутационный менеджмент на российском и международном рынках для привлечения серьезных партнеров и инвестиций [9, с. 27]. Во всем мире благотворительность и спонсорство расцениваются как социально-культурные управленческие технологии, результатом применения которых становится благосклонное отношение общества и государственной власти к компании.

Благотворительная деятельность, если она не носит чисто рекламный характер, как правило, дает компании репутационное преимущество. Организованная надлежащим образом и умело управляемая, такая деятельность способствует развитию культуры, искусства, образования, медицины, гражданского общества в стране, распространению национальной культуры за ее пределами, повышая имидж страны на международной арене.

Принимая участие в благотворительных акциях, компания заявляет о себе как о социально активной единице общества.

Как показывает зарубежный опыт, благотворительная деятельность и спонсорство могут стать массовым явлением, если достигнуто взаимопонимание между государством, бизнесом и обществом, если государство поощряет компании на реализацию социальных проектов. Конечно, в первую очередь имеется в виду создание нормального правового поля и благоприятного налогового режима для благотворителей. Бизнесу должно быть выгодно и престижно заниматься благотворительной деятельностью, он должен ощущать поддержку от государственных органов власти и местного сообщества.

В развитых странах распространено корпоративное планирование благотворительной деятельности, включая определение приоритетов и критериев. В соответствии с приоритетами компании перечисляют средства некоммерческим организациям или специализированным благотворительным фондам. Благотворительность становится уже не только актом сопричастности к «благому делу», но и «эгоистическим» вложением капитала, подпадая, таким образом, под определение «социальная инвестиция», широко применяемое в западной экономической литературе.

Социальные инвестиции — это вложения средств с целью извлечения прибыли или укрепления власти и авторитета. При этом компания получает следующее:

- улучшение имиджа и деловой репутации на местном и национальном уровнях;
- освещение деятельности в СМИ;
- улучшение взаимоотношений с инвесторами;
- ассоциирование с высококачественным и респектабельным предприятием;
- привлечение новых клиентов и работников;
- увеличение объема продаж;
- укрепление позиций на рынке;
- улучшение внутрифирменных взаимоотношений и пр.

Таким образом, деятельность, направленная на улучшение жизни и решение проблем сообщества, вполне согласуется с коммерческими планами компании.

Корпоративная благотворительность нацелена на создание благоприятного общественного мнения о компании. Именно в этом отличие корпоративной благотворительности от любого другого

Таблица 1

Сравнительный анализ разных практик благотворительной деятельности [10]

Западная практика	Российская практика
<ul style="list-style-type: none"> согласование благотворительной деятельности с коммерческими планами компании; эффективное корпоративное планирование благотворительной деятельности (выделение приоритетов, критериев оценки). Связь со стратегией компании; благотворительная деятельность подпадает под определение социальных инвестиций; получение репутационного преимущества, повышение имиджа; корпоративная благотворительность является одним из способов выражения социальной позиции компании; сотрудничество с органами государственной власти во многих странах обязательно. 	<ul style="list-style-type: none"> непонимание или отрицание потенциальных выгод от социально активности; поддержка в основном единичных мероприятий, особые мотивы благотворительности; некоммерческий сектор существует за счет собственных средств и благотворительных фондов; недопонимание важности благотворительной деятельности для деловой репутации, ее связи с корпоративной социальной ответственностью; компании начинают задумываться о репутации, социальной ответственности, чтобы достичь деловых целей (например, IPO); отсутствие поддержки со стороны государства (благоприятного налогового режима для благотворителей).

вида деятельности. Здесь важна связанность со стратегией компании, ориентация на ее цели, четкость механизмов выделения средств и контроля над их целевым использованием.

На Западе корпоративная благотворительность рассматривается как неотъемлемая составляющая пиар-менеджмента. В развивающихся странах, где государство зачастую не способно на должном уровне обеспечить социальные гарантии своим гражданам, участие компаний в поддержке социальной сферы стоит также актуально.

Анализ благотворительной деятельности в России показывает, что компании не вполне представляют потенциальные выгоды от своей социальной активности. Частный бизнес, как правило, поддерживают единичные мероприятия. Некоммерческий сектор существует в основном за счет собственных средств и иностранных благотворительных фондов. Об этом свидетельствует проведенный автором сравнительный анализ западной и российской практик благотворительной деятельности (табл. 1).

Занимаясь благотворительной деятельностью, западные компании, как правило, ставят целью не финансовую выгоду, а улучшение корпоративного имиджа и повышение уровня доверия к компании. Но при этом такой неосязаемый объект, как имидж, дает вполне конкретные экономические результаты для компании. Доказано, что эффективная корпоративная социальная деятельность, частью которой является благотворительность, положительно влияет на акционерную стоимость компании.

Положительный имидж и деловая репутация компании важны не только для акционеров, но и для потребителей. В развитых странах корпоративная

благотворительность, по сути, стала элементом стратегического менеджмента, маркетинга и пиара. Как и другие мероприятия в этой сфере, благотворительность четко спланирована и организована. Такой подход абсолютно оправдан, поскольку для потребителей социальная позиция компании имеет большое значение. Уже в конце 90-х гг. прошлого века 76% американских потребителей отметили, что при прочих равных условиях они с большей вероятностью выбрали бы бренд, ассоциирующийся с социальной ответственностью. Конечно, социальная активность как конкурентное преимущество не пересилит высокое качество или более низкую цену продукции, но для компаний, работающих в условиях жесткой конкуренции, социальный аспект может сыграть большую роль.

Посредством благотворительности решаются важнейшие задачи:

- сохранение и воспроизводство общества;
- развитие общества (поддержка перспективных социальных инициатив и начинаний).

Как видим, речь идет о поощрении людей, а не о том, чтобы потворствовать их иждивенчеству, хотя во многих развитых странах (США, Канада, Германия, Швеция, Нидерланды, Франция и др.) уже возникли проблемы, связанные с целым слоем иждивенцев. Нужны критерии для принятия решений и оценки эффективности мер в области благотворительности.

Благотворительная помощь должна способствовать инициативе, активности и изобретательности. Британский философ, экономист и политический деятель Дж. С. Милль (1806–1873) сформулировал своеобразное «прагматическое» правило благотворительности, согласно которому

она должна спасать от нищеты, но не подрывать индивидуальное трудолюбие и способность человека к самообеспечению [11, с. 371]. Это совершенно иной подход к филантропии: не патернализм, а способ улучшения жизни людей. Кстати, в связи с этим можно вспомнить бесплатные профессиональные школы Г. Форда, организованные для рабочих в Детройте. Отечественные компании начинают работать в том же направлении. Примером могут служить программы для воспитанников детских домов финансовой корпорации «Уралсиб», программы развития малого бизнеса сталелитейной и горнодобывающей компании «Северсталь».

При исследовании благотворительной деятельности стоит также обратить внимание на то, что это независимый от государства механизм перераспределения частных средств в целях реализации общественно полезных программ, своего рода уплата добровольных налогов в бюджет пользователя. Важной особенностью благотворительности является ее *частный* характер. В США личный вклад простых американцев в благотворительность составляет \$270 млрд (при общем обороте благотворительных средств \$303 млрд). В России из \$3 млрд (во столько оценивается бюджет благотворительной помощи) на частную благотворительность граждан приходится не более \$0,5 млрд [12, с. 76]. Причем российская и американская корпоративная благотворительность (при соотношении объемов ВВП) оценочно находятся на одном уровне, даже если в России принимать в расчет только видимые, легальные платежи.

Итак, большую часть легальной помощи нуждающимся в нашей стране оказывают именно компании, а не частные лица. Причин этому несколько: отсутствие простых и организованных форм социальной взаимопомощи, недостаток «прозрачных», вызывающих доверие благотворительных фондов, сильное давление государства.

Активность бизнеса в этом направлении сдерживает отсутствие налоговых льгот. До 2002 г. действовал закон, по которому от 3 до 5% чистой прибыли не облагалось налогом, если такую сумму компания жертвовала на благотворительность. Затем этот закон был отменен. Очевидно, что компаниям-благотворителям нужны хотя бы какие-то льготы, поскольку сейчас средства на благотворительность они выделяют из чистой прибыли. Кроме того необходимо стимулировать «прозрачность» и организованность благотворительной деятельности.

Причина, по которой американские компании проявляют высокий энтузиазм в отношении благотворительности, очевидна. Государство поощряет их многочисленными, причем закрепленными на законодательном уровне, льготами и зачетами. В результате благотворительность, как и другие виды социальной деятельности, так или иначе становится частью инвестиционной деятельности компаний. Социальное финансирование, осуществляемое компаниями, работает как капитал, то есть приносит прибыль. Поэтому каждая более-менее крупная компания в США имеет свой благотворительный фонд. Отчисляемые в него средства налогами не облагаются. В результате консолидированная сумма прибыли компании уменьшается. При прогрессирующей шкале налогообложения, маневрируя суммой отчисления в фонд, можно уменьшить сумму облагаемой налогом прибыли до границы, которая обеспечивает снижение ставки налогообложения. Благодаря государственному стимулированию, благотворительная деятельность компаний постоянно прирастает новыми льготами. Если прежде американские благотворительные фонды имели лишь одну какую-то льготу и при этом не могли использовать средства этих фондов как капитал, то теперь государство предоставило право вкладывать часть средств благотворительных фондов в государственные ценные бумаги, а со временем — и в ценные бумаги частных компаний.

Несмотря на отсутствие прямого государственного регулирования благотворительной деятельности в США, именно эта страна известна своими традициями систематического участия бизнеса в финансировании разнообразных некоммерческих проектов. Примером может служить деятельность фонда Билла и Мелинды Гейтс с капиталом почти \$27 млрд направленная на улучшение систем образования и здравоохранения в разных странах мира.

Таким образом, можно сказать, что благотворительность — это перераспределение средств не только для поддержки неимущих, но и для дополнительного финансирования образования, здравоохранения, социально-культурных и других программ.

Большое значение имеет определение общих признаков благотворительности, к которым, на наш взгляд, относятся:

- свобода выбора субъекта находится вне сферы официального администрирования (компании действуют без предписаний закона);

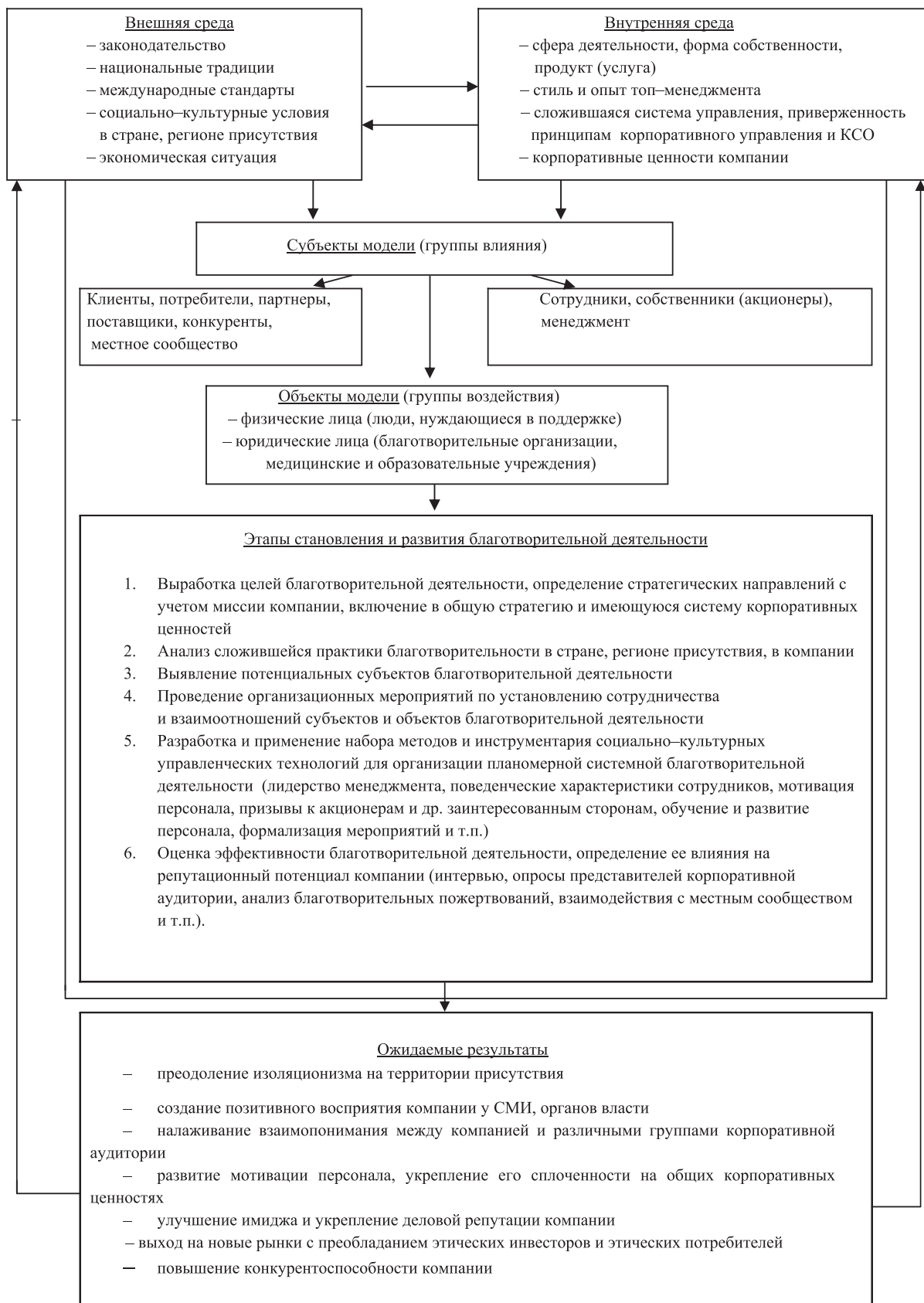


Рис. 1. Модель становления и развития благотворительной деятельности компании (разработана автором)

- отсутствие прямой материальной заинтересованности, хотя в некоторых странах благотворительность поощряется косвенно — налоговыми льготами и другими подобными стимулами;
- преимущественно обезличенный характер;
- целенаправленность и организованность (финансирование определенных программ);
- наличие общественно значимых целей.

В благотворительной деятельности важно определить не только *субъект* (отдельные люди, коллективы, некоммерческие организации, государственные структуры) и *объект* (люди, благотворительные организации), но и *форму* ее организации (прямая или косвенная).

Прямая благотворительность имеет ряд преимуществ: помощь осуществляется непосредственно из рук в руки; сразу виден результат; при определенных условиях можно рассчитывать на налоговые льготы. Однако для такого рода благотворительности характерно преобладание личных предпочтений и бессистемность. Поэтому прямая благотворительность эффективна как одноразовое мероприятие.

Более перспективной, в том числе и для России, представляется косвенная, трастовая благотворительность, когда помощь осуществляется через благотворительные организации. Преимущества такой формы: помощь носит системный и объективный характер; возможна реализация социальных проектов; благотворительность осуществляется профессионально подготовленными специалистами.

Однако в любом случае организация благотворительной деятельности — сложный и дорогостоящий проект, реализуемый в долгосрочной перспективе. В связи с этим возникает потребность в выработке модели становления и развития благотворительной деятельности как репутационной составляющей компании. Такая модель представлена на *рис. 1*.

Благотворительная деятельность совершенно справедливо воспринимается как часть корпоративной ответственности, помогающая привлечь внимание к социальным проблемам. Однако нельзя забывать, что есть и недобросовестные компании, которые могут использовать благотворительную деятельность для своих махинаций, например, финансируя несуществующую благотворительную организацию, совершая незаконные операции. Коррупционные риски могут возникать и в тех случаях, когда пожертвования

делаются на вполне законных основаниях. Например, благотворительная организация может предоставить выгоды третьей стороне в обмен на пожертвования. Консалтинговой компанией PricewaterhouseCoopers был выявлен случай, когда платеж в пользу неизвестной благотворительной организации впоследствии был использован для финансирования строительной организации, которая участвовала в реконструкции загородного дома родственника государственного чиновника, входившего в состав правления этой благотворительной организации [13, с. 22].

Снизить коррупционные риски позволяет прозрачный механизм благотворительной деятельности, обеспечить который может ряд мероприятий:

- внедрение системы отчетности, в которую входят документы, подтверждающие целевое использование пожертвований;
- внедрение нефинансовой отчетности по международным стандартам. Открытость, формализация процедур и необходимость общественного заверения заметно снизят возможность злоупотреблений;
- оценка благонадежности благотворительных организаций, с которыми компания имеет дело. Желательно определить возможность и степень их аффилированности с заинтересованными лицами;
- определение конкретных направлений благотворительной деятельности компании, информирование о них общественности;
- использование различных форм пожертвований, в том числе товарами и услугами. По мере возможности следует избегать платежей наличными средствами, банковскими переводами и т. п.

Все эти меры повысят эффективность благотворительной деятельности и помогут избежать негативных последствий для деловой репутации компании.

Конечно, благотворительность не требует шума и суеты, но это не значит, что не нужно добиваться прозрачности этой деятельности, особенно в части перераспределения денежных потоков. Формализация благотворительной деятельности, включение ее как элемента корпоративной социальной ответственности в общую эффективно выстроенную систему корпоративного управления лишь повысят доверие корпоративной аудитории и укрепят репутационный потенциал компании.

Литература

1. Федеральный Закон РФ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» от 11.08.1995 № 135-ФЗ. Ст. 1.
2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: Монография / Под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. М.: Кнорус, 2008. 504 с.
3. Лафарг П. О благотворительности // Этическая мысль: Научно-публицистические чтения. 1988. М.: Политиздат, 1988. 384 с.
4. Толстой Л. Н. Так что же нам делать? // Собр. соч. В 22 т. Т. 16. М., 1983. 412 с.
5. Мандевиль Б. Опыт о благотворительности и благотворительных школах // Басня о пчелах. М., 1974. 236 с.
6. Carnegie A. The Gospel of Wealth. Indianapolis, 1990. P. 1–11.
7. Кушпов В. Зарубежный опыт развития социально ответственного бизнеса // Государственная служба. 2004. № С. 40–43.
8. Полунин К. А., Беляева И. Ю. Государственное регулирование социальной ответственности российских корпораций. М.: Финансовая академия, 2010. 136 с.
9. Коляда Е. Влияние репутации компании на привлечение инвестиций // Управление компанией. 2002. № 5 (12). С. 26–30.
10. Беляева И. Ю., Козлова Н. П. Благотворительность работает на репутацию // National Business: Журнал для руководителей нового поколения. Март 2010. С. 44–48.
11. Милль Дж. С. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1981. Т. 3. 448 с.
12. Скарлош С. Благотворительность как бизнес // Русский репортер. 2011. № 28 (206). С. 76–79.
13. Повышение этических стандартов ведения бизнеса и снижение риска коррупции. Опыт российских и международных компаний. М.: Международный форум лидеров бизнеса. 2012. 54 с.

ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА № 135-ФЗ «О БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ»

Раздел I. Общие положения

Ст. 1. Благотворительная деятельность

Под благотворительной деятельностью понимается добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки.

Ст. 2. Цели благотворительной деятельности

1. Благотворительная деятельность осуществляется в целях:

- социальной поддержки и защиты граждан, включая улучшение материального положения малообеспеченных, социальную реабилитацию безработных, инвалидов и иных лиц, которые в силу своих физических или интеллектуальных особенностей, иных обстоятельств не способны самостоятельно реализовать свои права и законные интересы;
- подготовки населения к преодолению последствий стихийных бедствий, экологических, промышленных или иных катастроф, к предотвращению несчастных случаев;
- оказания помощи пострадавшим в результате стихийных бедствий, экологических, промышленных или иных катастроф, социальных, национальных, религиозных конфликтов, жертвам репрессий, беженцам и вынужденным переселенцам;
- содействия укреплению мира, дружбы и согласия между народами, предотвращению социальных, национальных, религиозных конфликтов;
- содействия укреплению престижа и роли семьи в обществе;
- содействия защите материнства, детства и отцовства;
- содействия деятельности в сфере образования, науки, культуры, искусства, просвещения, духовному развитию личности;
- содействия деятельности в сфере профилактики и охраны здоровья граждан, а также пропаганды здорового образа жизни, улучшения морально-психологического состояния граждан;
- содействия деятельности в сфере физической культуры и массового спорта;
- охраны окружающей среды и защиты животных;
- охраны и должного содержания зданий, объектов и территорий, имеющих историческое, культовое, культурное или природоохранное значение, и мест захоронения;
- подготовки населения в области защиты от чрезвычайных ситуаций, пропаганды знаний в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций и обеспечения пожарной безопасности;
- социальной реабилитации детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, безнадзорных детей, детей, находящихся в трудной жизненной ситуации;
- оказания бесплатной юридической помощи и правового просвещения населения.

УДК 331.101.3

Этические аспекты внутренней корпоративной ответственности

КУДАЙБЕРГЕНОВА НУРБУВИ СЕРИКОВНА, политолог, окончила президентскую программу «Стратегический менеджмент» при Российском экономическом университете им. Плеханова, эксперт журнала «Бизнес и общество» по теме КСО, специалист по контролю качества компании «Русские Автобусы – Группа ГАЗ»
E-mail: nurbuv@mail.ru

Социальные программы российского бизнеса, ориентированные на внутренних стейкхолдеров, не имеют широкого общественного признания, поэтому бизнес справедливо считает свою деятельность в сфере корпоративной социальной ответственности (КСО) непризнанным явлением. В статье указаны факторы, тормозящие процесс признания заслуг КСО, и главный из них – отсутствие формулировки ожидаемого бизнесом признания. Это относится к категории трудно формализуемых явлений с этической составляющей. Процесс признания заслуг КСО осуществляется при наличии доброй воли и непосредственного участия активных, лояльных и вовлеченных в дела компании сотрудников. В статье систематизированы наиболее адекватные к потребностям признания заслуг КСО качества лояльных, вовлеченных и социально-ответственных работников. Даны авторские определения социально-ответственного работника и вовлеченности персонала, которые могут способствовать признанию заслуг КСО.

Ключевые слова: бизнес-этика, вовлеченность персонала, корпоративная социальная ответственность, лояльность персонала, социально-ответственный работник.

Ethical Aspects of Internal Corporate Responsibility

NURBUVI KUDAYBERGENOVA, Political scientist, graduated from the presidential program Strategic Management at the Plekhanov Russian Economic University, expert on CSR of the Business and Society Magazine, quality control specialist of the Russian Buses – GAZ Group LLC
E-mail: nurbuv@mail.ru

The author's definition of socially responsible employee and employee involvement for the purpose of Corporate Responsibility (CSR) recognition and the examples of possible options of the internal CSR recognition process formalization are set in the article. At the same time, it is revealed, that the CSR merit is a minor matter for some workers, at whole obvious display of CSR. Employees, actively involved in the company affairs, recognize the CSR merit and benefits of CSR.

Keywords: business ethics, CSR recognition, employee involvement, socially responsible employee, staff loyalty.

Вкладывая огромные финансовые ресурсы в социальные программы, бизнес зачастую воспринимает их как затратную статью. Бизнес нуждается «в общественном признании своего социального вклада в развитие общества» [1, с. 20–28]. Положения Международного стандарта ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» предусматривают решение этой проблемы посредством мер по выработке социально ответственного поведения и признания компанией своей КСО.

В этом контексте широко обсуждается тема вовлеченности сотрудников в корпоративную жизнь с целью актуализации КСО, «хотя в силу низкого уровня общественной обеспокоенности вопросами КСО ведущая роль в ее популяризации и продвижении должна принадлежать государству» [2, с. 6]. Важность этой темы подчеркивает тот факт, что само понятие «вовлечение сотрудников» в решение задач организации содержится в Государственном стандарте Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9000–2008 в качестве одного из

принципов системы менеджмента качества управления организацией¹.

Вопросам вовлеченности сотрудников в актуализацию КСО посвящены многие исследования, основные выводы которых сводятся к тому, что активная жизненная позиция сотрудников может сыграть решающую роль в актуализации КСО через мероприятия, способствующие созданию общекорпоративных ценностей: проведение различных конкурсов с целью выявления видений и мнений по поводу корпоративного развития.

В 2011 г. учеными Белорусского государственного экономического университета было проведено обширное исследование с целью изучения феномена «социально ответственного работника» (СОР). Авторы исследования определяют его как специалиста нового типа, способного принимать социально ответственное решение, которое будет влиять на судьбы людей и общества в целом. Исследование показало, что современной компании должно быть присуще осознание социально ответственного профессионального поведения (СОПП). Для крупных компаний фактор СОПП имел наибольшее значение — 89,2%, а для средних и мелких — 74,7%/75,3%. Респонденты придавали разное значение СОПП [3, с. 85–125].

Установлены виды ответственности, которыми должен обладать СОР: ответственность за порученное дело (56,6% респондентов); ответственность правовая, административная, материальная (54,2%); ответственность перед организацией как выполнение принятых в ней норм и правил (47,2%). Меньшую (47,2%) популярность ответственности перед организацией как *выполнение принятых в ней норм и правил* авторы объясняют абстрактностью этого вида ответственности, неформализованностью характеристик и редкостью предъявления к работнику в качестве нормативных требований со стороны компании и общества. В данном виде ответственности были больше заинтересованы собственники и топ-менеджеры (59,2%), чем руководители среднего звена (41,8%) и специалисты (47,1%). Поскольку стратегию компании формируют собственники и топ-менеджмент, логично ожидать проявления социальной ответственности именно от этой категории работников, с чем согласна

основная часть респондентов. Эту точку зрения разделяют и сами собственники и топ-менеджеры (86,8% опрошенных).

Центральное место в исследовании заняло выявление качеств СОР. Профессионализм (лидер качества СОР — 83,9%, а по отдельным выборкам и более), ответственность, нравственные качества, чувство долга, умение работать в команде, креативность опрошенные считают базовыми качествами для СОР. Менее обязательными для СОР респонденты сочли качества, формируемые ситуативно, направленные на конкретную компанию (вовлеченность в дела компании, готовность демонстрировать исключительные результаты ради успеха компании, лояльность компании): «вовлеченность в дела организации» — 25,5%, «готовность демонстрировать исключительные результаты ради успеха компании» — 22,9%, «лояльность к компании» — 17,3%. При выборе понятий, наиболее подходящих для определения СОР, названа «вовлеченность в дела компании».

Основным качеством СОР, по мнению 77,6% опрошенных представителей крупных компаний, является «вовлеченность сотрудника в дела компании». Практически так же считают представители средних (75,9%) и мелких (75,3%) компаний.

Результаты исследования приводят к следующему выводу: социально ответственное профессиональное поведение — это норма, соответствующая морально-этическим представлениям, принятым в обществе. Убежденность респондентов в потребности СОПП выходит на уровень надорганизационных ценностей: две трети респондентов убеждены, что все работники организации должны демонстрировать принципы личной и социальной ответственности. Профессионализм — важное качество, но необходимо проявлять инициативу, вникать в дела организации. Стоит отметить, что при всей своей информативности и системности данное исследование не содержит технологий реализации принципов СОПП.

Исходя из результатов данного исследования, можно предположить, что вовлечение сотрудника в дела компании имеет перспективную тенденцию, поскольку это качество является прерогативой, формируемой компаниями, в нашем случае заинтересованной в признании заслуг КСО.

Вовлеченность сотрудников в актуализацию проблем КСО может проявляться в виде ответственности перед организацией и иметь различные формы: инициироваться самим сотрудником (вовлеченность в дела компании, СОПП, готовность

¹ Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9000:2001. Система менеджмента качества. Основные положения и словарь / Справочник по законодательству РФ «Законы России» [Электронный ресурс]. URL: www.zakonrus.ru/gost/giso_9000-2008.htm (дата обращения: 25.07.2013).

Таблица 1

Социально ответственное профессиональное поведение в понимании представителей бизнес-структур [3]

Что такое социально ответственное поведение	Доля тех, кто так считает, %
Неукоснительное исполнение работником своих профессиональных обязанностей в соответствии с принятыми в данном обществе моральными и правовыми нормами, а также готовность держать отчет перед собой и внешними инстанциями за свои профессиональные действия	56,0
Умение работника брать на себя ответственность за свои профессиональные действия	31,9
Исполнение работником своих профессиональных обязанностей в соответствии с принятыми в данном обществе моральными и правовыми нормами	26,7
Неукоснительное исполнение работником своих профессиональных обязанностей	20,9

демонстрировать исключительные результаты ради успеха компании), быть результатом целенаправленной политики компании (качеством, формируемым компанией).

Понятие «вовлеченность сотрудников» мы рассматриваем в контексте весьма важной проблемы, связанной с ожиданием бизнеса в признании внутренней КСО компании собственными сотрудниками.

В европейских компаниях под внутренней корпоративной ответственностью обычно понимают развитие культуры производства, создание условий для эффективной работы и профессионального роста сотрудников, обеспечение возможности для достойного заработка. Некоторые европейские модели КСО ограничиваются созданием рабочих мест и обеспечением их эффективного использования.

Признанию значимости внутренней КСО препятствует обязательность ее характера, которая сложилась под воздействием государства и глобализации и усугубляется следующими факторами.

1. Представители бизнеса пока только сетуют по поводу непризнанности своей КСО, считая, что это явление незаслуженно обделено вниманием, «просто не замечается» [4, с. 46–56]. Проблема признания внутренней КСО все еще остается на уровне постановки, из чего следует, что она не только не изучена, но даже не сформулирована. В доступной нам литературе мы не обнаружили конкретных форм и методов признания КСО.

2. Природа КСО состоит из взаимных ожиданий. Ожидания общества (еще помнящего советские социальные программы) транслируются многократно, открыто и имеют формализованное выражение (в форме оценки, критики, обращений, просьб и т. д.), ожидания же компаний, напротив, не формализованы, носят декларативный характер. Единственная форма признательности, практикуемая

в подобных случаях, это благодарственные письма в свой адрес, размещаемые компаниями в своих отчетах, на сайтах, или различные виды упоминаний устного характера о добрых делах компании в прессе и на телевидении, то есть произвольно, вне рамок методологического аппарата.

3. Проблема признания КСО не рассматривалась с точки зрения этической составляющей: активности, вовлеченности и лояльности сотрудников. По мнению российских исследователей в целом роль этической составляющей КСО остается недооцененной [5, с. 67–72].

4. Лояльность, вовлеченность и активность сотрудников не рассматривались в качестве инструмента признания заслуг КСО.

5. Безучастность сотрудников к значению и роли КСО — это результат отсутствия политики компании по следующим направлениям:

- оценка и анализ форм, объема, содержания, качества и результатов КСО, отразившихся на профессиональном, личностном росте и материальном благополучии самого сотрудника и его семьи;
- выявление видения сотрудниками способов и методов актуализации внутренней КСО;
- развитие гражданского общества (слабость общественных притязаний);
- разработка методической базы бизнес-процессов, отражающих схему реализации КСО [6, с. 63–71];
- информирование потребителей внутренней КСО о ее целях, ценностях, объемах, технологии (неосведомленность сотрудников о методах реализации КСО).

6. Сотрудники компании остаются безучастными наблюдателями в решении проблем актуализации внутренней КСО, что является нарушением требований национального стандарта ГОСТ Р ИСО 9000–2008 «Системы менеджмента качества. Основные

положения и словарь» и не отвечает современным концепциям и методам управления.

7. Система КСО компаний развивается в условиях полного отсутствия законодательного регулирования [7, с. 58], что создает одно из основных препятствий для признания ценности внутренней КСО.

8. Система финансово-бухгалтерской отчетности [8, с. 24; 9, с. 48–55], включающая и отчетность по КСО не имеет дифференцированной структуры, прозрачно отражающей реальное состояние КСО.

Выделяя огромные финансовые средства на КСО, то есть фактически добровольно лишая себя чистой прибыли, компания, безусловно, вправе рассчитывать хотя бы на признание того, что ею дополнительно реализовано в пользу собственных сотрудников. Исторически сложилось так, что признанием важности социальной политики (в понимании бизнеса) служит один показатель — лояльность сотрудников. Наиболее распространенный индикатор лояльности сотрудников и общества — это отсутствие социальной напряженности.

С распространением новых теорий управления, акцентирующих внимание на проблеме развития человеческого капитала и, соответственно, увеличении доли внутренней КСО, пределы, формы и формулировки ожиданий, связанные с признанием усилий бизнеса, не изменились. Бизнес не сформулировал требований, которые учитывали бы изменение концепций управления. В вопросе признания своих заслуг бизнес руководствуется установками многолетней давности, не предусматривающими оценку личностных характеристик сотрудника, таких как активность, стремление к лидерству, чувство корпоративного единства и пр.

В целях актуализации проблемы признания заслуг внутренней КСО обратимся к этическим компонентам корпоративных ожиданий, в частности к этической составляющей понятия «лояльность сотрудников» и «вовлеченность сотрудников в дела компании». Рассмотрим меру, границы и потенциал данных понятий в плоскости этических представлений ожидания бизнеса и возможности реализации этих ожиданий в контексте признания внутренней КСО.

Следует отметить, что понятие «корпоративные ожидания» уже имеет практическую реализацию в корпоративной политике. Так, в компании Intel практикуют описание корпоративного ожидания в отношении сотрудника, детально регламентирующее всевозможные ситуации и ожидаемые действия [10, с. 67–73.].

Согласно стандарту ГОСТ Р ИСО 9000:2008, один из основных среди восьми принципов менеджмента качества управления организацией — принцип вовлечения сотрудников в деятельность организации для целей выгодного использования их способностей, возможностей и потенциала. Мы будем ориентироваться на выгоды и пользу для компании, продуцируемые «лояльностью сотрудников».

Интерес к явлению «лояльность сотрудника к своей организации» растет и обусловлен он тем, что персонал сегодня рассматривается в качестве фактора конкурентоспособности, а верность работников компании — как конкурентное преимущество и действенный механизм повышения эффективности организации. Понятие лояльности многократно видоизменялось, выражая динамику развития управленческих целей и установок бизнеса и общества. Л. Портер и его коллеги определяют ее как «готовность сотрудника прилагать большие усилия в интересах организации, желание оставаться в данной компании, принятие основных ее целей и ценностей» [11].

Лояльность персонала как верность сотрудника своей организации, подразумевает совершение действий, проявление (или намерение проявить) добровольной активности, направленной на интересы организации и приносящей ей пользу. Степень выраженности лояльности рассматривается как мера идентификации человека с компанией и его желанием поддерживать принадлежность к ней, активно вовлекаясь в ее деятельность, испытывая гордость за место работы и высокое чувство доверия к руководству, что позволяет реализовать взаимные ожидания компании и работника. Эти условия благоприятствуют компании в присвоении плодов усилий своего сотрудника.

Синонимы «лояльности» — приверженность, преданность, патриотизм, выражающие позитивное отношение сотрудника к своей организации, не имеют единого понятийного аппарата.

Многочисленные исследования указывают на важность феномена лояльности для бизнеса. Так, по данным американского ежегодного справочника Work USA Survey 2000, организации с высоколояльными сотрудниками за три года принесли своим акционерам 112% прибыли, организации со средним уровнем лояльности сотрудников — 90%, а с низким — 76%.

В банковском секторе увеличение лояльности работников на 1% может принести \$11 млн годового дохода и сэкономить \$15–19 млн при найме

и обучении. Лояльные сотрудники в 90% случаев готовы рекомендовать свою компанию другим как хорошее место работы и в 55% случаев готовы отклонять предложения работы от других работодателей [11].

С точки зрения потенциальной пользы лояльность можно рассматривать как чувство преданности к организации, способность и готовность к любым требованиям. Лояльность нужно повышать через развитие программы «кадровый резерв» и решение личных проблем сотрудника.

Сотрудник лоялен, если добровольно следует правилам организации, а мерой его лояльности является степень этой добровольности.

Лояльность — это корректное и благожелательное отношение к компании и мотив работать на ее пользу, отстаивая ее интересы. Некоторые авторы при определении лояльности подчеркивают наличие взаимных обязательств между работниками и работодателем: «работники платят своей лояльностью, а руководство заботится об их благосостоянии и удовлетворении их личных потребностей». Другие отмечают готовность сотрудника соответствовать корпоративным ожиданиям, внутреннее принятие личностью организационных целей и ценностей [11].

Организационная приверженность есть отождествление человека с компанией, выражающееся в стремлении работать в ней и способствовать ее успеху. Организационная лояльность имеет поведенческие (интенциональные) компоненты: готовность прикладывать усилия в интересах организации [12].

Следует отметить, что мировой кризис заметно снизил лояльность сотрудников к своим компаниям. Соотношение социального пакета и заработной платы, в 2005 г. составлявшее 8, 88%, в 2006 г. — 10,33%, в 2011 г. снизилось до 3, 97%. В этих условиях сотрудники, как правило, не считают себя защищенными и демонстрируют негативно-пассивное отношение к потребностям и ожиданиям компании [13, с. 170–184].

Таким образом, этические представления вовлеченности сотрудников в дела компании характеризуются следующими ценностными компонентами: чувство причастности к компании и удовлетворенности важными аспектами деятельности в компании, готовность прикладывать усилия в интересах организации и отстаивать ее интересы, желание сотрудника соответствовать корпоративным ожиданиям и служить источником постоянной пользы для компании.

Из приведенных определений понятия «лояльность сотрудника», требований и отношения к ней со стороны руководства компании видно, что лояльность сотрудников — это инструмент, работающий исключительно в интересах компании, способствующий извлечению прямой для нее выгоды. Наличие лояльности у сотрудников свидетельствует о достижении и установлении корпоративной культуры — не декларативной, а глубинной, на уровне общих убеждений и совместных ценностей, — что позволяет бизнесу все свои пожелания из разряда скрытых, неявных перевести в открытую декларацию, закрепить ее документально в корпоративной политике.

Понятие «лояльность сотрудников» имеет все предпосылки быть использованным для признания заслуг внутренней КСО при соответствующей ее формализации. Данное утверждение основано на наличии неформальных правил, «которыми руководствуется топ-менеджмент компании при реализации внутренней социальной политики, ... которые постепенно... превращаются в нормы, регулирующие повседневную жизнь компании. Чем крупнее компания, тем больше вероятность того, что эти правила превратятся в императивные нормы» [14, с. 85]. Этические нормы, какой бы формальный характер они ни носили, постепенно вплетаются в деловой формат. «Появляются кодексы корпоративного поведения, различные конвенциональные нормы (писанные и неписанные), регулирующие практику ведения дел...» [15, с. 174–185].

В современной структуре корпоративного управления лояльность собственника не обеспечивается никаким специальным институтом и всецело зависит от интересов и настроения самого собственника. Между тем «лояльность управляющего должна обеспечиваться комплектом формализованных документов» [16, с. 80–86].

На основании проведенного анализа форм активности сотрудников и руководствуясь тем, что ответственность перед организацией означает «выполнение принятых в ней норм и правил» [3, с. 92], а также «готовность сотрудников демонстрировать исключительные результаты ради успеха компании» [3], можно предположить, что *созрели условия для формализации потребности в признании КСО*. Учитывая новые способы и формы проявления активности и лояльности сотрудников, можно вывести определение СОР как специалиста нового типа, высоколояльного к своей компании сотрудника, способствующего широкому признанию внутренней КСО через формирование общекорпоративных

ценностей, участие в разработке методологической базы и организационного построения компании.

Таким образом, укоренение этических норм, развитие корпоративной культуры, усиление вовлеченности сотрудников в социальные программы компании будут способствовать развитию внутренней КСО, что соответствует требованиям стандарта ISO 26000 (и его российского аналога ГОСТ Р ИСО 26000).

Литература

1. *Кашин В., Нецадин А., Тульчинский Г.* Методика оценки эффективности корпоративной социальной политики (социальных инвестиций и социального партнерства) // *Человек и труд*. 2009. № 5. С. 20–28.
2. *Батаева Б. С.* Стратегические приоритеты социально-экономического развития России и концепция социальной ответственности. Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2010. 40 с.
3. *Симхович В. А., Данилова Е. А., Романова С. П.* Социальная ответственность современного белорусского бизнеса. Минск: Минсат, 2012. 125 с.
4. *Бурмистрова Т. В.* Социальная ответственность бизнеса в инновационной экономике: добросовестная конкуренция или госрегулирование // *Труды XIII международной конференции «История управленческой мысли и бизнеса: этика бизнеса и менеджмента: сравнительный анализ национальных моделей»*. МГУ. М.: АПКППРО, 2012. С. 46–56.
5. *Батаева Б. С.* Направления формирования российской модели корпоративной ответственности // *Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов*. 2010. № 5. С. 67–72.
6. *Кудайбергенова Н. С.* Корпоративная ответственность как фактор реализации стратегии компании // *Материалы XIV Международной конференции «История управленческой мысли и бизнеса: от стратегии к стратегиям, от стратегического планирования к стратегическому мышлению и озарению»*. МГУ / Под науч. ред. В. И. Маршова. М.: АПК и ППРО, 2013. С. 63–71.
7. *Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания* / Под ред. С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров. 2003. 100 с.
8. *Сапрыкина О. А.* Корпоративная социальная ответственность: оценка результативности в ходе аудита. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2012. 24 с.
9. *Харитонов Е. Н.* Показатели социальной ответственности деятельности промышленных предприятий // *Управленческие науки*. 2012. № 2. С. 48–55.
10. *Вендило Н. А., Щелокова С. В.* Этические проблемы адаптации корпоративной культуры компаний к национальным культурным особенностям // *Труды XIII международной конференции «История управленческой мысли и бизнеса: этика бизнеса и менеджмента: сравнительный анализ национальных моделей»*. М.: АПКППРО, МГУ, 2012. С. 67–73.
11. *Доминьяк В. И.* Организационная лояльность: модель реализации ожиданий работника от своей организации: Дисс... канд. психол. наук. М.: 2006 [Электронный ресурс]. URL.: www.dominiak.ru/publ/publ18.htm (дата обращения: 22.11.2013).
12. *Сидоренко И. В.* Управление активностью персонала предприятия // *Проблемы современной экономики*. 2009. № 4 (32) [Электронный ресурс]. URL: www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2855 (дата обращения: 25.11.2013).
13. *Хмелькова Н. В.* Инновации в сфере корпоративной социальной ответственности (КСО): опыт российских и зарубежных профсоюзов // *Труды XIII международной конференции «История управленческой мысли и бизнеса: этика бизнеса и менеджмента: сравнительный анализ национальных моделей»*. М.: АПКППРО, МГУ, 2012. С. 170–184.
14. *Глебова И. С.* Социальная ответственность бизнеса в России и за рубежом: Учебное пособие. Казань: Изд-во Казанского госуниверситета. 2008. 112 с.
15. *Савеленок Е. А.* Этика менеджмента: что такое «хорошо» // *Материалы XII Международной конференции «История управленческой мысли и бизнеса: социальная ответственность бизнеса и этика менеджмента»*. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова / Под науч. ред. В. И. Маршова. М.: Макс-Пресс, 2011. С. 174–185.
16. *Княжев О. В.* Условия эффективного сотрудничества собственников и управляющих // *Труды XIII Международной конференции «История управленческой мысли и бизнеса: этика бизнеса и менеджмента: сравнительный анализ национальных моделей»*. М.: АПКППРО, МГУ. 2012. С. 80–86.

• ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ: МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Бизнес за социальную ответственность

В октябре в США, в городе Арлингтон (штат Вирджиния) прошла международная конференция, организованная фондом «Евразия» в рамках российско-американской программы «Обмен социальным опытом и знаниями» (ОСОЗ), в работе которой участвовали представители кафедры корпоративного управления Финансового университета.

Российско-американская программа по сотрудничеству институтов гражданского общества (РАПСИГО) была основана в мае 2011 г. в результате двух российско-американских саммитов, проведенных в 2009 и 2010 гг., в ходе которых эксперты гражданского общества России и США признали необходимость расширить сотрудничество по ряду тематических направлений. В 2013 г. в связи с расширением деятельности и увеличением числа участников программы программа РАПСИГО была переименована в ОСОЗ («Обмен социальным опытом и знаниями»).

Программа ОСОЗ объединяет многосторонний коллектив, состоящий из российских и американских экспертов гражданского общества и социальных предпринимателей, стремящихся реализовать позитивные изменения в жизни граждан обеих стран через конструктивный обмен идеями и передовым опытом.

Основу программы ОСОЗ составляют рабочие группы, члены которых собираются для разработки и реализации инновационных проектов, которые приносят пользу людям в России и США. Эти рабочие группы соответствуют 12 тематическим направлениям:

- бизнес-этика и комплаенс¹,
- защита детства,
- развитие местных сообществ,
- образование и молодежь,
- защита флоры и фауны,
- гендерное равенство,
- высшее образование,

- верховенство закона и общество,
- взаимодействие в работе медиа,
- миграция,
- здравоохранение,
- социальное предпринимательство.

Ежегодная конференция собирает участников программы ОСОЗ для определения совместных приоритетных целей и конкретных мер по их достижению. Каждый год программа ОСОЗ проводит открытый конкурс проектов по сотрудничеству, направленных на решение проблем, присущих обеим странам. Эти проекты затрагивают по крайней мере одно из ключевых тематических направлений рабочих групп программы.

Рабочая группа «Бизнес-этика и комплаенс» объединяет экспертов, стремящихся к развитию возможностей для обмена передовым опытом и поддержки культуры прозрачности и отчетности среди работников корпораций в США и России. В ее состав со стороны России входят: *И. Ю. Беляева*, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой корпоративного управления Финансового университета, Заслуженный работник высшего образования РФ, председатель подкомитета по корпоративному управлению и менеджменту Торгово-промышленной палаты РФ; *Х. П. Харчилава*, кандидат экономических наук, заместитель заведующего кафедрой корпоративного управления Государственного университета управления, доцент, докторант кафедры корпоративного управления Финансового университета; *А. А. Якорев*, директор Центра этики бизнеса и комплаенса при Международном университете в Москве; *А. Жвирблис*, заместитель директора Центра антикоррупционных исследований и инициатив «Трансперенси Интернэшнл Россия». Со стороны США: *П. Даудэн*, президент и исполнительный директор Центра деловой этики и корпоративного управления; *М. Джентили*, основатель и директор фонда «Дайте голос ценностям», профессор Бобсон Колледжа; *П. Пасман*, основатель, президент Центра ответственности предпринимательства и торговли; *Д. Рохан*, профессор МГУ им. М. В. Ломоносова, руководитель комитета по энергетике Американской торгово-промышленной палаты; *Р. Шухард*, менеджер

¹ Комплаенс (англ. compliance – согласие, соответствие; происходит от глагола to comply – соответствовать) – действие в соответствии с запросом или указанием. Комплаенс (в узком смысле слова) – соблюдение законов, правил и стандартов. Охватывая ряд таких вопросов, как надлежащее исполнение стандартов рыночного поведения, управление конфликтом интересов, справедливое обращение с клиентами и выполнение их пожеланий, комплаенс должен быть частью корпоративной культуры компании.

по вопросам климата и энергетики Ассоциации BSR (Business for Social Responsibility – «Бизнес за социальную ответственность»).

В ответ на призыв международного форума «Бизнес-двадцатка» о создании единой модели комплаенса рабочая группа провела серию круглых столов, чтобы привлечь российские и американские компании к работе по обеспечению прозрачности в международном бизнесе.

Рабочая группа «Бизнес-этика и комплаенс» стремится к стандартизации базовых международных критериев для транснациональных сетей (ТНК), ведет работу по обучению российских поставщиков и стимулированию ТНК и поставщиков к добровольному использованию международных стандартов ISO 9000, описывающих требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий.

В целом проект направлен на внедрение базовых стандартов комплаенса, создание организации по управлению системой комплаенса и набор участников для пилотного проекта, в котором будут участвовать восемь международных компаний и сорок российских поставщиков.

Проект будет выполнен с участием следующих организаций: Финансовый университет, Ассоциация сертифицированных специалистов по расследованию хищений, Торгово-промышленная палата РФ, Деловая Россия, ОПОРа, Ассоциация европейских бизнесов в России совместно с Центром ответственного предпринимательства и торговли (CREATE), Американская торговая палата, Американо-российский деловой совет в США.

Х. П. ХАРЧИЛАВА,
канд. экон. наук, доцент кафедры корпоративного управления Финансового университета

УДК 339.138

Концептуальные трансформации и системообразование в маркетинге

МИШУЛИН ГЕОРГИЙ МАРКОВИЧ, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга Финансового университета (Краснодарский филиал), директор по маркетингу компании «Кубнет»
E-mail: mgorg@yandex.ru

В статье изложен научный взгляд на системообразование в маркетинге, основанный на представлении о «системной тетраде 1». Обозначены составляющие «объектных», «проектных», «процессных» и «средовых» систем, раскрыты особенности их взаимодействия. Выявлена роль маркетинга как системного инноватора и интегратора в базовых экономических процессах общественного воспроизводства. С учетом системного подхода дано определение маркетинга и маркетингового потенциала. Описана концептуальная трансформация маркетинга при смене экономических парадигм и технологических укладов.

Ключевые слова: инновация, концепция маркетинга, маркетинг, маркетинговый потенциал, общественное воспроизводство, системная тетрада, системный подход, системообразование, системный интегратор, системный инноватор, технологический уклад, экономическая парадигма.

Conceptual Transformation and Systemformation in Marketing

MISHULIN GEORGI M., Ph.D. (Econ.), associate prof. of Marketing Department, Financial University (Krasnodar branch), marketing director of KUBNET Company
E-mail: mgorg@yandex.ru

The article describes the scientific view of the systemformation in marketing, based on the notion of «system nibble». Identified components of the «object», «project», «process» and «environmental» systems are disclosed features of their interaction. The role of marketing as a system integrator and innovator in the underlying economic processes of social was found out. Definitions of «marketing» and «marketing potential» were given with systemic approach. The author presented the conceptual transformation of marketing in process of change of economic paradigms and technological ways.

Keywords: economic paradigm, innovation, marketing concept, marketing, market potential, social reproduction, system approach, system innovator, system integrator, system nibble, systemformation, technological way.

Маркетинг — это системная деятельность субъектов рынка, осуществляемая в их внутренней и внешней средах и направленная на установление (формирование) потребности (спроса) и ее удовлетворение за счет предложения рынку конкурентоспособных товаров (работ, услуг, идей, начинаний, проектов и пр.) в интересах получения экономического или иного эффекта. Руководствуясь научным представлением о «тетраде¹ как минимальной

«бизнес-клетке» экономики» [1, с. 36], сформулированным российским ученым, членом-корреспондентом РАН, доктором экономических наук Г. Б. Клейнером, маркетинг предприятия можно представить в виде «системной тетрады», которая включает взаимодействующие между собой процессные, проектные, объектные и средовые системы.

Объектные системы: потребитель (потребность и потребительские предпочтения, покупательская способность, потребительская мобильность и коммуникабельность, информационные лояльность и проницаемость);

¹ Тетрада — от греч. *tetrás*, родительный падеж *tetrádos* — четверка.

- продукт (конкурентоспособность по свойствам, качеству, характеристикам, сервису и упаковке, цене, каналам продвижения продукта, каналам продвижения информации о продукте);
- предприятие (эффективность политики: товарной, ценовой, сбытовой с элементами стимулирования сбыта, коммуникационной и кадровой с элементами стимулирования деятельности и обучения);
- новшества: технологические, продуктовые, организационные и информационно-коммуникационные;
- среда (внутренняя среда предприятия: финансовые возможности; состав, квалификация и мотивация персонала, навыки и компетенция руководства, отношение руководства и персонала к маркетингу и новшествам, используемые технологии, имидж предприятия, опыт работы предприятия на рынке; внешняя микросреда: конъюнктура целевого рынка, поставщики, посредники, клиенты и конкуренты, жизненный цикл товара, репутация фирмы; макросреда фирмы: факторы демографического, экономического, природного, политического, технического, культурного, правового характера).

Проектные системы:

- комплекс маркетинга продукта и элементы комплекса маркетинга предприятия;
- маркетинговая структура;
- тактика и стратегия маркетинга.
- Процессные системы:
 - управление качеством;
 - маркетинговое управление предприятием;
 - управление продажами;
 - управление отношениями с поставщиками и клиентами (трейд-промоушн, клиентский сервис, PR);
 - управление маркетингом на предприятии;
 - сейлз-промоушн;
 - брендинг;
 - внедрение инноваций.

Средовые системы:

- внутренняя (управленческая, деловая, информационно-коммуникационная, межличностная, стимулирования и мотивации);
- внешняя (ценностей, государственного регулирования и саморегулирования, внеправовая, инновационная, господствующая парадигма).

Установленная Г. Б. Клейнером закономерность наиболее тесного взаимодействия между процессной, средовой и проектной системами

в нормально функционирующей экономике [1, с. 36] имеет место и в маркетинге. Именно результат взаимодействия между указанными системами направлен на объектные системы маркетинга, которые, в конечном счете, обеспечивают целостность и устойчивость «тетрады» на полном цикле базовых экономических процессов производства, потребления, распределения и обмена.

В обозначенных системных связях объектные системы маркетинга обретают свойство системообразующего элемента (системного интегратора), стимулируя баланс внутрисистемных связей и изменение системного качества в ответ на существующие вызовы и зарождающиеся тенденции в средовой системе.

Что же касается *процессных систем маркетинга*, то их роль весьма важна в формировании маркетингового потенциала, который можно определить как совокупность маркетинговых ресурсов (средств, возможностей, опыта, корпоративного имиджа и деловой репутации предприятия, профессиональной квалификации персонала), обеспечивающих эффективное рыночное взаимодействие и коммерческий успех проектов в изменяющихся условиях внешней среды. Маркетинговый потенциал возникает благодаря единству целеполагания (однаправленности векторов целевых функций), взаимообусловленности этапов и процедур целедостижения, соотношению возможностей предприятия с затратами на маркетинг всех одновременно функционирующих процессных систем.

Маркетинговый потенциал — неотъемлемая часть инновационного потенциала², поскольку он напрямую связан с процессами коммерциализации нововведений. На что сегодня следует направить маркетинговый потенциал? В объектные системы следует включать новшества, тогда процесс их внедрения будет проходить органично, поскольку объектные системы маркетинга могут обрести системообразующий статус, реализация которого на компонентном (элементном) уровне позволит обеспечить не только целостность и единство формы и содержания системы

² Инновационный потенциал — интегральный индикатор, характеризующий состояние системы внедрения новшеств на предприятии, а также ее возможности и направления развития. Инновационный потенциал объединяет в себе характеристики всех видов ресурсов, непосредственно привлекаемых для реализации инновационного процесса (авт.).

маркетинга, но и ее самосохранение, а также тенденции к развитию³. Эффективный инновационный процесс на предприятии расширит кругозор персонала, направит его внимание на зарождающиеся тенденции во внешней среде, на перспективные научно-технические разработки, подготовит к новым условиям рыночного функционирования. Реализация такой миссии маркетинга как системного инноватора позволяет рассматривать его как *управленческий ресурс* инновационного развития организации.

Возвращаясь к идее «тетрады» и говоря о *средовых системах маркетинга*, следует отметить, что важное место в их изучении занимают теоретико-методологические разработки, позволяющие на основе анализа парадигмальных изменений, с учетом маркетингового потенциала и возможностей системного взаимодействия, находить перспективные маркетинговые решения.

Товарная концепция маркетинга строится на том, что потребитель будет лоялен к товару, если он хорошего качества и имеет умеренную цену. Потребитель заинтересован в таких товарах, знает о наличии изделий-аналогов и делает выбор путем сравнения качества и цен на аналогичные товары других рыночных игроков. Для достижения желаемых объемов продаж и прибыли требуются относительно небольшие затраты на маркетинговую деятельность. Успешная реализация товарной концепции как симбиоза производственных и сбытовых амбиций субъектов рынка, реализуемых без воли потребителя, стала возможной благодаря появлению определенной экономической парадигмы, которую автор определил как транзакционная. В условиях данной парадигмы вполне уютно чувствовали себя и производители, и продавцы, когда доминировал их рынок (рынок продавца).

Сегодня, когда рынок насыщен товарами и коммерческий успех зависит от новшеств, которые не каждый субъект способен быстро внедрить, маркетинг крупных предприятий все больше нацелен на прямые контакты с потребителем, в надежде удержать его до появления уникального товара или коммерческого предложения. Следует отметить, что инновационный продукт, созданный на первой стадии общественного воспроизводства, в условиях перехода от одного

технологического уклада к другому, требует внедрения новых продуктов и на последующих стадиях. Реализация такой концепции, обозначенной в современных научных источниках как *концепция маркетинга взаимодействий* (взаимоотношений), стала возможной в результате внедрения другой экономической парадигмы, которую вполне логично назвать *коммуникационной*. В условиях этой парадигмы, возникшей благодаря сочетанию амбиций производителя и продавца, сглаженных предпочтениями потребителя, позитивные этапы жизненного цикла товара (фирмы) можно продлить. Коммуникационная парадигма повышает значимость личных контактов в системе коммуникаций. В этом случае ответственность за принятие маркетинговых решений распределена между всеми членами коллектива предприятия, поскольку предполагается участие в маркетинговой деятельности не только маркетологов, но и работников других подразделений, включая менеджеров верхнего звена. Ответственность последних за формирование, обеспечение и развитие долговременных взаимовыгодных отношений с партнерами и клиентами (покупателями) многократно возрастает. Увеличивается и доля затрат на коммуникационные инструменты в структуре расходов на инновации.

Транзакционная и коммуникационная парадигмы могут сосуществовать.

В транзакционной парадигме в более выгодном положении оказывается продавец, тогда как в коммуникационной — покупатель, что способствует улучшению качества продукции, так как производитель более внимательно отнесется к мнению потребителя и начнет выпускать то, что действительно пользуется спросом.

Удивительно, что научный мир не обратил должного внимания на тенденцию распространения *аутсорсинговой концепции* маркетинга, демонстрирующей предпосылки (хотя и неявные) третьей, *организационной парадигмы*, отличающейся новой организацией бизнес-процесса: полное выведение маркетинга за пределы фирмы с целью высвобождения трудовых ресурсов и концентрации их на решении ключевых задач предприятия. В условиях данной парадигмы предприятие даже в кризис будет функционировать более устойчиво.

Для того чтобы реализовать обозначенные выше роли маркетинга — системного интегратора

³ Подробнее о системообразовании в условиях влияния инновационного фактора см.: [2, с. 169–178].

и инноватора, — персонал маркетингового подразделения, равно как и менеджмент организации, должны хорошо понимать значение маркетинга для успешного ведения бизнеса и соответствующим образом исполнять свои обязанности. Именно повышение внимания менеджмента к маркетингу способствовало развитию маркетингового аутсорсинга.

Кроме того, учитывая высокую стоимость труда профессионалов-маркетологов, содержание собственного маркетингового отдела многим предприятиям оказывается не по карману. В период финансового кризиса порядка 80% компаний сократили бюджеты маркетинга. В некоторых сферах, например в строительстве, банковском деле, ритейле, сокращение иногда достигало 100%. Специалисты покидали предприятия, сворачивались маркетинговые программы [3, с. 4].

Этого можно было избежать, если бы предприятия воспользовались маркетинговым аутсорсингом.

На портале исследовательской компании SourcingLine.com размещены данные по странам, наиболее благоприятным для передачи их рыночным субъектам определенных функций на аутсорсинг⁴. Каждая страна была оценена по трем основным критериям:

- ценовая конкурентоспособность,
- ресурсы и навыки,
- условия (экономические и для ведения бизнеса).

Согласно исследованию, Россия заняла 24-е место, опередив Южную Африку (29), Канаду (31), США (35) и Бразилию (38).

Все последнее десятилетие российский рынок аутсорсинга продолжал уверенно развиваться и даже в кризисный период показал хорошие результаты. Ожидается, что к 2015 г. его объем увеличится не менее чем в два раза [4].

Развитие маркетингового аутсорсинга сдерживает боязнь компаний столкнуться с утечкой информации. Поэтому компания-аутсорсер, руководствуясь этическими нормами бизнеса, должна гарантировать конфиденциальность информации и избирательный характер договорных отношений,

⁴ Полная база стран, наиболее подходящих для аутсорсинга, размещена на портале SourcingLine.com. URL: <http://www.sourcingline.com/top-outsourcing-countries> (дата обращения: 14.10.2013).

не работать с фирмами — прямыми конкурентами друг другу. Это следует отразить в корпоративных документах, чтобы обеспечить саморегулирование в сфере маркетингового аутсорсинга. Такую сферу необходимо создать для защиты прав субъектов рынка, развития цивилизованных бизнес-отношений, усиления общественного влияния на качество услуг по аутсорсингу, что будет способствовать повышению спроса на эти услуги. Приверженность этическим нормам ведения бизнеса компаниям-аутсорсерам следует продекларировать в рекламных продуктах, а также в ходе рекламно-информационных кампаний.

Внедрение аутсорсинговой концепции маркетинга дает предприятию следующие выгоды:

- маркетинг приобретает независимый характер. Сегодня в условиях «слабо просвещенного» российского менеджмента⁵ маркетологи зачастую выполняют все, кроме своих прямых обязанностей;
- аутсорсер аккумулирует профессионалов, накапливает опыт и идеи, значение которых для становления отечественного рынка трудно переоценить;
- исключается эффект «творческой усталости», возникающий у маркетолога за годы работы на предприятии;
- обеспечивается эффект «постоянного присутствия» независимой маркетинговой структуры в нужном месте благодаря новым условиям пятого технологического уклада (возможность работать удаленно, использовать «облачные технологии», глобальную информационную сеть и пр.).

Дальнейшее развитие маркетинга видится таким.

1. Переход от техногенной к социокультурной парадигме развития социально-экономической системы в условиях шестого технологического уклада будет сопровождаться коренным изменением отношения человечества к ресурсам: от нещадной их эксплуатации мы перейдем к сохранению и рациональному использованию. Приоритет получат

⁵ О низком уровне отечественного менеджмента свидетельствует ряд ученых. Так, профессор Клейнер пишет: «Состояние сферы управления российской экономикой в настоящее время неудовлетворительно практически на всех уровнях управления, его можно охарактеризовать понятием «дисменеджмент» <...> [Это] такое управление экономикой, при котором процессы подготовки, обсуждения, выбора, принятия и реализации решений не скоординированы между собой и не позволяют обеспечить устойчивое развитие экономики» [5, с. 134].

интеллектуальные ресурсы (продукты). Уже сегодня складывается понимание неизбежности этого процесса. В маркетинге основным станет *социально-этический* подход.

2. Переход к седьмому технологическому укладу будет связан с радикальным усилением роли и влияния на индивида информационно-коммуникационных систем. Интернет (или иная глобальная информационная сеть) для огромного потребительского сегмента станет виртуальным жизненным пространством, практически подменив реальные объекты симулякрами⁶. Рынок полностью уйдет в киберпространство и будет функционировать в ограниченном спектре потребительского спроса.

Зачатки всего этого уже есть, а значит, уже сегодня ученым следует обратить внимание на киберпространственную экономическую парадигму, чтобы разработать и предложить новую маркетинговую концепцию и эффективный инструментарий для ее воплощения.

⁶ Симулякр (от лат. *simulo* — делать вид, притворяться) — «копия», не имеющая оригинала в реальности. В современное употребление слово «симулякр» ввел французский философ и писатель левых убеждений Жорж Батай (1897–1962).

Литература

1. Клейнер Г. Б. Системная модернизация российской экономики / Стратегия модернизации экономики России: теория, политика, практика реализации / Под ред. О. В. Иншакова, Г. Б. Клейнера. М.: Современная экономика и право, 2011. С. 17–44.
2. Мишулин Г. М., Стягунов А. В. Экономический рост: факторы, источники, механизмы. Монография. М.: Современная экономика и право, 2012. 212 с..
3. Чесноков Д. Е. Маркетинг во время и после кризиса // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2009. № 2. С. 4–8.
4. Чачин П. Аутсорсинговые контакт-центры сохраняют вектор развития // PC Week/RE. 21.02.2012. № 4 (789). [Электронный ресурс] URL: <http://www.pcweek.ru/its/article/detail.php?ID=136224> (дата обращения: 14.10.2013).
5. Клейнер Г. Б. Стратегическая конкурентоспособность российских предприятий: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции «Экономический рост и конкурентоспособность России: тенденции, проблемы и стратегические приоритеты». М.: Финансовый университет, 2012. Т 1. С. 133–137.

УДК 338

Технология снижения логистических издержек

АРСКИЙ АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Маркетинг и логистика» Финансового университета
E-mail: arskiy@list.ru

Снизить производственные и логистические издержки предприятие может с помощью услуг специализированных компаний. Автор описывает пример использования мобильной технологической линии по розливу и упаковке вина на итальянском мини-винзаводе, а также приводит формулу для оценки экономического эффекта от применения такой линии.

Ключевые слова: логистика, издержки, виноделие, коэффициент эффективности.

Way to Reduce Logistics Costs

ARSKIY ALEXANDER, Ph.D. (Econ.), lecturer of the Marketing and Logistics Department, Financial University
E-mail: arskiy@list.ru

Enterprise can reduce production and logistic expenses by using the services of specialized companies. The author describes an example of the use of mobile production line for bottling and packaging of wine in the Italian mini-brewery and also leads formula to estimate the economic effect of the use of such a line.

Keywords: efficiency ratio, costs, logistics, wine production.

Достижение максимальной экономической эффективности, коммерческой деятельности производственного предприятия невозможно без использования инновационных моделей и механизмов, снижающих производственно-логистические издержки предприятия.

Как снизить затраты по логистике? Этот вопрос всегда беспокоил предпринимателей, что не удивительно, ведь логистические затраты для отдельных категорий товаров достигают 80% от их рыночной стоимости. Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию актуализировало данный вопрос, выведя его в ряд проблем отечественной экономики.

Одно из направлений снижения логистических затрат — использование предприятием в процессе производства передвижных (мобильных) технологических линий.

Мобильная технологическая линия (МТЛ) — это производящий технологическую обработку сырья или полуфабрикатов комплекс механизмов и оборудования, который размещен на платформе,

обеспечивающей его транспортировку и быстрое развертывание. Экономический эффект от использования МТЛ складывается из совокупности исключений затрат на содержание основных средств предприятия (амортизация зданий и сооружений, инженерных сетей и технологической линии как таковой), а также на перемещение полуфабрикатов и готовой продукции (в случае если структурные технологические подразделения предприятия находятся на удалении друг от друга). Кроме того нет необходимости формировать фонд оплаты труда. Контрактная стоимость услуги МТЛ входит в себестоимость продукции.

Экономический эффект от использования МТЛ усиливается при обслуживании нескольких производственных предприятий или корпорации.

Справедливости ради следует отметить и слабые стороны МТЛ по сравнению со стационарными технологическими линиями:

- риск утраты/повреждения МТЛ при транспортировке в результате дорожной аварии;
- отказ компании, владеющей МТЛ, обслуживать то или иное предприятие.

Однако данные риски не снижают привлекательности МТЛ, а вероятность рисков регулируется наличием альтернативных поставщиков услуг МТЛ и детальной проработкой маршрута транспортировки МТЛ, включая сопровождение ее спецтранспортом.

Использование МТЛ позволяет модернизировать логистическую систему предприятия, исключает из нее такие процессы, как транспортировка полуфабрикатов и сырья до мест внешней переработки и обратно, соответственно, отпадает необходимость содержать специализированный транспорт и гаражное хозяйство.

Успешно применяются различные МТЛ за рубежом. Так, в Италии одна МТЛ по розливу и упаковке вина обслуживают несколько мини-винзаводов — кантин (итал. *cantina* — винный погреб). К процессу производства МТЛ «подключается» на заключительном этапе. В данном случае в задачу МТЛ входит розлив вина в бутылки, закупоривание бутылок полимерной или натуральной пробкой, наклейка этикеток.

Процесс происходит следующим образом.

1. МТЛ прибывает на территорию кантины в контейнере, перемещаемом тягачом.

2. Тягач сгружает МТЛ в контейнере на специально подготовленную площадку размером не более 5 x 15 м.

3. Оператор производит развертывание МТЛ: раскрываются боковые стенки контейнера (метка А, рис. 1), что обеспечивает доступ ко всем узлам

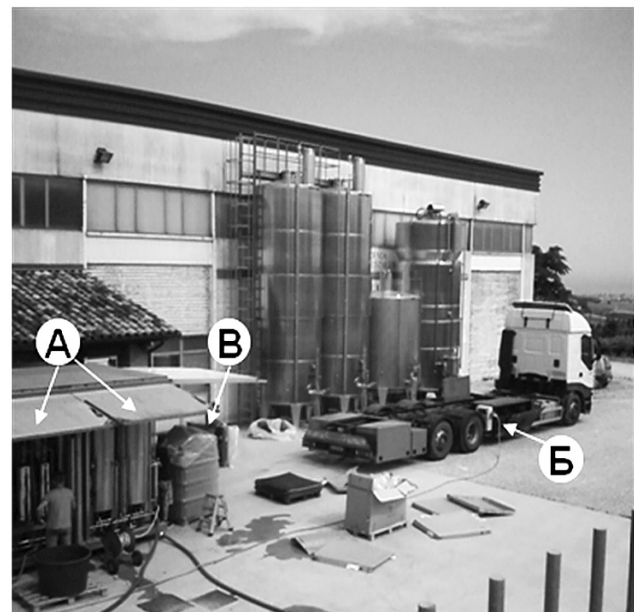


Рис. 1. Развертывание мобильной технологической линии. Снимки автора, 2013 г.

и агрегатам МТЛ; к емкости с вином подключается система трубопроводов; от генератора, расположенного на тягаче (метка Б, рис. 1), МТЛ получает электроэнергию.

4. Производится загрузка в линию порожних бутылок, пробок и этикеток (метка В на рис. 1).

5. Производится процесс розлива (метка Г, рис. 2), при этом выходящие на конвейер бутылки с вином пакуются в гофротару по 4, 6 или 8 бутылок (метка Д, рис. 2).



Рис. 2. Процесс розлива с помощью мобильной технологической линии

6. По окончании розлива линия в целях дезинфекции промывается специальной химической смесью.

7. Линия сворачивается и загружается на тягач.

Себестоимость единицы продукции (бутылки вина) — тайна, которую итальянцы тщательно оберегают на протяжении столетий. Однако известно, что в рознице бутылка пользующегося массовым спросом сухого красного вина (0,75 л) стоит от 1,5 до 2 евро. Держать стабильную розничную стоимость на таком уровне возможно при условии гармоничной логистики, из процессов которой исключены перевалка груза (вино в цистернах) и его транспортирование в оба конца — от кантины до линии розлива.

Опыт итальянских коллег может быть принят в расчет при организации новых винодельческих комплексов в Краснодарском крае или при производстве растительных масел в Белгородской и Курской областях, ибо, как писал К. Маркс, «всякая нация может и должна учиться у других» («Капитал», 1867 г.)

Таким образом, снижение затрат на логистику происходит благодаря тому, что выполнение отдельных операций технологического процесса предприятие передает (на контрактной основе) компании, владеющей МТЛ.

Снижение производственно-логистических расходов происходит за счет исключения из основных средств предприятия:

- технологической линии розлива;
- здания (цеха), в котором размещена технологическая линия;
- инфраструктуры (трубопроводы, площадки, дороги).

При этом не нужно тратиться на ремонт технологической линии и оплату труда.

Экономический эффект от применения данного способа можно оценить с помощью коэффициента эффективности ($K_{\text{эффект}}$), положительное/эффективное значение которого должно быть более единицы.

$$K_{\text{эффект}} = \frac{F_{\text{модерн}}}{Q_{\text{база}}}$$

где $F_{\text{модерн}}$ — контрактная стоимость услуг МТЛ, $Q_{\text{база}}$ — объем затрат на эксплуатацию стационарной технологической линии.

Может ли данный пример стать ответом на вопрос о том, каким образом можно снизить затраты на логистику? Может, но лишь отчасти, так как любой опыт, даже самый успешный, нуждается в адаптации к конкретным условиям. Учитывая внимание, которое уделяет государство развитию агропромышленного комплекса, можно констатировать: перед отечественными предпринимателями открываются такие перспективы и «непаханные поля», о которых наши зарубежные коллеги, особенно в условиях экономического кризиса, могут только мечтать.

УДК 338.24 (571.6)

Освоение арктической зоны Дальнего Востока: состояние и проблемы

ЛЕОНОВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономических исследований Дальневосточного отделения Российской академии наук (Хабаровск)
E-mail: leonov@ecrin.ru

Рассмотрены вопросы районирования арктической зоны Дальнего Востока. Проанализирована сложившаяся модель освоения Арктики России, выявлены проблемы, связанные с реализацией государственной региональной политики в отношении данного региона. Предложены подходы к долгосрочному прогнозированию развития арктической зоны.

Ключевые слова: Арктика, Дальний Восток России, инвестиции, районирование, региональная политика.

The Development of the Russian Far East Arctic Zone: State and Challenges

LEONOV SERGEY, Ph.D. (Econ.), professor, chief researcher of Economic Research Institute Far Eastern Branch of Russian Academy of Sciences (Khabarovsk)
E-mail: leonov@ecrin.ru

In the article are observed the issues of the division into districts of the Russian Far East Arctic zone, analyzed the problems of the implementation of the regional policy of the development of Arctic region, and proposed a course action for the development of this region.

Keywords: arctic zone, investment, regional policy, Russian Far East, zone regionalization.

Арктика — северная полярная область Земли, включающая окраины материков Евразия и Северная Америка, почти весь Северный Ледовитый океан с островами и прилегающие части Атлантического и Тихого океанов. Ее площадь — 27 млн квадратных километров. Резко возросший в последнее время интерес к освоению этого региона объясняется тем, что здесь сосредоточено более 25% мировых запасов нефти и газа. В настоящее время в морях Северного Ледовитого океана разведано 62,5 трлн кубометров газа, 9 млрд тонн нефти (в береговой зоне — 3,5 млрд тонн) [1].

Для России вопросы освоения арктической территории крайне важны. Однако в целом наш подход к освоению Арктики и Крайнего Севера напоминает отношение бедной многодетной крестьянской семьи к корове-кормилице: сколько она будет давать молока и как долго можно на него рассчитывать? Только вместо молока здесь выступают нефть, газ и минеральные ресурсы. Роднит эту бедную семью с современной Россией

и понимание того, что «корову» надо кормить, но внятной стратегии замены пастбищного содержания коровы-кормилицы на что-то более эффективное при этом нет. Хозяева предпочитают не рассматривать издержки на «содержание коровы» (освоение Севера) и разные варианты решения проблемы. Чтобы увеличивать «надои молока» (добычу нефти и газа), семейство ищет все новые пастбища, не пытаясь усовершенствовать технологию «кормления» (извлечения ресурсов в уже освоенных регионах) ...

Именно подобная логика, на наш взгляд, вынесла Россию в Арктику. Порочность этого подхода кроется в его простоте, которая в данном случае не то чтобы хуже воровства, но тесно с ним «сотрудничает». Даже если оставить в стороне внешние экономические и политические моменты освоения Арктики, не касаться вопроса альтернативных издержек при добыче минерально-сырьевых ресурсов в этом или уже освоенных регионах, освоение Крайнего Севера России

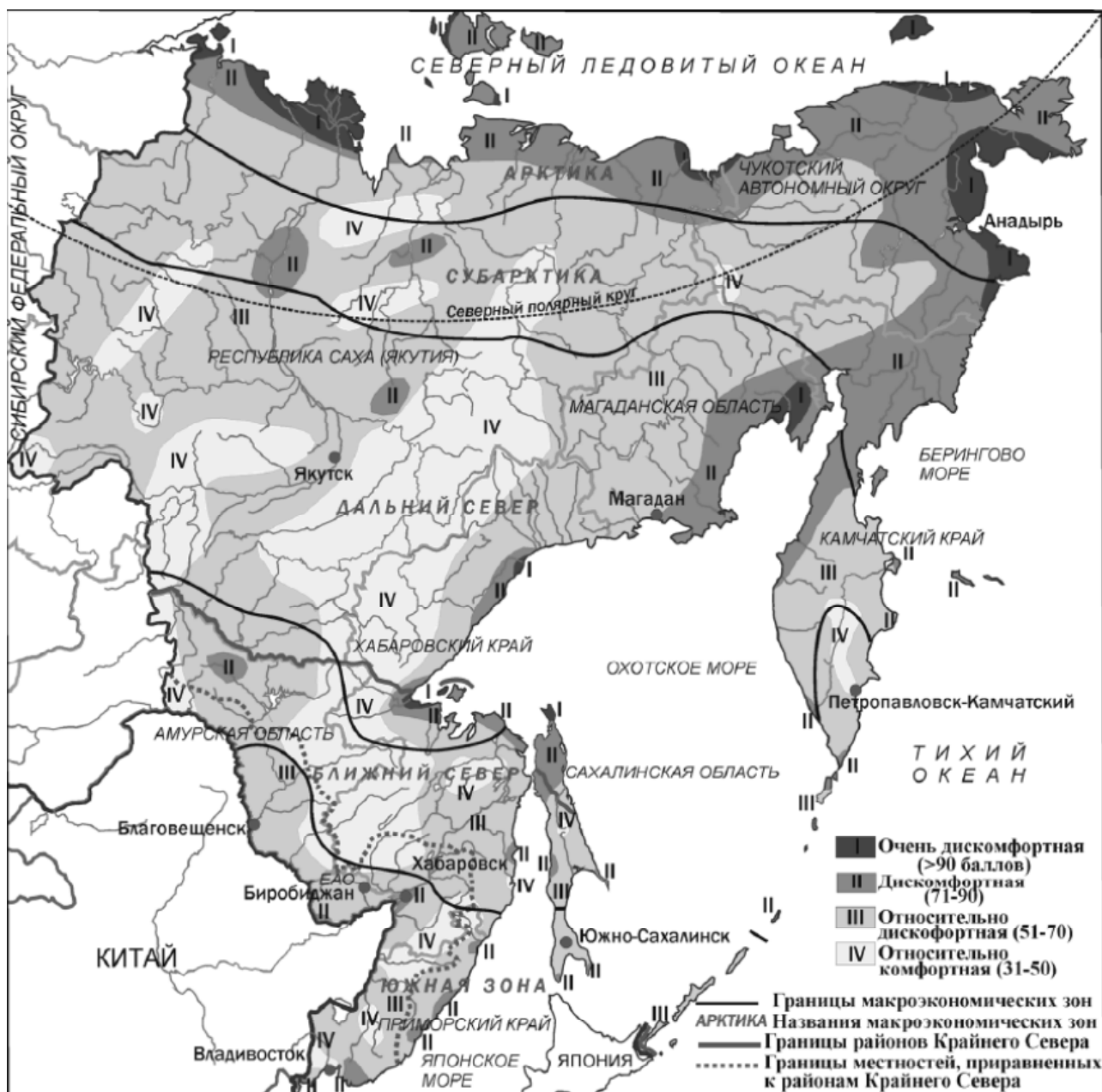


Рис. 1. Макроэкономические зоны и зоны дискомфорта проживания населения на Дальнем Востоке России, выделенные с учетом жесткости климата (по Хиллу). Картограмма выполнена В. Д. Хижняком, научным сотрудником Института экономических исследований Дальневосточного отделения Российской академии наук

в целом сегодня сопряжено с серьезными внутренними проблемами.

С одной стороны, отсутствует нормативная база, определяющая внутреннюю границу арктической зоны. Это препятствует разработке арктических территорий и их социально-экономическому развитию как особой макрозоны государственного регулирования, а в целом — затрудняет ведение единой государственной региональной политики

на российском побережье Северного Ледовитого океана. При этом нет даже четкого толкования понятия «Арктика». Если физико-географическое представление об этой территории устоялось и определяется в основном ее географической широтой [2], то экономико-географическое понятие Арктики, особенно ее российской дальневосточной части, требует уточнения с учетом жесткости климата и возможности ведения хозяйственной деятельности.

С другой стороны, в ходе освоения Крайнего Севера накопилось немало проблем и созрело понимание того факта, что *без переоценки модели освоения Арктики, а главное — роли государства в этом процессе невозможно говорить о перспективах развития этой макрзоны страны.*

Проблемы районирования

Для Дальнего Востока России (ДВР) вопросы районирования Арктики и Крайнего Севера стоят очень остро. Выполненные в Институте экономических исследований Дальневосточного отделения РАН работы по пространственной дифференциации условий экономического освоения и развития ДВР показали, что контекст экономического развития этого макрорегиона формируют в основном внешние факторы — состояние природной (физико-географической) среды и социальной среды [3, с. 148–168; 4, с. 675–704].

На территории ДВР с учетом пространственной дифференциации условий экономического освоения и развития выделены *пять широтных экономических макрозон (рис. 1):* Арктика, Субарктика (Крайний Север), Дальний Север, Ближний Север и Юг.

Позднее, после уточнения результатов исследований и с учетом значения индекса влажного ветрового охлаждения по Хиллу¹, рассчитанного по 528 метеостанциям ДВР, А. Н. Демьяненко выявил в первых четырех зонах наличие секторальных различий, обусловленных интенсивностью влияния Тихого океана. Соответственно, выделены два сектора: Дальневосточный, где наиболее выражено влияние океана, и Якутский, где преобладает влияние Евразийского континента [6, с. 138–154].

Как видно на *рис. 1*, в пределах Дальнего Востока Арктика как природная зона в якутском и тихоокеанском секторах имеет разный характер по условиям проживания населения (по жесткости климата, так как на тихоокеанском побережье он влажнее и холоднее). Если в пределах Якутии арктическая зона с очень дискомфортными условиями проживания имеет в целом широтное

простираение, а за пределами этих зон ареалы с параметрами индекса Хилла, аналогичными Арктике и Субарктике, практически не встречаются, то в тихоокеанском секторе отмечается своеобразное «сползание» зоны Арктики к югу. Условия проживания в тихоокеанских секторах Арктики и Субарктики оказываются более жесткими, чем в якутских секторах.

При выделении дальневосточной арктической зоны следует отметить важный момент: из-за активной подготовки и начала добычи углеводородов территории европейской и сибирской Арктики уже выделены из районов Крайнего Севера, в то время как необходимость выделения на территории ДВР *самостоятельной экономической зоны* Арктики пока не столь очевидна. Сложившиеся направления природопользования в дальневосточной Арктике и Субарктике охватывают крупнотракторное оленеводство и охоту в пределах тундры, лесотундры и северной тайги, точечное освоение месторождений особо ценного минерального сырья и рыболовство в прибрежных зонах [3, 148–168].

При этом есть основания полагать, что дальневосточная Арктика может быть выделена из Крайнего Севера после выхода разведки и, возможно, добычи углеводородов на шельф морей Северного Ледовитого океана, освоения месторождений алмазов, а также по мере роста масштабов транспортно-логистических услуг в связи с активизацией восточного сектора Северного морского пути (СМП).

Реальные предпосылки для выделения Арктики в самостоятельную широтную макроэкономическую зону ДВР связаны с открытыми здесь месторождениями [7]. Более 1 млн квадратных километров шельфа моря Лаптевых, Восточно-Сибирского и Чукотского морей в Восточной Арктике потенциально перспективны в отношении добычи нефти и газа. Их огромные прогнозные запасы содержат Индигиро-Чукотская нефтегазоносная провинция, а также Лено-Анабарская и Анадырская нефтегазоносные области. Кроме того, в арктической зоне есть уникальные запасы редких металлов и других полезных ископаемых. В Анабарской и Якутской провинциях обнаружены алмазы, железо, редкие металлы; в Удзинской провинции — платиновые металлы, фосфор, ниобий, железо и алмазы; в Верхоянской и Яно-Чукотской провинциях — олово, ртуть, золото, вольфрам, молибден, медь, серебро, платиноиды и полиметаллы.

¹ Обычно выделяют шесть интервалов значений индекса Хилла в зависимости от уровня комфортности проживания на территории: > 90 баллов — очень дискомфортная территория; 71–90 баллов — дискомфортная; 51–70 баллов — относительно дискомфортная; 31–50 баллов — относительно комфортная; 11–30 баллов — умеренно комфортная; < 10 баллов — территория обладает комфортными условиями [5, с. 97–104].

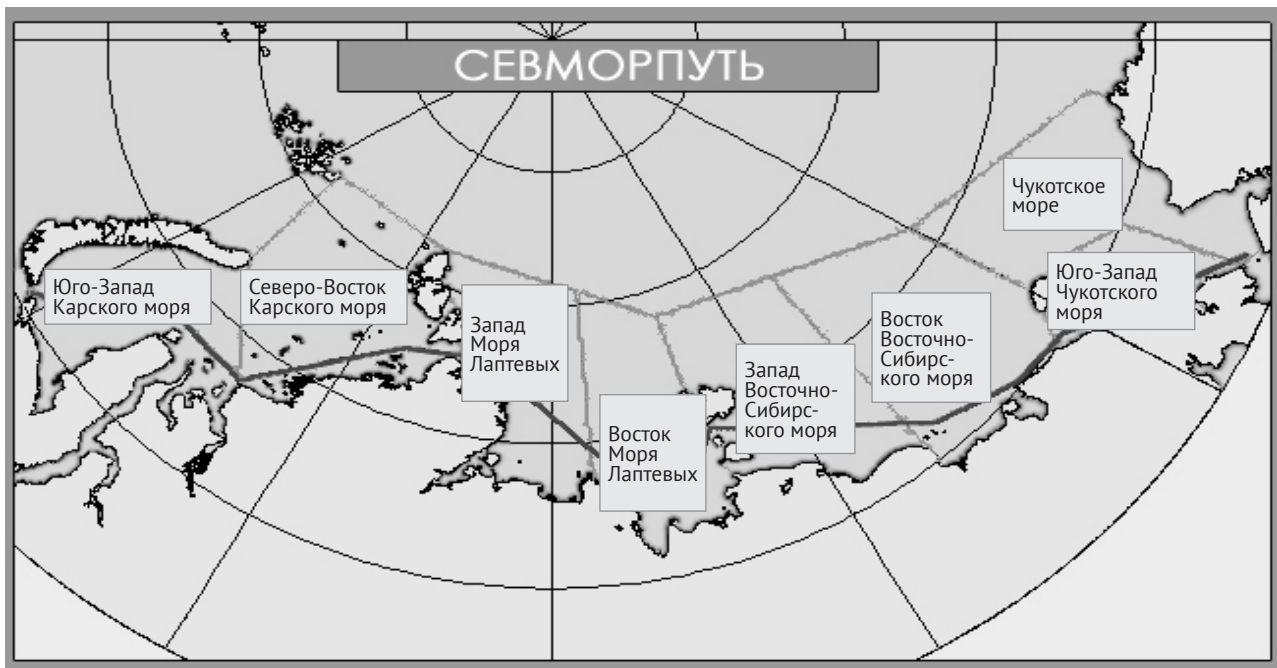


Рис. 2. Северный морской путь. Картограмма выполнена В. Д. Хижняком, научным сотрудником Института экономических исследований Дальневосточного отделения Российской академии наук

Таким образом, к настоящему времени нет общепринятого научного определения арктической зоны ДВР и его нормативно-законодательно оформленного толкования. Это при том что районирование Арктики ДВР, как и всей арктической зоны России, несомненно, представляет собой политическую задачу. Поэтому для упрощения процесса управления арктическим макрорегионом органы власти вынужденно ориентируются на границы административных муниципальных районов или субъектов Федерации. Возможно, именно этим объясняется тот факт, что в проекте закона «Об Арктической зоне Российской Федерации»², размещенном на сайте Минрегиона России, предлагается в зону Арктики ДВР включить Чукотский автономный округ, а также часть территории Республики Саха (Якутия) — 13 северных административных районов (улусов): Абыйский, Аллаиховский, Анабарский, Булунский, Верхоянский, Жиганский, Момский, Нижнеколымский, Оленекский, Среднеколымский, Усть-Янский, Эвено-Бытантайский и Верхнеколымский.

² Проект Федерального закона «Об Арктической зоне Российской Федерации» принят 23.01.2013 Министерством регионального развития РФ. Представлен в справочно-правовой системе «Право.ru». URL: <http://docs.pravo.ru/document/view/29693690/30396019/> (дата обращения: 30.09.2013).

Сложившаяся модель освоения Арктики

В СССР активные системные исследования [8, 9] Арктики были начаты в 1930-е годы и велись по всей трассе Северного морского пути (рис.2). Правительство уделяло этому большое внимание. Одновременно шла реализация обширной программы освоения Арктики, причем под «освоением» понималось заселение региона: строились города, организовывались новые промышленные производства, развивалась инфраструктура транспорта и жизнеобеспечения. Для защиты национальных интересов в Арктике была создана система военно-экономической безопасности. Таким образом, в ходе освоения ресурсов Крайнего Севера реализовывалась модель одновременного широкомасштабного заселения региона. Практически шло широкомасштабное заселение Крайнего Севера.

В послевоенные годы интенсивное освоение этого региона продолжилось. Выросли до пиковых 7 млн тонн (1987 г.) объемы грузоперевозок по Северному морскому пути [10], что потребовало создания атомного ледокольного флота. И сегодня Россия — единственное государство, имеющее атомные суда, способные работать в условиях Арктики. В ту пору сложилась система развития Арктики как единого макрорегиона страны, что было возможно в унитарном государстве со

слаборазвитыми периферийными регионами. Ответственность за развитие арктической зоны возлагалась на Севморпуть.

В 1970–1980 гг. начинается реализация идеи территориального хозрасчета, ведется оценка затрат на освоение регионов, выполняются расчеты альтернативных издержек освоения ресурсов [11]. Акцент переносится на освоение региона без одновременного его заселения, широко внедряется вахтовый метод работы. Формируется система расселения, основанная на сети базовых городов и вахтовых поселков. Данный подход был особенно характерен для районов Крайнего Севера Сибири и Дальнего Востока.

С началом рыночных реформ ситуация кардинально меняется. В 1990-е годы была принята концепция, по которой осваивать российскую Арктику оказалось нерентабельно и неперспективно, поскольку экономические выгоды неочевидны, а издержки велики³. Разработчики концепции исходили из того, что из 27 субъектов РФ, законодательно отнесенных к Крайнему Северу страны, только шесть были донорами, остальные — реципиентами федерального бюджета, имели слаборазвитую промышленную и социальную инфраструктуру и низкий уровень жизни [12]. В итоге были резко сокращены федеральные расходы на развитие и жизнеобеспечение северных территорий, заморожены льготы для прибывающих на Север по приглашению частных компаний, районные коэффициенты к заработной плате стали применять только для бюджетного сектора и т. д. Такая политика фактически *выталкивала Арктику и Север из экономического пространства России*.

Резко ухудшилось качество жизни большинства здешнего населения, что сказалось на состоянии здоровья и продолжительности жизни людей. Миграционные процессы стали неуправляемыми, работа в Арктике — экономически непривлекательной. Снизился уровень реальных доходов основных социальных групп населения.

Обусловленные экономическими трудностями проблемы занятости, жизнеобеспечения, социальных гарантий, миграции, поддержки коренного населения в ряде арктических регионов приобрели такую остроту, что для ликвидации их

последствий приходится оказывать экстренную финансовую помощь из федерального бюджета. При этом за годы трансформации хозяйственного уклада России модель освоения Арктики в целом не изменилась, упор по-прежнему делается на экспорт природных ресурсов и продуктов начальных переделов.

Роль государства в освоении Арктики

Сегодня в научной среде созрело понимание того, что необходим новый подход к освоению Арктики и Крайнего Севера, а также сложилось представление о *тройственной роли государства* в этом процессе.

Государство способствует сохранению общечеловеческих ценностей в регионе, оставаясь «*над рынком*» и сосредотачивая усилия на следующем:

- сохранение культуры и языков коренных народов Арктики и Крайнего Севера;
- охрана природной среды и формирование условий для экологического благополучия, организации научных исследований биологического разнообразия, климата, ионосферы, ледовой обстановки, других природных условий;
- социальная помощь местным сообществам и мигрантам;
- обеспечение национальной безопасности в северных (арктических) широтах страны.

Государство формирует «правила поведения» для бизнеса и других участников процесса освоения региона, занимая позицию арбитра в рыночных играх, находясь «*рядом с рынком*» и сосредотачивая усилия на следующем:

- разработка северного и арктического законодательства;
- разработка и реализация национальных проектов по развитию в регионе социально-экономической инфраструктуры (транспорт, оптоволоконная связь, социальная инфраструктура).

Государство занимает активную позицию «*внутри рынка*», выступая на равных с другими участниками освоения региона, сосредотачивая усилия на следующем:

- формирование государственного заказа на исполнение работ по «северному завозу» и социальным услугам;
- развитие частно-государственного партнерства при реализации важных социально-экономических инвестиционных проектов.

Сегодня трудно назвать ту роль государства в освоении Арктики и Крайнего Севера, в которой оно

³ Концепция государственной поддержки экономического и социального развития районов Севера утверждена Постановлением Правительства РФ от 07.03.2000 № 198 / Информационно-правовой портал BestPravo. URL: <http://www.bestpravo.ru/federalnoje/yi-dokumenty/z3v.htm> (дата обращения: 26.09.2013).

преуспело. Так, федеральное законодательство по Арктической зоне не отличается системностью, оно фрагментарно и архаично, не способствует решению проблем, возникающих в связи с задачей модернизации арктической экономики в прогнозный период. В нем немало серьезных пробелов: например, нет законодательной базы для функционирования вахтовых поселений в Арктике, а также для закрытия поселений, где ликвидировано градообразующее предприятие, и др. Нечетко определен сам объект правового регулирования. До сих пор не принят базовый закон по арктической зоне.

Упразднены Госкомитет по делам Севера, Совет по проблемам Севера и Арктики при Правительстве Российской Федерации, и адекватная современным задачам и вызовам структура для координации на государственном уровне действий всех уровней власти в Арктике до сих пор не создана. Это приводит к тому, что действия и позиции разных федеральных ведомств по вопросам развития арктической зоны не согласованы, взаимодействие федерального, регионального и муниципального уровней власти в решении этих вопросов неэффективно.

Кризис плановой экономики и ее демонтаж в 1990-е годы ударили по индустриальному потенциалу Крайнего Севера сильнее, чем по другим регионам страны

Российская модель освоения ресурсов (особенно нефтегазовых) арктического шельфа формируется при отставании институционального блока, в отсутствие технических регламентов, национальных и отраслевых стандартов. Неполнота, нестабильность и изменчивость норм и правил изучения и освоения сырьевых ресурсов порождают дополнительные риски для недропользователей и самих арктических регионов. Не разработан экономический механизм контроля за исполнением лицензионных соглашений. Из-за несовершенства государственного регулирования в области природопользования, наиболее важного и для многих единственного источника наполнения региональных и местных бюджетов, арктические территории несут значительные потери. Не используются методы государственного стимулирования развития различных видов деятельности в Арктике,

в частности прибрежного рыболовства, путем предоставления специальных стимулирующих квот.

Таким образом, говоря об освоении российской Арктики, можно констатировать следующее: с одной стороны, под влиянием внешних экономических и политических факторов федеральные органы власти много чего официально декларируют, с другой — федеральный центр делает слишком мало, особенно в части создания механизма реализации декларируемых намерений и решения проблем Арктики, накопившихся за советское и постсоветское время.

Основные проблемы российской Арктики

1. Накопленный негативный потенциал и его влияние на развитие северных территорий.

В советский период экономическая структура и рынок труда Крайнего Севера были ориентированы на единственного инвестора — государство. Под его потребности формировалась экономика, отраслевая и региональная, система материальных и социальных стимулов, создавалась транспортная и энергетическая инфраструктура. Именно с тех пор в регионе сложились:

- моноотраслевая, ресурсно-ориентированная экономика;
- слабо развитые пути сообщения и системы связи;
- необоснованная демографическая структура и система расселения;
- негибкий механизм государственного регулирования природопользования;
- несбалансированность федеративных, региональных, местных и корпоративных интересов;
- высокая зависимость традиционного хозяйства коренного населения от прямого государственного участия.

Все это по инерции негативно влияет на социально-экономическую сферу арктической зоны. Неудивительно, что кризис плановой экономики и ее демонтаж в 1990-е годы ударили по индустриальному потенциалу Крайнего Севера сильнее, чем по другим регионам страны.

В условиях изменения конфигурации и состояния мировых рынков, обвальное снижение спроса на национальном рынке сделало безальтернативным активный выход экономики регионов Крайнего Севера на глобальные сырьевые рынки, где она оказалась в жесткой зависимости от текущей конъюнктуры. Регионы, специализирующиеся на

добыче цветных металлов, не вписались в систему глобальных обменов на открытом рынке и оказались в очень тяжелом положении. Началось резкое сокращение численности населения на ранее освоенных территориях. Например, в Чукотском автономном округе она сократилась в три раза [13, с. 54].

II. Затрудненный доступ к ресурсам арктических регионов.

Для Дальнего Востока России эта проблема, порожденная отсталостью транспортной системы Крайнего Севера (Северного морского пути и меридиональных транспортных магистралей), особенно остра. Если в 1991–2000 гг. объем перевозок по СМП упал в целом более чем в три раза, то в дальневосточном секторе падение было просто катастрофическим — в 30 раз [14]. В последние пять лет в западном секторе СМП наблюдается оживление грузоперевозок, однако возможность транзитных перевозок, ориентированных на Азиатско-Тихоокеанский рынок, оставляет желать лучшего. Ледокольный флот стареет. К 2017 г., когда ожидаются начало широкомасштабного освоения арктических месторождений и соответствующий рост грузопотоков, в строю может остаться всего один атомный ледокол («50 лет Победы»). Правда, во второй половине 2012 г. наметились перемены к лучшему — правительство решило финансировать *строительство головного универсального атомного ледокола*⁴.

Правовую основу развития СМП составляют:

- Конституция Российской Федерации,
- Концепция государственной поддержки экономического развития районов Севера⁵,
- Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 года⁶, федеральные целевые

⁴ Постановление Правительства РФ от 29 июня 2012 г. № 660 «Об осуществлении бюджетных инвестиций в строительство головного универсального атомного ледокола» (не вступило в силу) / Информационно-правовой портал «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70095636/> (дата обращения: 26.09.2013).

⁵ Концепция государственной поддержки экономического и социального развития районов Севера. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 07.03.2000 № 198 / Информационно-правовой портал BestPravo. URL: <http://www.bestpravo.ru/federalnoje/yi-dokumenty/z3v.htm> (дата обращения: 26.09.2013).

⁶ Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020. Утверждена Президентом Российской Федерации от 27.07.2001 № Пр-1387 / Официальный сайт Совета безопасности Российской Федерации. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/34.html> (дата обращения: 26.09.2013).

программы «Мировой океан», «Развитие транспортной системы России»⁷.

Таким образом, теоретически, СМП «вмонтирован» во все российские основополагающие стратегические документы, но при этом ни в одном из них не прописан механизм, позволяющий реализовать на практике все эти положения.

На севере страны меридионально ориентированные транспортные пути имеют устойчивую основу (наличие железнодорожных и постоянных автомобильных дорог, идущих в меридиональном направлении) только западнее Урала и, отчасти, в Западной Сибири. На Дальнем Востоке меридиональные транспортные магистрали опираются на речные пути, при том что навигация в этих краях продолжается не более полугода и зависит от глубины судового хода, которая поддерживается земснарядами и далеко не всегда на нужном уровне.

III. Потребность в крупномасштабных инвестициях.

Для освоения Арктики нужны новые инвестиционные механизмы. Так, если общие капитальные вложения в пять реализуемых в настоящее время шельфовых проектов⁸ оцениваются в сумму порядка \$20 млрд [14], то на один только Штокмановский шельфовый проект с учетом строительства завода по сжижению природного газа потребуется свыше \$60 млрд [14], это один из самых дорогих в мире ресурсных проектов. Поэтому в данном случае следует активно привлекать зарубежные инвестиции и использовать механизмы государственно-частного партнерства [15].

IV. Необходимость формирования рациональной системы расселения трудовых ресурсов.

Эта проблема стала следствием извечной дилеммы развития Арктики: заселять эту территорию или

⁷ Постановление Правительства РФ от 05.12.2001 № 848 (ред. от 27.12.2012) «О Федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)» / Портал «Федеральные целевые программы». URL: http://www.programs.gov.ru/razvitie_transporta/34-o-federalnoy-celevoy-programme-razvitie-transportnoy-sistemy-rossii-2010-2015-gody.html (дата обращения: 26.09.2013).

⁸ В Российской Федерации в стадии эксплуатации находятся: три месторождения на шельфе Охотского моря — Одопту-море (оператор «Роснефть»), Сахалин-1 и Сахалин-2 (Sakhalin Energy); одно на Балтийском море — Кравцовское месторождение («ЛУКОЙЛ») и одно в Печорском море — Приразломное месторождение («Севморнефтегаз», дочерняя компания «Роснефти» и «Газпрома»).

осваивать? Единого подхода пока не выработано. Например, в Западной Европе делается упор на заселение севера, поскольку благодаря Гольфстриму климат здесь сравнительно мягкий, в то время как Канада применяет вахтовый метод освоения своего севера.

Сложившаяся система расселения в Арктике и на Крайнем Севере нуждается в реформировании. Старые населенные пункты, которые возникли в доиндустриальную эпоху благодаря коренному или старожильческому населению, привязаны к естественным транспортным путям и обеспечивают оптимальный доступ к биологическим ресурсам, обладающим потенциалом возобновляемости, что обеспечивает достаточно устойчивое положение и в целом благоприятные перспективы этих поселений. Однако для населенных пунктов, созданных при рудниках и нефтепромыслах, высок риск оказаться заброшенными после исчерпания ресурсов или в результате изменения конъюнктуры рынка, как это было в ряде угле- и рудодобывающих районов российской Арктики, не раз происходило в США и Канаде.

Сложившаяся система расселения в Арктике и на Крайнем Севере нуждается в реформировании

В Федеральном законе № 78-ФЗ от 19.06.1996 г. «Об основах государственного регулирования социально-экономического развития Севера Российской Федерации»⁹ вахтовый метод освоения Арктики рассматривался как реальный механизм формирования системы трудоустройства и расселения населения на Севере России, в проекте же современного закона об Арктике¹⁰ нет ни слова об организации или оптимизации системы расселения на Крайнем Севере. Нет разделов, посвященных решению этой важной проблемы, и в Концепции государственной поддержки экономического

⁹ Закон утратил силу. Текст закона размещен на информационно-правовом портале BestPravo URL: <http://www.bestpravo.ru/federalnoje/yi-postanovlenija/y7o.htm> (дата обращения: 25.09.2013).

¹⁰ Проект Федерального закона «Об Арктической зоне Российской Федерации» представлен в справочно-правовой системе «Право.ru». URL: <http://docs.pravo.ru/document/view/29693690/30396019/> (дата обращения: 30.09.2013). Проект принят 23.01.2013 Министерством регионального развития РФ.

и социального развития районов Севера (2000 г.), в Основах государственной политики РФ в Арктике на период до 2020 года (2009 г.). В этих документах ни слова не сказано о необходимости выработать рациональную систему расселения в регионе!

Создается впечатление, что взят курс на отказ от вахтового метода в освоении российского Севера и переход к заселению региона [16–18]. Ставка больше делается на локальные вахты, когда в том же административном районе располагаются и базовый город, и вахтовые поселки.

Означает ли это, что модель освоения российской Арктики меняется? Единого мнения по данному вопросу не выработано ни на практике, ни в теории. Нет единого мнения и среди исследователей данного региона. Как отмечал патриарх отечественного североведения, экономико-географ, почетный полярник Г. А. Агранат (1919–2007), лозунг «освоение для обживания» становится все более широко приемлемым среди исследователей» [19, с. 31]. При этом вряд ли следует ожидать появления на Севере элементов постиндустриального общества в виде техноэкополисов и технопарков, поскольку для этого нет пока ни внутренних, ни внешних предпосылок.

Институциональные обострения

Сегодня вопросы регулирования развития северных территорий обострились. Связано это с тем, что за годы трансформации хозяйственного уклада модель развития Арктики и Крайнего Севера страны практически не изменилась и по-прежнему ориентирована на экспорт природных ресурсов и продуктов начальных переделов.

Законодательство, касающееся развития районов Севера, не носит системного характера. Отсутствует законодательно утвержденная система мер социально-экономического развития этих территорий, включая арктическую зону.

Мы уже отмечали, что до недавнего времени государственное регулирование в отношении Севера строилось на Федеральном законе № 78-ФЗ от 19.06.1996 «Об основах государственного регулирования социально-экономического развития Севера Российской Федерации». Отметим, что он не содержал дифференцированной системы мер по региональному развитию Севера. Согласно п. 1 ст. 1 этого закона понятие «Север» определялось как «высокоширотная часть территории Российской Федерации, характеризующаяся суровыми природно-климатическими условиями

и повышенными затратами на производство продукции и жизнеобеспечение населения». Фактически к Северу полностью или частично относились территории 27 субъектов Федерации с общей площадью 11,9 млн квадратных километров (70% территории РФ). Вместо принципа селективной (дифференцированной) региональной политики, основанной на типологии регионов, ст. 3 закона № 78-ФЗ в качестве одного из основных принципов утверждала «селективность государственной поддержки производства на Севере». При этом под «селективностью» понималась поддержка в первую очередь *организаций*, обеспечивающих государственные нужды, а также участвующих в решении социальных задач. По сути, государственная политика была нацелена на предотвращение социального кризиса, а не на активную политику развития региона.

В 2004 г. закон № 78-ФЗ был признан утратившим силу в связи с принятием Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

В 2000 г. была утверждена Концепция государственной поддержки экономического и социального развития районов Севера, в 3-м абзаце ч. II которой констатируется, что «сложившаяся система государственной поддержки вошла в противоречие с развивающимися экономическими и федеративными отношениями. Она недостаточно учитывает произошедшие изменения в экономике России, продолжает сохранять многие черты старой административно-командной модели, в том числе аморфность в определении самого объекта поддержки — «районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности»¹¹.

В Концепции появился раздел об особенностях государственной поддержки развития районов Арктической зоны России (п. 7 раздела IV). В разделе III была поставлена задача по усилению влияния федерального центра на социально-экономические процессы в Арктической зоне, поддержание устойчивого и безопасного функционирования Северного морского пути.

Российская арктическая зона — лишь часть российского Крайнего Севера, состоит из территорий восьми субъектов Российской Федерации,

¹¹ Концепция государственной поддержки экономического и социального развития районов Севера утверждена Постановлением Правительства РФ от 07.03.2000 № 198 / Информационно-правовой портал BestPravo. URL: <http://www.bestpravo.ru/federalnoje/yi-dokumenty/z3v.htm> (дата обращения: 26.09.2013).

полностью или частично входящих в нее. Институциональные проблемы, которые следует решить для успешного освоения этого региона, в значительной мере связаны с развитием принципов федерализма в России. В каждом из субъектов РФ есть свой «основной документ» (конституция или устав). Содержание этих документов показывает, что *механизмы межрегионального взаимодействия и сотрудничества субъектов Российской Федерации в арктической зоне в должной степени не прописаны*. Фактически это означает, что единая региональная государственная политика в арктической зоне не имеет законодательных основ ни на федеральном, ни на региональном уровнях. Следовательно, *сегодня арктическая зона РФ не является единой региональной единицей страны, центром или средоточием слаженного, взаимовыгодного процесса регионального развития*.

Законодательство, касающееся развития районов Севера, не носит системного характера. Отсутствует законодательно утвержденная система мер социально-экономического развития этих территорий, включая арктическую зону

Однако, исходя из анализа принятого недавно Министерством регионального развития проекта новой редакции закона по Арктике, преодолеть это противоречие не удастся¹².

Задача обеспечения единства регионального пространства на уровне субъектов Федерации не решается, поскольку административные связи

¹² Проект Федерального закона «Об Арктической зоне Российской Федерации» оставил неоднозначное впечатление. Непопулярна концепция закона. Судя по всему, не стоит ожидать, что в нем будут оговорены все важные вопросы, возникшие в связи с задачей освоения Арктики. Так, согласно действующему законодательству, в нем не должно быть вопросов, связанных с налогообложением, которые регулируются Налоговым кодексом. Видимо, это будет рамочный закон непрямого действия, наполненный нормами, отсылающими к смежному законодательству. Проект был принят 23.01.2013 Министерством регионального развития РФ, представлен в справочно-правовой системе «Право.ru». URL: <http://docs.pravo.ru/document/view/29693690/30396019/> (дата обращения: 30.09.2013).

Таблица 1

Динамика убыли/прироста населения двух городов (тыс. чел.)**

Город	Год			
	1980	1990	2000	2010
Мурманск (РФ)	381	468	336	305
Анкоридж (США)	174	226	262	297

Таблица 2

Доля пенсионеров в общей численности населения субъекта РФ*

Субъект РФ	1990	2000	2010
Республика Саха (Якутия)	12,7%	20,6%	25,5%
Камчатский край	10,2%	20,6%	28,3%
Магаданская область	9,9%	19,7%	29,9%
Чукотский автономный округ		18,7%	27,5%

* Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики.

** Рассчитано автором по данным, приведенным в Википедии.

и барьеры зачастую оказываются сильнее геоэкономических и геополитических потребностей страны. Это затрудняет реализацию в Арктике единой и скоординированной государственной политики, выработку дифференцированных мер государственного регулирования внутри арктического региона, поскольку внутренняя (южная) граница арктической зоны не совпадает с административными границами.

Административные связи и барьеры зачастую оказываются сильнее геоэкономических и геополитических потребностей страны

Соответственно, за рамками остаются вопросы обеспечения инфраструктурной связности региона, затруднены разработка и реализация концептуальных документов в отношении арктической зоны.

Таким образом, в настоящее время отсутствует законодательное регулирование регионального развития в Арктической зоне. Старые механизмы поддержки районов Севера упрощены, а новые находятся в стадии становления.

Условия Арктической зоны требуют законодательного закрепления основ, механизмов

и инструментов государственного регулирования устойчивого развития.

Анализ *мировой практики* показывает, что за рубежом, как правило, действуют единые правовые основы государственного регулирования регионального развития арктических зон, осуществляется единая государственная арктическая политика.

За последние 15–20 лет в мировом сообществе сформировалась устойчивая позиция, согласно которой арктический регион представляет собой площадку сотрудничества восьми арктических стран: Дании, Исландии, Канады, Норвегии, России, США, Финляндии и Швеции. Во многих из них есть стратегии развития, отражающие как внутренние, так и внешние позиции [20].

Возможность выработки единой арктической политики за рубежом, как правило, обусловлена наличием единого правового поля, касающегося высокоширотных районов [21; 22, с. 65–68].

Канада состоит из десяти провинций и трех территорий — расположенных на севере страны трех административных единиц (Юкон, Северо-Западные территории и Нунавут). Отличие территорий от провинций заключается в том, что они полностью находятся под юрисдикцией правительства Канады с соответствующим федеральным правовым регулированием [23, с. 67–74].

В США к Арктике относится один штат — Аляска, имеющий собственную конституцию.

Единая международная арктическая политика

После окончания «холодной войны» стала формироваться Единая международная арктическая политика. В 1989 г. началось сотрудничество восьми арктических государств по экологическим вопросам, а в 1991 г. была принята Стратегия защиты арктической окружающей среды (г. Рованиеми, Финляндия).

19 сентября 1996 г. в Оттаве была подписана Международная декларация об учреждении межправительственного Арктического совета, который, как отмечено в декларации, должен заниматься общими для всех вопросами, за исключением военных.

В России, как было отмечено выше, зона Арктики законодательно не определена.

Демография, инфраструктура, финансы и инновации

Демографические тенденции Арктики таковы: за годы реформ численность населения в ее российской части уменьшилась более чем на 20%, тогда как в зарубежной части этот показатель почти на столько же вырос. В результате, например, деловой центр американского штата Аляска (г. Анкоридж) по численности населения вплотную приблизился к российскому Мурманску¹³, хотя в 1980–1990 гг. отставал по этому показателю в два раза (табл. 1).

За межпереписной период с 1989 по 2002 г. численность населения Чукотского автономного округа сократилась на 67% (со 164 тыс. до 54 тыс. человек) [13, с. 54–55].

Убыль населения породила дефицит рабочей силы. Одновременно возросло число пенсионеров — за 20 лет их доля в общей численности населения районов Крайнего Севера Дальнего Востока выросла в 2–3 раза и сейчас превышает 25% (табл. 2).

Очень медленно решаются вопросы переселения в другие районы страны граждан нетрудоспособного возраста, больных и инвалидов, а также жителей, желающих выехать за пределы Арктики по причине невостребованности на рынке труда.

¹³ Согласно данным, приведенным в Народной энциклопедии городов и регионов России «Мой Город» (URL: http://www.mojgorod.ru/murmansk_obl/murmansk/index.html), с 1989 по 1992 г. Мурманск покинули 28 тыс. чел. Основные причины отъезда населения — резкое ухудшение экономической ситуации в городе, а также социальная мобильность относительно молодого населения города. К 2002 г. число жителей сократилось почти на треть по сравнению с 1989 г. По степени убыли Мурманск среди городов с населением более 100 тыс. жителей сопоставим только с Грозным, разрушенным войной, и Магаданом (Википедия, URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Мурманск>, дата обращения: 29.09.2013).

Реализацию инвестиционных проектов, в том числе по освоению шельфовых месторождений, серьезно сдерживает неразвитость *инфраструктуры*. Большинство наших северных портов сегодня работает не в полную мощность. Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием в Республике Саха (Якутия) менее 2 тыс. километров, тогда как в штате Аляска, который в два раза меньше по площади, — свыше 20 тыс. километров.

Финансовые тенденции таковы, что арктические регионы РФ перечисляют в федеральный бюджет

Старые механизмы поддержки районов Севера упразднены, а новые находятся в стадии становления

больше, чем получают в виде обратных трансфертов. При этом уровень их бюджетной обеспеченности ниже, чем в среднем по стране [14].

Что касается *инноваций* в области освоения арктического шельфа, то сегодня мы на 30–40 лет отстаем от развитых северных стран по срокам и, соответственно, технологиям и технике добычи, а также транспортировки ресурсов, особенно нефти и газа с морских месторождений [4, с. 765].

Таким образом, можно констатировать: *международный подход к освоению Арктики существенно отличается от российского практически по всем направлениям.*

Проблемы прогнозирования

Построение *долгосрочных прогнозов* в отношении арктических территорий остается серьезной нерешенной проблемой. Мало того что не определен объект прогнозирования (Арктика), ситуацию усложняет и традиционная двойственность методологических подходов, когда речь заходит о долгосрочных прогнозных оценках.

Первый подход к прогнозированию развития Арктики строится на сопоставлении вариантных прогнозов, основанных на описании событий или процессов, которые могут происходить в будущем. Однако точность таких прогнозов невысока, их научное обоснование возможно только при условии, что раскрываются закономерности, управляющие развитием изучаемого объекта, позволяя с помощью метода экстраполяции представить, как будет выглядеть объект в долгосрочной перспективе. Как уже отмечалось, Арктика — относительно новый в социально-экономическом и геополитическом отношениях регион, территориальное и социально-экономическое становление которого еще не завершено. Поэтому нельзя говорить, что устойчивые закономерности развития этого региона уже сложились, а значит, серьезные экстраполяционные прогнозы в отношении Арктики невозможны.

Второй подход в отношении оценок будущего развития Арктики основан на анализе факторов, определяющих развитие региона в настоящее время и в отдаленном будущем. Главное при таком подходе — отделить стабильно действующие факторы от временных явлений и процессов (существенное от несущественного). Причем даже если удастся определить факторы долгосрочного порядка, любые оценки долгосрочной перспективы развития Арктики будут носить сугубо вероятностный характер. Объясняется это скачкообразным характером научно-технического прогресса и развития человеческого общества в целом [24, с. 381]. То, что еще вчера казалось важным и определяющим развитие человечества, сегодня (а тем более завтра) может стать малозначимым, на передний план могут выйти факторы, появление которых было сложно, зачастую невозможно, предугадать.

Столетие назад трудно было представить, что развитие транспортных, навигационных, буровых, трубопроводных и других технологий позволит эксплуатировать арктические ресурсы даже в той относительно небольшой степени, как это происходит сейчас. Учитывая бурное развитие науки и техники, сложно предсказать, какие возможности освоения Арктики будут у человечества даже через полвека. Тем не менее анализ выявленных проблем позволяет сформулировать требования, которые следует учесть при разработке долгосрочных стратегий развития и освоения Арктики ДВР, и главное из этих требований — *минимизация потенциального ущерба* этому региону.

При разработке долгосрочной стратегии развития Арктики крайне важно учитывать *транснациональную (корпоративную) политику в отношении региона*. Напомним, что в 1995 г. правительство утвердило порядок разработки государственных программ¹⁴, который предусматривает включение в них касающихся региона федеральных целевых программ, отраслевых и ведомственных, а также программ естественных монополий. За прошедшие с того времени почти 20 лет хозяйственные условия в стране заметно изменились, поэтому, на наш взгляд, в госпрограммы следует включать и крупные проекты, которые государство считает целесообразным реализовывать на условиях государственно-частного партнерства.

Сегодня в программах, например в Федеральной целевой программе «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года», лишь упоминается, как о каком-то «параллельном мире», о действующих в регионе проектах естественных монополий или частных инвесторов. *Необходимо все программы — федеральные целевые, отраслевые, региональные, программы естественных монополий — жестко увязать между собой с учетом времени, пространства, затрачиваемых ресурсов и ожидаемых результатов.*

Важность подобного стратегического подхода можно показать на примере ОАО «Газпром». Эта компания реализует в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке Восточную газовую программу¹⁵, в ходе которой создаются Сахалинский, Якутский и Иркутский центры добычи газа; строятся магистральные газопроводы (повторяющие нефтепровод ВСТО); газоперерабатывающие

¹⁴ Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация, утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 26.06.1995 № 594.

¹⁵ Восточная газовая программа (официальное название — «Программа создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи и транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран АТР») принята Правительством РФ 03.09.2007. Координировать деятельность по реализации Программы Правительство РФ поручило ОАО «Газпром». На Востоке России будут сформированы центры газодобычи в Красноярском крае, Иркутской области, Республике Саха (Якутия), Сахалинской области и Камчатском крае. Параллельно с созданием центров газодобычи и единой системы транспортировки газа планируется развивать газоперерабатывающие и газохимические производства, в том числе мощности по производству гелия и сжиженного природного газа (СПГ). См. также [25].

и газохимические предприятия. По объему инвестиций, затратам ресурсов, масштабам строительства, социально-экономическим последствиям эта программа превосходит суммарные показатели федеральной целевой программы «Дальний Восток и Забайкалье»¹⁶, которая действует уже чуть ли не два десятилетия и требует внимания и федеральных, и региональных, и муниципальных властей. Значит, данная программа должна не оставаться за кадром, а быть в центре новой государственной программы.

Для того чтобы успешно реализовать Восточную газовую программу, необходимо, кроме всего прочего, в отраслевых программах предусматривать создание транспортной инфраструктуры (автомобильных и железных дорог), линий передачи к газовым центрам, а в федеральной целевой программе — подготовку кадров для газовой промышленности, развитие социальной сферы именно в точках планируемого размещения новых объектов газодобычи и газохимии.

Сегодня с Дальним Востоком в той или иной степени связаны более 100 разных программ. Все они должны быть откорректированы, увязаны друг с другом в пространстве, синхронизированы во времени. Только тогда можно будет получить по настоящему комплексную государственную программу развития Арктики Дальнего Востока.

Литература

1. Экспедиция в Арктику / Информационное агентство «Оружие России». [Электронный ресурс] URL: www.arms-expo.ru/049057054050124049055049049051.html (дата обращения: 24.09.2013).
2. Вектор устремлений — Арктика // Воздушно-космическая оборона. [Электронный ресурс] URL: www.vko.ru/DesktopModules/Articles/ArticlesView.aspx?tabID=320&ItemID=256&mid=2869&wversion=Staging (дата обращения: 23.09.2013).
3. Тихоокеанская Россия — 2030: сценарное прогнозирование регионального развития / под ред. П. А. Минакира. Хабаровск: Изд-во ДВО РАН, 2010. 560 с.
4. Синтез научно-технических и экономических прогнозов: Тихоокеанская Россия — 2050 / Под ред. П. А. Минакира, В. И. Сергиенко. Владивосток: Дальнаука, 2011. 912 с.
5. Лажнецов В. Н. Пространственное развитие (примеры Севера и Арктики) // Известия Коми НЦ УрО РАН. Общественные науки. 2010. Вып. 1. С. 97–104.
6. Демьяненко А. Н., Демьяненко Н. А. Опыт количественной оценки биоклиматических условий для целей регионального стратегирования (на примере Дальнего Востока) // Пространственная экономика. 2012. № 4. С. 138–154.
7. Месторождения Арктики / Информационное агентство «Арктика-Инфо». [Электронный ресурс] URL: <http://www.arctic-info.ru/Encyclopedia/Rubric/Месторождения> (дата обращения: 24.09.2013).
8. Славин С. В. Промышленное и транспортное освоение Севера СССР. М.: Экономиздат, 1961. 302 с.
9. Агранат А. Г. Зарубежный Север. Очерки природы, истории, населения и экономики регионов. М.: Издательство Академии наук СССР, 1957. 320 с.
10. Полякова И. Севморпуть: вектор развития // Официальный печатный орган Министерства транспорта РФ «Транспорт России». URL: <http://www.transportrussia.ru/transportnaya-politika/sevmorput-vektor-razvitiya.html> (дата обращения: 25.09.2013).
11. Орлов Б. П., Шнипер Р. И. Региональный хозрасчет. Новосибирск: Наука, 1965.
12. Городецкий А. Е., Иванов В. В. Научное обеспечение развития арктических регионов России / Российский Север: модернизация и развитие. [Электронный ресурс] URL: <http://rosnord.ru/strategy/standpoint/75-nauchnoe-obespechenie-razvitiya-arkticheskikh-regionov-rossii> (дата обращения: 25.09.2013).
13. Леонов С. Н., Корсунский Б. Л., Барабаш Е. С. Региональная экономика и управление: экономика Дальнего Востока. Владивосток: Дальнаука, 2007. 176 с.
14. Селин В. Современное геоэкономическое позиционирование в российской Арктике / Экономический портал. URL: <http://institutiones.com/general/2046-geoekonomicheskoe-pozicionirovanie-v-rossijskoj-arktike.html> (дата обращения: 29.09.2013).

¹⁶ Официальное название программы — «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года». Утверждена постановлением Правительства РФ от 15.04.1996 № 480 / Информационно-правовой портал «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/1519225/> (дата обращения: 29.09.2013).

15. Леонов С. Н. Особенности государственно-частного партнерства в развитии Крайнего Севера Дальнего Востока // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права, Иркутск). 2012. Вып. 5.
16. Крояло И. В. Социальное измерение государственной арктической политики России / Российский Север: модернизация и развитие. [Электронный ресурс] URL: <http://rosnord.ru/strategy/standpoint/77-sotsialnoe-izmerenie-gosudarstvennoj-arkticheskoj-politiki-rossii> (дата обращения: 30.09.2013).
17. Матвеев А. С. От парадигмы покорения Арктики к парадигме ее обживания / Официальный портал Комитета Совета Федерации по делам Севера и малочисленных народов URL: <http://www.severcom.ru/aboutnorth/item151-1.html> (дата обращения: 30.09.2013).
18. Болдырев Ю. Самоубийство страны вахтовым методом? / МАХPARK [Электронный ресурс] URL: <http://maxpark.com/user/17729/content/1806827> (дата обращения: 30.09.2013).
19. Агранат Г. А. Российское североведение в постсоветские годы // Известия РАН. Серия географическая. 2007. № 4. С. 29–37.
20. Зберя В. А. Канадо-американские отношения в арктическом регионе // Электронный научный журнал «Россия и Америка в XXI веке». 2011. № 1. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=236> (дата обращения: 29.09.2013).
21. Сергунин А., Конышев В. Стратегия Канады в освоении Арктики / Официальный сайт Российского совета по международным делам. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=835 (дата обращения: 29.09.2013).
22. Леонов С. Н., Сидоренко О. В. Общерегиональная и селективная политика зарубежных стран: закономерности и особенности реализации // Федерализм. 2013. № 2. С. 63–78.
23. Леонов С. Н., Сидоренко О. В. Зарубежный опыт регионального управления. Хабаровск: Хабаровская краевая типография. 2011 г. 144 с.
24. Кузык Б. Н., Яковец Ю. В. Россия 2050. Стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2005. 2-е издание, дополненное. 624 с.
25. Ананенков А. Восточная газовая программа. Начало пути // VIP-Premier [Электронный ресурс] URL: <http://www.vip-premier.ru/inside.php?action=pages&id=25> (дата обращения: 29.09.2013).

УДК 339.924

Сравнительная оценка экономических преимуществ интеграционного выбора Украины

МИГРАНЯН АЗА АШОТОВНА, доктор экономических наук, профессор, заведующая лабораторией межрегионального экономического развития Института проблем рынка Российской академии наук
E-mail: n.mihranyan@yandex.ru

Европейский выбор Украины может усложнить экономическую ситуацию всего евразийского региона, снизить уровень экономической безопасности страны и усилить влияние на нее глобальных трендов мировой конъюнктуры. В статье предпринята попытка осмыслить возможные последствия, в том числе экономические, европейского интеграционного выбора для украинской экономики.

Ключевые слова: Евросоюз, интеграция, конкуренция, Таможенный союз, экономический эффект.

Ukraine Integration Choice: Comparative Estimate of the Economic Benefits

MIGRANYAN AZA, Ph.D. (Econ.), prof., head of the of interregional development laboratory, Institute of problems of the market Russian Academy of Sciences, Moscow
E-mail: n.mihranyan@yandex.ru

The European choice of Ukraine predetermines the complication of the economic situation in the entire Eurasian region; reduce the extent of its security and acceleration effects of global trends on the global market. In this article an attempt to consider the economic effects of the integration of choice for Ukraine itself. The possible economic consequences of the European choice for the Ukrainian economy were investigated.

Keywords: Customs Union, competition, economic effect, European Union, integration.

Непростой выбор

Выбор Украиной интеграционного вектора развития остается загадкой для всех, ибо ее многовекторность как способ создания максимально комфортных для себя условий развития перестала устраивать всех партнеров. Манипулирование ЕС и Россией с целью получения преференций для своей экономики не приносит Украине желаемых результатов, инициируемые ею противоречия доходят порой до критического уровня, когда их решение становится вопросом двусторонних отношений между РФ и ЕС. Фактически потеряв «газовый» и другие транзитные рычаги давления как на ЕС, так и на Россию, Украина подошла к необходимости определиться с выбором своего стратегического партнера. Технологии последовательных переговоров с ЕС и РФ демонстрируют очередное

фиаско внешнеэкономической политики Украины. Сегодня уже очевидно, что Украина ждет наиболее выгодных предложений от возможных партнеров по интеграции, надеясь при этом сохранить максимум своих привилегий и суверенитета. Внезапное озарение украинских политиков, понимание того, что надо в чем-то уступить партнерам по экономическому сотрудничеству, в частности России, трогает, но не создает реальной основы для компромисса и развития переговорного процесса. При этом по отношению к ЕС проявляется максимальная готовность к экономическим уступкам, в то время как в отношениях с Россией стремление к компромиссам минимально именно в экономической сфере.

Рассматривая цели и стратегические установки Украины в отношениях с Россией, можно заметить, что украинская политика экономической

интеграции основана на стремлении обозначить значимость собственной экономики через причастность к более развитому европейскому рынку.

Каковы же перспективы экономической интеграции Украины с ЕС и, как альтернатива, с Таможенным союзом? Теоретически первый вариант выглядят вполне радужно. Разумно и стремление Украины в кратчайшие сроки приобщиться к более развитой системе ценностей. Но остаются два основных вопроса:

- каковы механизмы внедрения европейского опыта в украинскую общественную матрицу;
- какова цена этих преобразований с точки зрения сохранения собственной независимости как в культурно-цивилизационном ключе, так и в политическом и экономическом аспектах.

Непонятно также, кто и каким образом определяет степень «прогрессивности» общества в его культурно-цивилизационном развитии. Этот достаточно сложный вопрос требует скрупулезного анализа в историко-философском ключе. Более понятной может быть оценка степени развитости экономических систем, хотя в условиях цикличности развития мировой экономики оценку уровней либерализации и технологичности производства нельзя считать однозначной. С точки зрения максимального сохранения своей независимости (политической, экономической, финансовой и пр.) Украина заинтересована в такой интеграции, которая давала бы ей право на определение критериев, требований и стандартов, касающихся ее экономического развития. Но самое для нее важное — сохранить самостоятельность в принятии управленческих решений в экономике.

Перспективы интеграции с Евросоюзом

Соглашение об ассоциации Украины с ЕС становится приоритетом украинской внешней политики, так как интеграция со странами Евросоюза сулит следующие преимущества украинской экономике.

Выход на более емкий и платежеспособный европейский рынок расширит возможности для наращивания экспорта и, как следствие, улучшит торгово-платежный баланс Украины.

Увеличение размеров рынка может создать условия для ускоренного роста валовых объемов производства (так называемый эффект масштаба).

Конкуренция между европейскими и украинскими товаропроизводителями может стимулировать модернизацию последних.

Принятие евростандартов в области торговли, расширение свободы предпринимательства и либерализация экономики в целом могут стимулировать экономический рост, приток иностранных инвестиций, создание новых рабочих мест.

Доступ к инвестиционному и технологичному потенциалу ЕС позволит развивать высокотехнологичные отрасли, включая новые методы добычи энергоресурсов.

И самое важное: вхождение в состав ЕС надежно защитит Украину от влияния России, зависимости от нее, тем самым решив проблему энергобезопасности и финансовой независимости.

Однако получение указанных преимуществ для украинской экономики маловероятно, ибо законы рынка диктуют совершенно иной сценарий воздействия более развитой экономики на аутсайдеров, о чем свидетельствует ситуация на объединенном рынке ЕС в период серьезного экономического спада. Действительно, по сравнению с рынком Таможенного союза (\$80–100 млрд европейский рынок обладает большей емкостью (\$3000–3500 млрд, однако возможность проникновения на него украинских производителей практически нулевая из-за низкой конкурентоспособности их продукции. Это сводит к минимуму все возможные положительные эффекты от евроинтеграции Украины.

На европейских рынках практически не действуют меры торгового ограничения для стран ЕС, но именно еврорынок в наибольшей степени продвинулся к условиям свободной конкуренции, когда главными условиями для преодоления входного барьера на пути к этому рынку становятся уровни конкурентоспособности и цены. При низком уровне конкурентоспособности продукции Украины рынок ЕС останется для нее закрытым (за исключением сырьевой продукции низкой степени переработки — металла, металлопродукции, продуктов нефтехимии, а также сельскохозяйственной продукции). Открытый доступ к еврорынку скорее будет способствовать росту экспорта украинских сырьевых отраслей и импорта из стран ЕС, что ускорит стагнацию, а затем и развал индустриального сектора экономики страны. То есть ожидаемый бурный экономический рост от эффекта масштаба может распространиться только на сырьевые отрасли экономики, причем эти отрасли должны будут выдержать серьезную конкуренцию со стороны других поставщиков (в т. ч. и стран СНГ), развитие получат и посреднические услуги, обслуживающие

экспортно-импортные операции. Исключением может стать ряд продуктовой линейки сельского хозяйства Украины (зерно, подсолнечник и т. п.), что и сегодня пользуется спросом со стороны потребителей Евросоюза (именно по этой причине ЕС требует от Украины отмены квот на экспорт зерна). Такой «эффект масштаба» отнюдь не будет способствовать развитию промышленного сектора украинской экономики, развитию его технологичности, модернизации и конкурентоспособности.

Принятие евростандартов в области свободы торговли и предпринимательства, либерализация украинской экономической системы, скорее, приведут к потере протекционистской защиты национальных производителей со стороны государства. В свою очередь это будет стимулировать развитие предпринимательства в отраслях с наименьшей капиталоемкостью и быстрой скоростью оборота (таких как торговля, оказание услуг, сельское хозяйство), что приведет к деградации структуры экономики, изменению ее в пользу наименее технологичных отраслей. Такой подход с успехом был использован в ряде вошедших в ЕС центрально-европейских стран, а как известно, конкурентоспособность их экономических систем сегодня не внушает оптимизма. К тому же, в отличие от крупного индустриального производства, малый бизнес не способен решить проблему безработицы. Либерализация же экономики способствует росту малого и среднего предпринимательства, особенно в условиях усиления конкуренции при невысоком конкурентном потенциале национальных производителей. В этой связи размеры инвестиционных вливаний со стороны Евросоюза могут оказаться недостаточными, а последующее развитие украинского рынка труда в случае ассоциации с ЕС — проблематичным.

Надежды на инвестиционные вливания со стороны ЕС в украинскую экономику, особенно в развитие технологичных отраслей, в условиях спада экономического роста в еврозоне достаточно зыбки в силу ряда причин.

Во-первых, еврокредитование под государственные гарантии возможно лишь при выполнении ряда обязательств «по демократизации и либерализации», что в краткосрочной перспективе сложно выполнить и чревато потерей немалой доли самостоятельности и независимости при принятии экономических решений. Даже если инвестиции из ЕС придут, они будут растянуты во времени и направлены только в те отрасли, которые

представляют экономический интерес для стран ЕС. Высокотехнологичные отрасли промышленного производства наверняка останутся за рамками инвестиционного интереса ЕС, так как индустриальный сектор Украины в случае его модернизации создаст дополнительную конкурентную нагрузку для европейских производителей, что не отвечает экономическим потребностям стран ЕС.

Во-вторых, в условиях дефицита финансов в зоне евро рынка инвесторы стран блока заинтересованы в быстрой окупаемости инвестиций. Кроме того, сама структура экономики Украины и ее транзитный потенциал становятся естественным аргументом для концентрации финансовых вливаний именно в сферу посреднических и транспортных услуг, развитие которых не оказывает ощутимого влияния на рост технологичности и наукоемкости экономики.

В-третьих, возможность инвестиций в новые методы добычи энергоресурсов, на которые так надеется украинское правительство, вызывает определенную экологическую озабоченность со стороны ЕС.

В-четвертых, инвестиционная активность стран ЕС и США сосредоточена в основном на сырьевых отраслях (добыча энергоресурсов, металлов, развитие сельского хозяйства в части использование потенциала плодородных земель, чернозема). Это еще больше снизит уровень финансовой независимости Украины, будет способствовать превращению ее в сырьевой придаток западных стран, а не в технологически развитую конкурентоспособную экономическую единицу евро рынка, как это представляется в оптимистических планах украинских властей.

Таким образом, при переходе Украины под патронаж ЕС перспективы укрепления экономической безопасности, обеспечения ее финансово-энергетической независимости от России представляются крайне туманными. К тому же в этих планах нет реалистичной оценки взаимных интересов и взаимозависимости ЕС и России, которые могли бы перевесить интерес европейцев к Украине.

Евросоюз разработал критерии, выполнение которых обеспечит Украине возможность подписать соглашение об ассоциации с ЕС. В первую очередь это касается законодательства о выборах, в частности перехода к единому Избирательному кодексу, необходимости избавиться от выборочно-го правосудия (в отношении политзаключенных),

а также реализации программы реформ, предусмотренной ассоциацией. На основании декабряского решения 2012 г. Совета ЕС были разработаны критерии оценки прогресса Украины. Данный список не имеет официального названия — представители Евросоюза упоминают о нем как о «19 индикаторах» [1]. Предполагается, что при оценке прогресса, достигнутого Украиной, украинская власть обоснует свои достижения по большинству показателей и убедит Брюссель не придавать первостепенного значения оставшимся нерешенным политическим проблемам. Окончательная оценка выполнения 19 критериев Еврокомиссия должна была завершить в мае текущего года, однако процесс не завершен до сих пор. После чего в ноябре планировалось принять решение о подписании соглашения об ассоциации ЕС и Украины¹. Промежуточным соглашением ЕС выделил макрофинансовый кредит сроком на два года в размере 610 млн евро для стабилизации экономики на условиях выполнения требований по либерализации экономики (программа экономических реформ МВФ) под патронажем МВФ и Еврокомиссии.

Широкий спектр требований Евросоюза по отношению к Украине имеет обязательный характер и демонстрирует ее подчиненную роль в интеграционных процессах западного вектора. Принятие евростандартов производства и реализации продукции предполагает признание украинским законодательством европейских требований к качеству продукции во всех без исключения сферах деятельности. Это существенно ограничивает возможности национальных производителей.

Перспективы интеграции с Россией

В отличие от Европейского союза Таможенный союз России, Казахстана и Беларуси готов обсуждать условия членства Украины в интеграционной группировке на условиях равноправия и с учетом интересов каждой страны. Экономические перспективы восточного вектора для Украины очерчены в более конкретном формате и могут способствовать решению экономических проблем Укра-

ины как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, причем с гораздо большим эффектом по сравнению с интеграционным вариантом ассоциации с ЕС [2].

Центр интеграционных исследований Евразийского Банка Развития проанализировал варианты развития Украины с ТС и ЕС и пришел к следующим выводам [2, с. 29].

1. Углубление интеграции внутри Евразийского экономического пространства (ЕЭП) России, Казахстана и Беларуси за счет развития торговых связей, кооперации производств и выравнивания технологического уровня развития приведет к тому, что к концу прогнозного периода совокупный годовой ВВП этих стран будет примерно на 2,5% больше, чем в условиях отсутствия интеграции.
2. В силу сложившейся структуры белорусской экономики и направлений внешнеэкономических связей интеграция на постсоветском пространстве является критически важной для нее, так как белорусский экспорт в страны ЕЭП в будущем может достичь до 35% национального ВВП.
3. Неучастие Украины в развитии интеграционных процессов на постсоветском пространстве приведет к консервации отраслевой структуры ее экономики и, как следствие, к потенциальному замедлению темпов экономического роста из-за невозможности ускоренного наращивания объемов экспортных поставок.
4. Вступление Украины в Зону свободной торговли (ЗСТ) СНГ с существующими изъятиями не окажет заметного влияния ни на объемы внешней торговли внутри СНГ, ни на темпы роста украинской экономики, ни на ее структуру. По сути, вступление Украины в ЗСТ СНГ в таком формате может рассматриваться как сохранения status quo с незначительными положительными эффектами для украинской экономики.
5. Вступление Украины с ЗСТ с ЕС означает ухудшение условий торговли на постсоветском пространстве. При этом страны ЕЭП имеют возможность смягчить для себя негативные последствия через повышение среднего уровня таможенного тарифа. В результате снижения экспорта в страны ЕЭП и увеличения объемов импорта из стран ЕС (что будет лишь частично компенсироваться некоторым увеличением объемов экспорта в ЕС) Украина в рамках дан-

¹ Когда номер готовился к печати, стало известно, что Украина заморозила переговоры о двустороннем торговом пакте с ЕС. По сообщениям СМИ, 21 ноября с. г. парламент Украины отклонил все шесть законопроектов, предложенных оппозицией. Таким образом, главное условие Евросоюза так и осталось невыполненным, хотя до саммита, на котором должно было подписано соглашение об интеграции, оставалось несколько дней.

ного сценария может потерять до 1,5% базового уровня объема ВВП.

6. Наиболее динамичное изменение структуры украинской экономики в пользу отраслей с более высоким уровнем переработки достигается в сценарии вступления в ЕЭП с последующим технологическим сближением между странами. В этом случае доля машиностроительных видов деятельности в валовом выпуске Украины увеличится с 6 до 9%.
7. Присоединение Украины к ЕЭП означает, что за счет торговых эффектов объем годового ВВП к концу прогнозного периода будет превышать объем ВВП в базовом сценарии на 1%. В условиях технологической интеграции и развития кооперационных связей оценка экономического эффекта к 2030 г. может быть повышена до 6–7% выше, чем ВВП Украины в сценарии, исключающем интеграцию с ЕЭП.
8. Одной из ключевых проблем интеграции является выработка единой валютно-финансовой политики стран ЕЭП. Как показывают расчеты, сохранение нескоординированной валютной политики в странах ЕЭП может существенным образом минимизировать положительные эффекты от интеграционных связей. В связи с этим гармонизация валютной политики требует создания механизмов трансфертного перетока капитала внутри стран ЕЭП для минимизации возможных диспропорций во внешней торговле и платежных балансах. При условии создания таких механизмов гармонизация валютных курсов является наиболее предпочтительным сценарием дальнейшего углубления интеграции на постсоветском пространстве.

Суммарный накопленный эффект от создания ЕЭП и последующего присоединения к нему Украины за период 2011–2030 гг. может достигнуть для четырех стран \$1,1 трлн (в ценах 2010 г.). В разрезе стран эффект составит около 14% ВВП Беларуси, 6% ВВП Украины, 3,5% ВВП Казахстана и 2% ВВП России. В расчете на душу населения основными выгодополучателями от интеграции станут Беларусь, Украина и Казахстан; в абсолютном значении – Россия.

Интеграция Украины с Таможенным союзом сулит ей следующие перспективы.

1. *Снижение цен на газ, поставляемый Россией*, до ценового уровня поставок в Беларусь (\$160 за 1 тыс. куб. м) сразу же после ратификации соглашения с Таможенным союзом.

Большая зависимость украинской экономики от цен на энергоресурсы ведет к тому, что положительный эффект от указанной преференции отразится на платежном балансе в виде снижения отрицательного торгового и платежного сальдо. По данным Газпрома, в феврале текущего года Украина закупала газ за \$419 за 1 тыс. куб. м, сейчас в переговорном процессе фигурирует цена \$260 при условии достижения соглашения по аренде ГТС Украины (Газпром требует изменения законодательства Украины, что устраним ограничения прав аренды и обеспечит стабильность исполнения договора независимо от смены власти). Если рассмотреть в качестве примера поставки в 2013 г., то величина прямой экономической выгоды при изменении цен на российский газ в случае присоединения Украины к ТС может составить \$10,36 млрд (при сохранении объема поставок в рамках соглашения 2009 г.) и \$5,18 млрд (при снижении объема поставок до уровня 18–20 млрд куб. м в случае достижения новых соглашений в текущем году, если будут пересмотрены и условия уже осуществленных поставок; см. *табл. 1*). То есть дефицит платежного баланса Украины может сократиться на \$5–10 млрд за год.

Долгосрочный эффект снижения цен на поставки газа в Украину рассчитан в 2012 г. Центром интеграционных исследований Евразийского банка развития и включает не только прямые затраты, зависящие от стоимости газа, но и изменения цен при производстве собственной продукции по отраслям национальных производителей на Украине, что отразится на объемах производства и темпах роста (*табл. 2*). Исследователи исходили из того, что при единичной эластичности цен на газ в целом снижение цен на газ на Украине не приведет к снижению уровня цен на ту же величину, а перейдет в доходы бизнеса и производителей, что окажет косвенный эффект не только на объемы производства, но на уровень инвестиций.

Таким образом, снижение цен на российский газ может дать ощутимый импульс развитию украинской экономики за счет снижения себестоимости энергоемкости производства, снижения стоимости энергоресурсов для потребителей в целом. Подобное снижение, которого Украина добивается с 2005 г., отвечает экономическим ее интересам. Это также позволит повысить финансовую безопасность Украины, уменьшить дефицит государственного бюджета, сбалансировать торговые потоки (экспорт/импорт), стимулировать рост

Таблица 1

Стоимость поставок российского газа на Украину в 2013 г.*

Объем поставок российского газа, млрд куб. м	Сумма украинских платежей за поставки (\$млрд) при разных уровнях цен (\$) за 1 тыс. куб. м		
	\$419	\$260	\$160
40 (в соответствии с действующим соглашением 2009 г.)	16,76	10,4	6,4
18–20 (уровень, до которого Украина намерена сократить объем поставок)	8,38**	5,2	3,2

* Составлено автором.

** Без учета санкций за недобор газа.

Таблица 2

Возможные прямые эффекты изменения цен и объемов валовых выпусков продукции по отраслям украинской экономики при снижении цен на газ на 10% (прямые эффекты)*

Отрасли украинской экономики	Снижение цен, %	Увеличение объемов валовых выпусков продукции, %
Сельское хозяйство	0,7	0,10
Пищевая промышленность	0,7	0,25
Текстильное и швейное производство	0,6	0,12
Деревообработка и целлюлоз. – бум. пр-во	0,9	0,09
Химическое производство	3,3	0,09
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1,7	2,40
Металлургия	1,8	0,90
Машиностроение	1,2	0,50
Электроэнергетика	1,6	0,39
Строительство	1,1	1,09
Транспорт и связь	0,9	0,03
Торговля	0,3	0,47
Услуги	0,3	0,04

Источник: расчеты ИНП РАН

* Таблица составлена Центром интеграционных исследований Евразийского банка [2].

потребительского спроса, высвободить финансовое ресурсы для внутренних инвестиций.

Вариант интеграции с ЕС тоже предусматривает снижение энергоемкости украинской экономики, но за счет кардинального изменения ценовой политики на энергоресурсы как для рядовых потребителей, так и для промышленных производителей (рост цен на газ, тепло- и электроэнергию до уровня мирового рынка — одно из основных требований МВФ по реформированию экономики и условий выдачи кредитов), а также технологической модернизации, реконструкции производства и потребления энергоресурсов. Такой

подход предполагает смену всей технологической цепочки украинской экономики, существенный рост цен не только на энергоресурсы, но и на весь спектр производимой Украиной продукции, что ускорит инфляцию. Обязательное условие успешного технологического перевооружения — наличие значительных инвестиционных вливаний, что возможно теоретически, но практически невыполнимо из-за масштабов инвестиционных потребностей украинского топливно-энергетического комплекса и промышленного производства в целом и дефицитности инвестиционного потенциала ЕС на современном этапе. Поэтому процесс

модернизации, очевидно, будет растянут во времени, что снизит его положительный эффект. Учитывая тот факт, что любой инвестиционный цикл на начальном этапе сопровождается снижением объемов производства, а повышение цен на энергоресурсы — высоким уровнем инфляции, можно прогнозировать снижение объемов производства всех отраслей украинской экономики, связанных с ТЭК. Следствием подобной модернизации и реформирования станет переход на либеральный (конкурентный) механизм регулирования экономики, что лишит правительство возможности продолжать политику протекционизма и защиты национальных производителей. Таким образом, использование «шоковой» смены технологий чревато большими потерями, чем плавный переход, возможный при интеграции с ТС, хотя и здесь есть определенные риски, связанные со способностью Украины обеспечить эффективное использование результатов снижения цен, спонсируемого российской стороной.

2. Включение в торговую интеграцию откроет широкие возможности для *наращивания экспортного потенциала Украины*, так как свободный доступ украинской продукции на рынки Таможенного союза имеет серьезные шансы потеснить продукцию национальных производителей стран ТС (примером может служить рост экспорта Беларуси). Особенно это касается украинской машиностроительной продукции, поставки которой в ряде случаев имеют монопольное положение уже сейчас.

Рост экспорта продукции с высокой степенью переработки позволит промышленным предприятиям изыскать собственные возможности инвестирования в модернизацию и технологическое развитие за счет наращивания объемов производства, улучшения финансового состояния и платежеспособности, тем самым обеспечив себе планомерное укрепление своей конкурентоспособности. В перспективе такой сценарий поможет выйти и на европейский рынок с более конкурентоспособной продукцией, соответствующей евростандартам.

Таким образом, открытый рынок стран ТС, не ставящий дополнительных требований по коренной перестройке стандартов производства, дает украинской экономике возможность постепенно наращивать свой конкурентный потенциал по всем направлениям. Вопрос заключается в выборе технологии и механизмов реформирования

украинской экономики: либо эволюционное развитие с постепенным наращиванием экономического потенциала за счет роста объема производства и продаж с последующей модернизацией и расширением рынка сбыта, снижения себестоимости на основе уменьшения энергоемкости производства; либо коренная смена технологии и стандартов производства, которая будет сопровождаться снижением объемов производства и шоковым ростом цен в долгосрочной перспективе.

3. Интеграция на уровне промышленной кооперации обусловит *технологическую модернизацию предприятий*, что даст синергетический эффект и увеличит капиталотдачу инвестиций, повысит (за счет эффекта масштаба) ценовую конкурентоспособность на рынках третьих стран, не входящих в ТС. Уровень технологической кооперации промышленного сектора стран ТС и Украины позволит усилить экономическую эффективность отраслей по технологической цепочке — от добычи сырья до сложного технологического производства в топливно-энергетическом комплексе, металлургии, химической промышленности, авиастроении и т. д.

4. Интеграция финансового сектора стран ТС и Украины обеспечит *свободный перелив капитала*, что с учетом большей конкурентоспособности промышленного сектора Украины и ее транзитного положения, близости к европейским рынкам создаст безусловное преимущество для инвестиционных вливаний в украинский сектор. Такой формат сближения в рамках Евразийского экономического пространства (ЕЭП) может быть более привлекательным с точки зрения улучшения отраслевой структуры украинской экономики и углубления степени переработки продукции.

5. Стандартизация продукции и уровень требований ТС к производственным технологиям, фитосанитарные и гигиенические требования, технические регламенты, принятые странами ТС, сегодня вполне соответствуют международным требованиям ВТО (о чем свидетельствует вступление России в эту организацию), при этом уровень этих требований значительно мягче европейских стандартов и ближе к национальным стандартам Украины. Поэтому *переход к стандартам ТС для Украины будет более мягким*, с меньшим числом ограничений и позволит с наименьшими экономическими потерями двигаться совместно со странами ТС в сторону ужесточения требований до уровня евростандартов. Хотя и в этом случае

стране потребуются определенная перестройка правового поля экономической деятельности.

6. Близость уровня стандартов, технологий и системы экономических ценностей Украины и стран ТС *ускорит интеграционные процессы* во всех сферах (промышленной кооперации, технологической интеграции, формировании единого товарного и финансового рынков), а также обеспечит *свободу движения трудовых ресурсов*. Конкурентоспособность миграционного потока из Украины в Россию обеспечивает выгодные условия для украинских мигрантов, что имеет большое социальное значение в условиях ожесточения конкуренции на европейском рынке труда.

* * *

Очевидный недостаток *восточного вектора интеграции* Украины — сравнительно низкий по отношению к Европе уровень конкурентоспособности и технологичности продукции стран ТС. Но для Украины потенциал наращивания собственных конкурентных преимуществ выше именно в рамках ТС и ЕЭП, так как она получает возможность в полном объеме использовать ресурсный, финансовый потенциал этих стран в своих интересах на равноправных условиях, не лишаясь при этом возможности сотрудничества с ЕС.

В случае *западного вектора интеграции* Украина получает доступ к более развитому конкурентному рынку и технологиям, но при этом практически лишается ресурсной и финансовой подпитки со стороны стран Таможенного союза, доступа на рынки входящих в него стран, что делает ее полностью зависимой от европартнеров и решений Еврокомитета.

Выбор за Украиной.

Литература

1. ЕС написал список требований для Украины / Информационное агентство «Минпром» [Электронный ресурс]. URL: <http://minprom.ua/news/115545.html> (дата обращения: 12.11.2013).
2. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС (аналитическое резюме). / СПб.: Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития, 2012. [Электронный ресурс]. URL: http://www.eabr.org/general/upload/reports/Ukraine_doklad_rus.pdf (дата обращения: 12.11.2013).

У истоков отечественного планирования и управления

ЛОГВИНОВ СТАНИСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ, кандидат экономических наук, профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование» Финансового университета
E-mail: log46@list.ru

2 марта 2014 г. Финансовый университет отметит свой юбилей – 95-летие со дня основания. В эту памятную для всех нас дату чрезвычайно важно отдать дань уважения людям, которые внесли огромный вклад в становление и развитие университета как образовательного и научно-исследовательского учреждения. Достойное место среди них занимает известный российский ученый Михаил Захарович Бор.

At the Root of the National Planning and Management

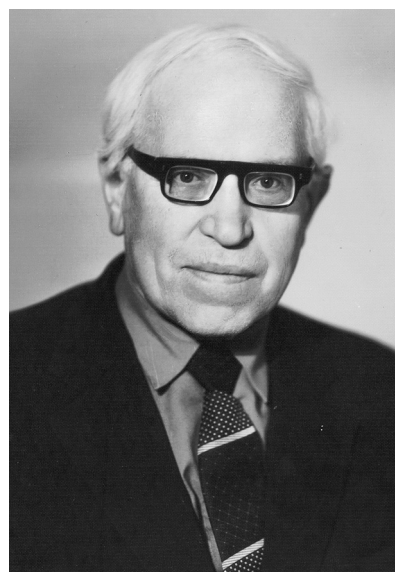
LOGVINOV STANISLAV, Ph.D (Econ.), professor of the Macroeconomic Regulation Department, Financial University
E-mail: log46@list.ru

In March 2014 the Financial University will celebrate its anniversary – the 95th anniversary of its founding. In this memorable date for all of us it is extremely important to pay tribute to people who have contributed immensely to the development of the university as an educational and research institution. Rightful place among them is the famous Russian scientist Michael Z. Bor.

Воспитанник детдома, ставший видным ученым

Заслуженный экономист Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор Михаил Захарович Бор в течение 15 лет (с июля 1974 г. по июль 1989 г.) возглавлял кафедру народнохозяйственного планирования и экономики отраслей народного хозяйства Московского финансового института, ныне Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Именно эта кафедра стала прародительницей ныне успешно развивающихся шести кафедр: «Государственное и муниципальное управление», «Макроэкономическое регулирование», «Корпоративное управление», «Общий менеджмент и управление проектами», «Управление персоналом», «Маркетинг и логистика». Личность этого ученого весьма масштабна: он внес не только крупный вклад в формирование теории управления, планирования экономического и социального развития, теории воспроизводства и его эффективности, но и был видным практическим работником, занимал руководящие посты в Госплане СССР.

Родился Михаил Захарович 19 января 1915 г. в белорусском городе Полоцке Витебской области. Его отец был каменщиком-печником (пропал без



вести в 1917 г.), мать — домохозяйкой. Весной 1917 г. она с двумя детьми эвакуировались из Полоцка в Нижегородскую губернию. До 1926 г. братья воспитывались в губернских детских домах, где их мать работала няней, а затем кухаркой. После закрытия детских домов Михаил Захарович с братом перешли на иждивение матери, к тому времени работавшей кухаркой, а затем дояркой в совхозах Игаловского района Мордовской АССР.

В 1930 г. Михаил Захарович закончил школу-девятилетку, и началась его трудовая деятельность. Полгода он проработал счетоводом-делопроизводителем на овощной станции, затем был бухгалтером промышленного колхоза Игаловского района Мордовской АССР и параллельно готовился к поступлению в Куйбшевский плановый институт, в который успешно сдал экзамены в 1934 г.

Первые его шаги на «плановом поприще» были впечатляющими. Молодого 23-летнего специалиста, с отличием закончившего вуз в июне 1938 г., назначили начальником сектора сводного планирования Госплана Мордовской ССР.

Неуемная тяга к знаниям подвигла Михаила Захаровича к поступлению в Саранский педагогический институт, и в 1939 г. он экстерном с отличием окончил исторический факультет.

Руководство Госплана Мордовской АССР обратило внимание на толкового начальника сектора, и в августе 1941 г. его назначили заместителем председателя Госплана Мордовской АССР. В этой должности он проработал до февраля 1943 г., пока не был замечен представителями областных партийных органов и переведен на партийную работу в качестве заместителя заведующего промышленно-транспортным отделом Мордовского обкома КПСС. Эту работу он выполнял до апреля 1944 г.

Последующие примерно пять лет Михаил Захарович работал в аппарате уполномоченных Госплана СССР. Сначала заместителем Уполномоченного по Мордовской АССР (апрель 1944 г. — июль 1946 г.), затем — Уполномоченным Госплана СССР по Великолукской области (июль 1946 г. — октябрь 1949 г.).

Одновременно с работой Михаил Захарович начинает научную деятельность. В 1946 г. он заканчивает заочную аспирантуру Московского государственного педагогического института им. В. И. Ленина (МГПИ) по направлению «История СССР», в 1945–1947 гг. заочно учится в Высшей партийной школе при Центральном комитете КПСС, проходит теоретический курс аспирантуры по философии и получает диплом с отличием.

После ликвидации института уполномоченных в июле 1949 г. М. З. Бора переводят на работу в центральный аппарат Госплана СССР. Здесь он последовательно занимает должности начальника сектора баланса народного хозяйства — Госэкономкомиссии (декабрь 1949 г. — июль 1957 г.), главного специалиста (июль 1957 г. — июнь 1960 г.), начальника отдела баланса народного хозяйства Госплана СССР.

Переехав в 1950 г. на работу в Москву, Михаил Захарович поступает в заочную аспирантуру Института экономики АН СССР по специальности «Политическая экономия», в 1952 г. закончил ее, защитив в декабре этого года кандидатскую диссертацию на тему «Вопросы методологии баланса общественно-го продукта». Поскольку у него имелись большие наработки, сделанные во время обучения в аспирантуре МГПИ им. Ленина, он возвращается к работе над диссертацией, в 1955 г. защищает ее и получает ученую степень кандидата исторических наук.

В апреле 1961 г. Михаила Захаровича назначают директором НИИ планирования и нормативов при Госплане СССР. Этому предшествовала защита в марте 1961 г. в Совете экономического факультета МГУ докторской диссертации на тему «Вопросы методологии планового баланса народного хозяйства СССР». Как рассказывал Михаил Захарович, дискуссионный характер многих положений его диссертационного исследования вызвал настолько оживленное обсуждение, что заседание ученого совета пришлось продолжить на следующий день. Многие не смогли принять положения, содержащиеся в работе соискателя, и лишь выступившие в их поддержку академик С. Г. Струмилин и член-корреспондент Академии наук СССР А. И. Ноткин смогли переломить ситуацию.

В 1962 г. Михаил Захарович возглавил НИИ планирования и нормативов при Госплане СССР, затем стал ответственным работником Госкомитета СССР по координации научных и исследовательских работ (начальником технико-экономического отдела Главного управления по внедрению вычислительной техники).

В возрасте 50 лет Михаил Захарович завершает свою работу в исполнительных органах власти СССР и переходит на научно-педагогическую работу в Академию общественных наук при ЦК КПСС, где становится профессором кафедры экономических наук. Одновременно с ноября 1963 г. он работает на полставки в Московском финансовом институте (последовательно и. о. доцента, доцентом и профессором кафедры народнохозяйственного планирования).

Летом 1974 г. ректор Московского финансового института профессор В. В. Щербаков приглашает М. З. Бору возглавить объединенную кафедру народнохозяйственного планирования и экономики отраслей народного хозяйства. Этой кафедрой он руководил в течении 15 лет, ведя при этом активную научную и учебно-методическую работу.



Михаил Захарович Бор с коллегами и учениками, среди которых и автор статьи С. А. Логвинов (второй слева во 2-м ряду)

Глубокие знания ученого в области планирования экономического и социального развития были по достоинству оценены правительством страны. В 1962–1963 гг. он был экспертом СССР в ООН по народнохозяйственному планированию.

Круг научных интересов М. З. Бора был очень широк: вопросы теории воспроизводства и его эффективности, разработка баланса народного хозяйства, планирование экономического и социального развития, управление.

Книги М. З. Бора печатали центральные издательства страны («Наука», «Экономика», «Мысль»). Бор был соавтором «Экономической энциклопедии», «Энциклопедии политической экономии». Всего им было опубликовано более 100 крупных работ общим объемом 350 печатных листов. Наиболее важные из них были переведены на английский, немецкий, китайский, польский и венгерский языки. Кроме того, им подготовлено 80 кандидатов наук и 30 докторов наук (Колганов, Ноткин, Москвин, Петров, Соболев и др.).

Идея планового баланса

Первые работы М. З. Бора были посвящены вопросам методологии планового баланса народного

хозяйства СССР. В одной из них, опубликованной в издательстве Академии наук СССР в 1960 г., ученый прослеживал генезис развития системы балансов в СССР в период с конца 1917-х — начала 1918-х годов по 1924 г., когда составлялись лишь балансы важнейших вещественных элементов воспроизводства, продовольствия и рабочей силы. Первый баланс народного хозяйства был разработан Центральным статистическим управлением СССР на 1923/1924 гг. и опубликован в 1926 г.

Госплан СССР такую работу начал вести с начала 30-х годов в виде обобщения итогов завершившихся процессов воспроизводства за прошедший период. Первая схема баланса народного хозяйства на плановый период появилась в 1939 г. и действовала с 1940 по 1949 г. Начиная с 1950-х разрабатывались 5-летние плановые балансы.

Основная идея планового *баланса народного хозяйства (БНХ)* состояла в том, чтобы вооружить руководящие органы страны знаниями: какие ресурсы имеются у каждой отрасли народного хозяйства; каковы пропорции, как они меняются и не возникают ли при этом диспропорции. Теоретической основой баланса стали марксовы схемы воспроизводства.

Рассчитываемые ранее балансы состояли из трех групп балансовых таблиц:

- баланс общественного продукта;
- баланс национального дохода;
- баланс рабочей силы.

М. З. Бор выдвинул идею сводной таблицы БНХ. Для научной разработки планового баланса народного хозяйства ему пришлось решить несколько дискуссионных проблем.

Деление общественного производства на сферу материального производства и непроизводственную сферу (точка зрения одного из авторов планов индустриализации СССР С. Г. Струмилина и др.).

Различия между фондом потребления работников непроизводственной сферы и фондом продукта «для себя» (необходимого продукта).

В какое подразделение относить производство военной техники (Бор был против отнесения этой сферы в «особое третье подразделение»).

Проблема повторного счета при исчислении общественного продукта¹ (Бор был против отказа от повторного счета, поскольку баланс народного хозяйства может оперировать только с реальными товарными массами, обращающимися между самостоятельными в хозрасчетном отношении предприятиями). Категория валового общественного продукта необходима для того чтобы оценить темпы и направления развития материального производства, определить объем национального дохода, соотношения между основными подразделениями общественного производства, производственными секторами, отраслями материального производства, а также для анализа соотношения между потреблением и производством, потреблением и накоплением.

Проблема денежной оценки общественного продукта, поскольку структура цен различалась по стоимости и по вещественной форме: в первом случае речь идет о цене производства, во втором — о конечной цене потребления.

Необходимость сохранения товарного производства с учетом его особенностей, определяемых

¹ Повторный счет материально-производственных затрат означает, что материально-производственные затраты, возникнув в добывающих отраслях, переносятся на отрасли, перерабатывающие сырье, обрастая там своими материально-производственными затратами, а затем их общая сумма переносится в обрабатывающие отрасли и возрастает на суммы материально-производственных затрат последних. Многие экономисты считали это главным недостатком исчисления валового общественного продукта по отечественной методологии.

общественной собственностью на средства производства.

Потребность в разработке баланса народного хозяйства по союзным республикам.

Идея планирования

Проблемы воспроизводства и разработки баланса народного хозяйства в той или иной степени были затронуты в следующей крупной монографии М. З. Бора — «Очерки по методологии и методике планирования», в 1964 г. вышедшей в издательстве «Экономика». В ней он впервые дал отличающееся от представлений многих других специалистов определение планирования как *практической деятельности людей, как системы руководства развитием экономики и культуры страны, основанной на сознательном использовании экономических законов социализма в целях наиболее полного удовлетворения потребностей общества*. Планирование как науку Михаил Захарович определял как систему определенных знаний о формах и методах планомерной организации общественного производства, о способах разработки планов, их проверки и обеспечения выполнения.

Наибольшую ценность в этой работе представляет идея о необходимости разработки *прогностического баланса* народного хозяйства на основе использования трех взаимодополняющих друг друга методов.

1. Расчет объективно возможного объема производственного накопления и фондоемкости продукции. При определении показателей на перспективу, прежде всего, исследуются тенденции и определяются возможные изменения нормы производственного накопления, а затем исследуются тенденции эффективности накопления.

2. Расчет баланса трудовых ресурсов на перспективный период и объективно возможного роста производительности труда, при определении которой учитывалось влияние трех важнейших факторов:

- рост энергетической и технической вооруженности труда;
- рост квалификации работников, занятых в производственных отраслях;
- изменение баланса рабочего времени.

3. Расчет на основе определения фонда потребления и балансовых связей между I и II подразделениями (см. ниже).

Заслуживает внимания мысль ученого о том, что модель экономики страны в конечном году планового периода, составленная в виде прогностического

Таблица 1

**Межотраслевые пропорции, формируемые с помощью коэффициентов
экономических связей между отраслями**

Экономическая форма продукта	Перенесенная стоимость	В том числе по отраслям					Чистая продукция	Продукт всего
		Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт	Торговля и снабжение		
Фонд возмещения затрат в разных отраслях, в том числе:	$\Phi_{\text{озм}}$	$\Phi_{\text{в}}K_0$	$\Phi_{\text{в}}L_0$	$\Phi_{\text{в}}M_0$	$\Phi_{\text{в}}H_0$	$\Phi_{\text{в}}O_0$	$\chi_{\text{п}}$	$\Pi_{\text{общ}}$
• промышленность	K_2	a_1K_0	b_1L_0	v_1M_0	g_1H_0	d_1O_0	K_1	K_0
• сельское хозяйство	L_2	a_2K_0	b_2L_0	v_2M_0	g_2H_0	d_2O_0	L_1	L_0
• строительство	M_2	a_3K_0	...	v_3M_0	g_3H_0	d_3O_0	M_1	M_0
• транспорт	H_2	a_4K_0	...	v_4M_0	g_4H_0	d_4O_0	H_1	H_0
• торговля и снабжение	O_2	a_5K_0	...	v_5M_0	g_5H_0	d_5O_0	O_1	O_0
• фонд непроизводного потребления	$\Phi_{\text{п}}$	a_6K_0	b_3L_0	v_6M_0	g_6H_0	d_6O_0	X	X
• фонд накопления	$\Phi_{\text{н}}$	a_7K_0	b_4L_0	v_7M_0	g_7H_0	d_7O_0	X	X
Продукт всего	$\Pi_{\text{общ}}$	K_0	L_0	M_0	H_0	O_0	X	X

В таблице обозначены: $\Pi_{\text{общ}}$ – общественный продукт, $\Phi_{\text{возм}}$ – фонд возмещения; $\Phi_{\text{п}}$ – фонд потребления, $\Phi_{\text{н}}$ – фонд накопления, K_0 – продукт промышленности, L_0 – продукт сельского хозяйства, M_0 – продукт строительства, H_0 – полезный эффект транспорта, O_0 – продукт снабжения и торговли (те же литеры со значками внизу, например K_2 означают перенесенную стоимость в стоимости промышленного продукта, K_1 – стоимость чистой продукции промышленности и т. д.). Буквами а, б, в, г, д обозначены коэффициенты связи продукта данной отрасли; $\Phi_{\text{в}}K_0$, $\Phi_{\text{в}}L_0$, $\Phi_{\text{в}}H_0$, $\Phi_{\text{в}}O_0$ обозначают состав фонда возмещения по вещественной (отраслевой) форме.

баланса народного хозяйства, должна быть затем развернута в систему балансов народнохозяйственного плана. Самое важное на этом этапе – разработка планового межотраслевого баланса производства и распределения продукта.

Провизорный плановый баланс, по мнению М. З. Бора, представляет собой экономико-математическую модель народного хозяйства страны в заданном плановом периоде. Она включает сравнительно небольшую группу теснейшим образом связанных показателей [1, с. 110].

Общественный продукт:

- I подразделение
- II подразделение

Продукт промышленности, в том числе:

- I подразделение
- II подразделение

В составе промышленного продукта:

- продукция по отдельным отраслям,
- продукт сельского хозяйства,
- национальный доход,
- капитальные вложения.

Фонд накопления, в том числе:

- фонд производственного накопления,
- фонд непроизводственного накопления,
- реальные доходы населения,
- фонд потребления.

Провизорный баланс общественного продукта показывает, каким примерно должен быть в плановом периоде объем совокупного продукта промышленности, сельского хозяйства; какая часть продукта может быть использована на нужды капитального строительства; какими могут быть основные показатели финансового плана. Разработка провизорного баланса возможна благодаря тому, что общественное производство в целом представляет собой тесно связанный организм, в котором отдельные отрасли общественного производства переплетены между собой цепью экономических связей.

В конкретных условиях межотраслевые пропорции выступают как коэффициенты экономических связей между отраслями. Эти связи в простейшем и обобщенном виде могут быть представлены в виде *таблицы 1* [1, с. 112].

Эта таблица показывает, что для изготовления продукции промышленности в объеме, равном K_0 , необходимо затратить средств и предметов труда в объеме, равном K_2 , в том числе продукции промышленности на сумму $a_1 K_0$; сельского хозяйства — на сумму $b_1 L_0$; строительства (возмещение переноса основных производственных фондов) — на сумму $v_1 M_0$; транспорта (транспортная наценка) — на сумму $g_1 N_0$; продукции торговли и снабжения (торговая наценка) — на сумму $d_1 O_0$.

В то же время продукция промышленности, равная K_0 , используется для возмещения материальных издержек в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте, в торговле и снабжении (соответственно на сумму $a_1 K_0$; $a_2 K_0$; $a_3 K_0$; $a_4 K_0$; $a_5 K_0$), для удовлетворения производственных потребностей населения (на сумму $a_6 K_0$) и для накопления в оборотных фондах, запасах, резервах (на сумму $a_7 K_0$). Такие же (балансовые) отношения имеют место применительно к продукции и издержкам других отраслей материального производства.

Приведенные балансовые расчеты, осуществленные по отчетным материалам, дают возможность получить динамический ряд коэффициентов связей между отраслями материального производства. Этот динамический ряд позволяет перейти к расчетам объемных показателей на плановый год, которые велись следующим образом. Из всей совокупности отраслей выделялась главная отрасль — промышленность. Определив для нее коэффициенты балансовых связей за ряд лет, производили расчет возможного объема промышленной продукции в плановом году. Для этого использовались показатель объема основных производственных фондов в промышленности на начало следующего года и показатель отдачи единицы фондов в расчете на продукцию.

Так как коэффициенты использования основных производственных фондов и структуру использования промышленной продукции для двух смежных лет (планового и отчетного) можно считать стабильными, то, рассчитав возможный объем промышленной продукции в плановом году, на основе таблицы балансовых связей можно определить все основные показатели использования общественного продукта в том же году (объемы промышленной продукции, капитальных работ, транспортных работ, фонда потребления и т. д.). Так можно произвести расчет экономической модели плана на следующий год.

Однако М. З. Бор считал, что для расчетов модели на перспективный период эта схема расчетов не годилась, и предложил для этих целей следующие три взаимно дополняющих и контролирующих друг друга основных метода разработки провизорного баланса на перспективный период:

- а) баланса накопления,
- б) баланса труда,
- в) баланса потребления.

Последней фундаментальной работой М. З. Бора, в которой рассматриваются актуальные проблемы баланса народного хозяйства, стала монография «Плановый баланс народного хозяйства», изданная в 1977 г. в издательстве «Экономика». В ее подготовке участвовали работники Госплана СССР Л. В. Артемова, А. А. Балашова, Л. П. Бурова, Л. С. Гребнев, Е. П. Успенская, Н. И. Якунина.

В этой книге более точно определено понятие баланса народного хозяйства, его отличие от народнохозяйственного плана и основные задачи баланса народного хозяйства. В частности, в ней высказываются такие мысли [2, с. 6–7].

- Под балансом народного хозяйства в практике государственного планирования и статистики следует понимать систему наиболее общих, взаимосвязанных показателей (они объединены рядом балансовых таблиц), характеризующих условия и результаты расширенного воспроизводства во всех отраслях и секторах социалистического общества.

- Плановый баланс народного хозяйства служит для определения масштабов общественного производства в целом по социальным секторам, отраслям и регионам страны, направлений и темпов развития подразделений и отраслей производства в плановом периоде для установления оптимальных пропорций и соотношений между государственным и колхозно-кооперативными секторами, отраслями и подразделениями общественного производства, соответствующих требованиям экономических законов.

- Баланс народного хозяйства отличается от народнохозяйственного плана. Это отличие заключается в том, что государственный план охватывает процесс воспроизводства и взаимоотношения различных сфер общества с различной степенью полноты. Почти целиком охватывая государственное хозяйство, он лишь частично затрагивает кооперативные формы хозяйствования. В плане отсутствуют задания по производству и использованию продуктов в личном подсобном хозяйстве.

Таблица 2

Основные показатели прогнозного баланса народного хозяйства

п/п	Показатели	Воспроизводственные коэффициенты
1	Население, всего (Н)	1. Доля занятого населения $T' = \frac{T}{N}$
2	Население занятое (Т)	2. Доля работников производственной сферы $T'p = \frac{Tp}{T}$
3	Численность работников производственной сферы (Т _р)	3. Доля национального дохода $\alpha = \frac{Дн}{П}$
4	Численность работников непроизводственной сферы (Т _{н.р.})	4. Фондоёмкость $\Phi_e = \frac{\Phi}{П}$
5	Основные производственные фонды (Ф)	5. Фондовооруженность $\Phi_p = \frac{\Phi}{Тр}$
6	Основные непроизводственные фонды (Ф _{о.н.})	6. Доля I подразделения $CI = \frac{ПI}{П}$
7	Общественный продукт (П) В том числе: I подразделение (П _I) II подразделение (П _{II})	7. Доля второго подразделения $СИI = 1 - CI = \frac{ПII}{П}$
8	Национальный доход (Д _н)	8. Структурный коэффициент $K_c = \frac{ПI}{ПII}$
9	Фонд накопления (Ф _н) В том числе в основных производственных фондах (Ф _{пр})	9. Материалоемкость $Me = \frac{П - Дн}{П}$
10	Капитальные вложения, всего (К) В том числе: производственные (Кп)	10. Потребительская емкость $Pe = \frac{Фп}{П}$
11	Фонд потребления (Фп)	11. Трудоемкость $ТРе = \frac{Тр}{П}$
12	Конечные реально используемые доходы (Дк) В том числе: Рабочих и служащих (Дк.р.) Крестьян (Дк.к) Занятых в производственной сфере (Д к. п.)	12. Норма накопления производственных фондов $N = \frac{\Delta Фпр}{Ф}$ 13. Норма накопления продукта $Nп = \frac{\Delta Фн}{П}$ 14. Норма доходов населения $N_{д.к} = \frac{Дк}{Дн}$
13	Товарооборотов (То)	Норма платежеспособного спроса населения $N_{п.с.} = \frac{То}{Дк}$

Поскольку баланс народного хозяйства полностью охватывает процесс воспроизводства в обществе, то его масштабы значительно шире, чем народнохозяйственный план. В то же время по содержанию баланс беднее народнохозяйственного плана. В балансе народного хозяйства используются преимущественно стоимостные показатели, в то время как народнохозяйственный план основан на широко разветвленной системе не только стоимостных, но и натуральных показателей.

Баланс народного хозяйства, охватывая процесс воспроизводства, не имеет адресных, директивных

заданий, в то время как народнохозяйственный план носит директивный, адресный характер и отдельные его задания могут изменяться в ходе выполнения.

Баланс народного хозяйства имеет три задачи:

1. Определить в количественной форме основные народнохозяйственные пропорции (общеекономические, отраслевые, межотраслевые, территориальные).

2. Расчеты баланса народного хозяйства могут быть использованы для проверки сбалансированности государственного плана. Если такие структурные части баланса народного хозяйства, как баланс

Таблица 3

Прогнозный баланс народного хозяйства

Баланс затрат по производству продукции Отрасли-поставщики	Баланс использования								
	Отрасли потребители				Итого по возмещению материальных издержек	Экспорт (-) Импорт (+)	Накопление		Потребление
	Промышленность	Сельское хозяйство	строительство	Прочие отрасли			всего	в том числе производственное	
Промышленность									
сельское хозяйство									
Итого материальные издержки									
Чистая продукция									
Всего затраты									

общественного продукта и баланс национального дохода, согласованы, то есть все основания утверждать, что развитие народного хозяйства в целом также сбалансировано.

3. Баланс народного хозяйства, отображающий существующие и развивающиеся пропорции и связи народного хозяйства, может и должен использоваться как инструмент разработки годовых и перспективных планов.

Баланс народного хозяйства, составленный на предварительной стадии планирования, представляет своего рода эскизный проект будущего государственного плана, определяющий его основные черты: масштабы и темпы роста производства в целом и его важнейших отраслей; соотношение I и II подразделений общественного производства, групп А и Б в промышленности; объем капитальных вложений; эффективность производства, доходы населения и объем товарооборота.

По мнению М. З. Бора, прогнозный плановый баланс народного хозяйства должен включать сравнительно небольшую группу взаимосвязанных показателей, представленных в табл. 2 (Основные показатели прогнозного баланса) [3, 9–10] и табл. 3 (Прогнозный баланс народного хозяйства) [3, с. 11]).

Системный подход

Характерная черта Михаила Захаровича Бора как ученого — системный подход к анализу действующего порядка вещей и прогнозированию развития исследуемых процессов и явлений. Это в полной мере проявилось при определении им места пла-

нирования в системе управления, исследовании потребности общества в такой системе, при изучении управленческих функций и разработке методов реализации управленческих решений. По сути, с его именем связано появление в Московском финансовом институте направления «управленческие науки» и соответствующих учебных дисциплин. С 1976 г. студентам стали преподавать «Научные основы управления», с 1980 г. — «Основы научного управления формированием и развитием трудовых коллективов непромышленной сферы», с 1985 г. — «Основы научного управления и совершенствования хозяйственного механизма».

Поскольку методического обеспечения по этим дисциплинам еще не было, Михаилу Захаровичу пришлось подготовить и в 1978 г. опубликовать во внутривузовском издании «Материалы к лекциям и семинарским занятиям» (вып. 1 и 2) по курсу «Научные основы управления», в 1981 г. — учебное пособие «Основы научного управления формированием и развитием трудовых коллективов непромышленной сферы» (Москва, МФИ), а в 1986 г. — учебное пособие «Управление как процесс. Процедуры, методы реализации управленческих решений». Содержащиеся в этих работах идеи не потеряли актуальности и сегодня, поскольку оправдали себя на практике. Вот в конспективном виде некоторые из таких идей.

Обычно в пособиях и учебниках по менеджменту нет научного обоснования потребности общества в управлении. В работах М. З. Бора такое обоснование имеется. Так, в учебном пособии

«Планирование народного хозяйства СССР» (1980 г.), подготовленном под руководством М. З. Бора и Р. В. Лукиной коллективом авторов (в состав которого входил и автор этих строк), отмечается, что управление общественными процессами — объективно необходимое и обязательное условие существования любого общества. И оно всегда носит двойственный характер. С одной стороны, управление есть функция всякого комбинированного процесса труда, порождается кооперацией труда в производственной и непроизводственной сферах. Эта организационно-техническая сторона управления присуща любому обществу. Кооперация труда организуется на основе собственных средств производства для осуществления своих целей. Поэтому, с другой стороны, управление всегда — функция общественного строя и прежде всего функция собственности на средства производства. Это социально-экономическая сторона управления.

Ученым была также раскрыта сущность управления как определенного общественного феномена, который есть не что иное как «осуществление целесообразных воздействий на систему в целях приспособления ее к изменяющимся условиям развивающейся среды, приведения ее в соответствие с требованиями объективных закономерностей этой среды» [4, с. 12]. Раскрывая содержание управления, профессор Бор обращает внимание на то, что управление всегда означает целенаправленное воздействие на коллектив людей, осуществляющий совместно какой-либо процесс коллективного, непосредственно общественного труда, и включает в себя ряд процедур, к которым относятся: 1) выработка той или иной системы ценообразных действий; 2) организация этих действий и контроль на основе информации о ходе процесса; 3) подготовка системы следующих ценообразных действий с коррекцией на основе учета результатов предшествующего процесса.

Во всех работах, где ученый рассматривает сущность и содержание управления в социальных системах, он обращает внимание на важность обеспечения его научного характера. Научное управление экономикой, по его мнению, есть не что иное как «система планомерных действий по развитию экономики, осуществляемых в интересах всего общества и за его счет на основе познания и использования объективных законов его развития» [4, с. 15–16].

Суть любого явления и процесса проявляется в его функциях. Перечень и содержание основных

функций управления М. З. Бор обогатил, введя в научный оборот функцию «подготовки и принятия управленческого решения», функцию «учета хода выполнения принятых решений». В последующем в перечень функций управления вошла и функция «мотивации персонала к выполнению принятого решения».

Чрезвычайно важной нам представляется и трактовка Михаилом Захаровичем Бором *сущности науки управления*. Он определял ее как «особую отрасль общественных наук, предметом которой являются отношения людей по поводу управления деятельностью коллективов (группы) людей в границах целенаправленной системы непосредственно общественного труда» [4, с. 22]. Говоря об *управленческих отношениях*, в качестве важнейших ученый выделял дисциплину, субординацию, координацию, информацию и инициативу.

В теории управления М. З. Бор особо выделял *принципы управления*, которые в его представлении есть не правила поведения и действий людей, а закономерности управленческих решений, отражающие законы развития соответствующих областей человеческих отношений. Систематизируя принципы управления, Михаил Захарович считал необходимым опираться на три главных «кита» [4, с. 79]:

1) определение «принципа управления» как закономерности развития управленческих отношений;

2) разграничение принципов на **общие**, имеющие отношения ко всем уровням управления и к деятельности всех субъектов управления, и **специфические**, относящиеся к некоторым субъектам управления (или к подсистемам, созданным этими объектами);

3) **генерализация и обобщение**, в результате чего генерализованный принцип будет обладать некоторым множеством однопорядковых признаков и свойств.

Исходя из этого, Бор выделил две группы закономерностей: общие и специфические, или локальные [4, с. 87–90]. К общим принципам он относил те, что действуют во всех видах и на всех уровнях систем управления и являются принципами координации, регулирования, рационализации связи и взаимодействия всех сфер, звеньев, элементов общества как в производственной, так и в непроизводственной сфере. Принципы (закономерности), присущие особым подсистемам управления, он относил к специфическим (локальным).

Первую группу общих закономерностей управления, по его мнению, образуют такие принципы:

единство экономики и политики при приоритете политического подхода;

б) демократический централизм, который сегодня трансформировался в принцип «централизма и самостоятельности»;

в) научная обоснованность и эффективность управления;

г) сочетание интересов общества и стимулирование личной и коллективной заинтересованности.

Вторую группу закономерностей создают:

а) принцип коллективности в выработке решений и личной ответственности за исполнение;

б) компетентность и деловитость;

в) оптимальность управленческих решений;

г) подбор, воспитание и расстановка кадров по политическим и деловым качествам.

В своих работах, посвященных проблемам управления, Михаил Захарович Бор уделял большое внимание методам управления [5, с. 35–48], сущность и содержание которых он рассматривал с позиций системного подхода.

Под методом управления он понимал конкретный способ, используемый для решения любой проблемы управления. При этом все методы управления он делил на две группы. В первую включал методы подготовки и оптимизации управленческих решений, во вторую — методы реализации управленческих решений.

В процессе оптимизации управленческих решений, по его мнению, целесообразно использовать сетевые методы и модели, экономико-математические модели, методы линейного и нелинейного программирования, методы теории игр и теории массового обслуживания.

Методы реализации управленческих решений — это прежде всего экономические, организационно-распорядительные (административные) и воспитательные методы.

Систему экономических методов образуют: 1) установление прямых, длительных и устойчивых связей между производителями и потребителями; 2) использование экономических рычагов (ценообразование, распределение прибыли, финансирование, кредитование) для стимулирования производства; 3) материальное стимулирование заинтересованности коллективов и работников (заплата, премии, хозрасчетные фонды поощрения).

В заключение отметим, что в центре внимания управленцев, по мнению Михаила Захаровича Бора, должны быть трудовые коллективы и образующие их личности. Такой подход полностью оправдал себя и взят на вооружение теоретиками и практиками современного менеджмента.

Литература

1. Бор М. З. Очерки по методологии и методике планирования. М.: Экономика, 1964. 279 с.
2. Плановый баланс народного хозяйства / Авторский коллектив под руководством М. З. Бора. М.: Экономика, 1977. 278 с.
3. Бор М. З. Материалы к лекциям и семинарским занятиям по курсу «Научные основы управления». Вып. 1, 2. М., 1978. 119 с.
4. Бор М. З. Основы научного управления формированием и развитием трудовых коллективов непродуцированной сферы / Учебное пособие. М.: МФИ, 1982. 133 с.
5. Бор М. З. Управление как процесс. Процедуры, методы реализации управленческих решений / Учебное пособие. М.: МФИ, 1986. 90 с.